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

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 9
Частина 2

Херсон
2014

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович, *доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

Заступник головного редактора:

Соловйова Ніна Ігорівна, *доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).*

Відповідальний секретар:

Станкевич Юлія Юріївна, *кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

Члени редакційної колегії:

Мохненко Андрій Сергійович, *доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).*

Мармуль Лариса Олександрівна, *доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).*

Стратонов Василь Миколайович, *доктор юридичних наук, професор (декан юридичнго факультету Херсонського державного університету).*

Іртищева Інна Олександрівна, *доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

Сарапіна Ольга Андріївна, *доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).*

Хрущ Ніла Анатоліївна, *доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).*

Князєва Олена Альбертівна, *доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова).*

Скидан Олег Васильович, *доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).*

Лозова Тамара Іллівна, *доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).*

Грегорі Гарднер, *Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.*

Едвін Португал, *Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.*

Римантас Сташис, *Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, 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

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 5 від 22.12.2014 р.

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

ISSN 2307-8030

© Херсонський державний університет, 2014
© Оформлення «Видавничий дім «Гельветика», 2014

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Маркус О.В., Левчук А.О.
МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР З УРАХУВАННЯМ ПРИБУТКОВОСТІ ВИРОЩУВАННЯ ТА ВИТРАТ НА ЇХНЄ ВИРОБНИЦТВО 9

Поляков М.В.
ИНФРАСТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ: СУЩНОСТЬ, СОСТАВЛЯЮЩИЕ И ОСОБЕННОСТИ 12

Прокопенко М.М., Обозна А.О.
ВПЛИВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ 16

Сментина Н.В., Хусаінов Р.В.
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ: КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ АНАЛІЗ 20

Ящишина І.В., Буторіна В.Б.
АНТРОПОЦЕНТРИЗМ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА 26

СЕКЦІЯ 2
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Корінь М.В., Гусєва В.Г.
МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 30

Краснокутська Н.С., Тихонченко Р.С.
ОСОБЛИВОСТІ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ 33

Кучеренко О.В.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНОЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ 37

Lazarenko Y.O.
THE ADOPTION OF OPEN INNOVATION PRACTICES: A CAPABILITY-BASED APPROACH 42

Лисак В.Ю.
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЩОДО ФОРМУВАННЯ АКТИВІВ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ 47

Лобов С.П.
ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 52

Невдачина О.І.
ВИЗНАЧЕННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВО-ВЕКТОРНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 56

Редько Н.В.
АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В КОМПАНІЇ «КОКА-КОЛА БЕВЕРІДЖИЗ УКРАЇНА» 60

Садчиков В.С.
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА В УМОВАХ ПРИСКОРЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ 64

Федорів Н.М., Ващенко М.Г.
УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА У КРИЗОВИХ УМОВАХ 68

СЕКЦІЯ 3
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Омаров Ш.А.
ЕВОЛЮЦІЯ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ 72

Яценко О.В.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ МЕЛІОРАТИВНО-СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ АГРОСИСТЕМ 79

СЕКЦІЯ 4
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Теровaнесов М.Р.
ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ВИЩОЇ ОСВІТИ 83

СЕКЦІЯ 5
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Баранова В.Г., Коцюрубенко Г.М.
НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ 88

Боровик П.М., Бечко П.К., Броварна С.М.
ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В АГРОСФЕРІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ 92

Гудзенко І.С.
БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 96

Давидкова Н.М.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ 100

Задворних С.С.
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАПОБІГАННЯ ВІДМИВАННЮ «БРУДНИХ ГРОШЕЙ» В УКРАЇНІ 104

Золотарьова О.В., Півняк Ю.В., Мартиненко П.Ю.
КОНЦЕПЦІЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ТА МОЖЛИВОСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ 108

Косова Е.В.
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ БАНКІВ: РЕАКЦІЯ НА ФІНАНСОВУ КРИЗУ 113

Кричинюк А.П.
МОДЕРНІЗАЦІЯ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 117

Кулик П.Л.
ВИЗНАЧЕННЯ ГРАНИЧНИХ МЕЖ ФІСКАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПДВ ЯК ФАКТОР ЯКІСНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ПОДАТКУ 121

Полторак А.С., Бужак Ю.С.
ГАРМОНІЗАЦІЯ ЗАКОНОДАВСТВА ЩОДО ОПОДАТКУВАННЯ ІМПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ 128

Поляк Н.П.
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ 132

Пугарська Н.Б.
ПЛАНУВАННЯ І КОНТРОЛЬ ЯК ІНСТРУМЕНТИ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ В БАНКАХ УКРАЇНИ 137

Савич І.В.
СУЧАСНИЙ СТАН ТІНІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ 142

Семенча І.Є.
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СЕКТОРА ІНСТИТУЦІЙНОГО ІНВЕСТУВАННЯ: СПЕЦИФІКА ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ 146

Сергєєва О.С.
ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В АНАЛІТИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ БАНКІВ 152

Собкова Н.Д.
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ У СУЧАСНИЙ ПЕРІОД 155

Сьомченков О.А.
СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ СУТНОСТІ ТА СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ 160

Татарин Н.Б., Шевчук О.М.
ПЕРСПЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ ЯК ВАЖЛИВОЇ СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ 166

СЕКЦІЯ 6
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Vovk M.S.
OVERCOMING BARRIERS TOWARDS ENVIRONMENTAL
POLICY CONVERGENCE OF UKRAINE AND EU.....171

Горковенко І.В.
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ:
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ.....176

Колумбет О.П.
ВТРАТИ ОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ.....180

Любенко А.М.
АКТУАЛЬНІСТЬ АНАЛІТИЧНОЇ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ
ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ.....185

Озеран А.В.
СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА МЕТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
ВІДПОВІДНО ДО ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТРЕБ ЇЇ КОРИСТУВАЧІВ.....189

Осадча Г.Г., Пержан Т.М.
ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ
ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКО-ЗАГОТІВЕЛЬНОГО ПРОЦЕСУ.....193

Слободян Н.Г., Мануілова АВ.
АНАЛІЗ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
НА ПРИКЛАДІ ДП ПАТ «ОБОЛОНЬ» «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА».....197

Яровий К.О.
ПОНЯТТЯ І СУТНІСТЬ ГРОШОВОГО ОБІГУ
ТА БЕЗГОТІВКОВИХ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ.....201

СЕКЦІЯ 7
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Антонюк О.П.
ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ LEAN SIX SIGMA ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ.....205

Говорушко Т.А., Ситник І.П., Рябуха О.Д.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМИ «METASTOCK»
У ФІНАНСОВІЙ АНАЛІТИЦІ.....208

Обнявко Т.С., Онищенко О.А.
ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕНДЕРНИХ ПРОЕКТІВ
У ВІЙСЬКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ МЕТОДАМИ ЕКОНОМЕТРИКИ.....212

Устенко А.О., Василик І.І.
МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ.....218

Юринець З.В., Юринець Р.В.
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ
ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....223

CONTENTS

SECTION 1
ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Marcus O.V., Levchuk A.O.
METHOD OF DETERMINING THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL CROPS, TAKING INTO ACCOUNT THE PROFITABILITY OF GROWING AND THE COST OF THEIR PRODUCTION 9

Polyakov M.V.
KNOWLEDGE ECONOMY INFRASTRUCTURE: ESSENCE, COMPONENTS AND FEATURES 12

Prokopenko M.M., Obozna A.O.
REGULATION EFFECT ON EFFICIENCY INSTITUTIONAL CHANGE IN AGRICULTURAL SECTOR 16

Smentyna N.V., Khusainov R.V.
SOCIAL RESPONSIBILITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS: CONCEPTUAL ANALYSIS 20

Yashchyshyna I.V., Butorina V.B.
ANTROPOCENTRIZM OF POST-INDUSTRIAL SOCIETY 26

SECTION 2
ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Korin M.V., Guseva V.G.
THE MECHANISM OF ACTIVATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES 30

Krasnokutska N.S., Tikhonchenko R.S.
THE MAIN FEATURES OF ENTERPRISE CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT 33

Kutcerenko E.V.
ESTIMATION OF EFFICIENCY IN MANAGEMENT OF CIRCULATING ASSETS ON THE ENTERPRISES OF OILSEED INDUSTRY IN ODESSA REGION 37

Lazarenko Y.O.
THE ADOPTION OF OPEN INNOVATION PRACTICES: A CAPABILITY-BASED APPROACH 42

Lisak V.Y.
CURRENT ISSUES CONCERNING THE FORMATION OF HUMAN CAPITAL ASSETS 47

Lobov S.P.
INDICATORS OF ECONOMIC EFFICIENCY OF INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES 52

Nevdachina O.I.
DEFINITION OF INDICATORS FOR ASSESSMENT STRATEGIES FINANCIAL AND VECTOR ENTERPRISE DEVELOPMENT 56

Redko N.V.
ANALYSIS OF MECHANISM OF MOTIVATION OF PERSONNEL IN EPУ COMPANY «COCA-COLA BEVERIDG UKRAINE» 60

Sadchikov V.S.
PROSPECTS OF CROP ENTERPRISES IN TERMS OF ACCELERATION OF INTEGRATION PROCESSES 64

Fedoriv N.M., Vashchenko M.G.
THE MANAGEMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF CRISIS 68

SECTION 3
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Omarov Sh.A.
EVOLUTION OF ELABORATING STRATEGIES FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE KHARKOV REGION 72

Yatsenko O.V.
PROBLEMS AND PROSPECTS OF REGIONAL AGRICULTURAL MELIORATION, AGRICULTURAL SYSTEMS 79

SECTION 4
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Terovanesov M.R.
OPTIMIZATION OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF HIGHER EDUCATION 83

SECTION 5
MONEY, FINANCES AND CREDIT

Baranova V.G., Kotsyurbenko A.N.
THE DIRECTIONS TO STIMULATE THE USE OF FINANCIAL RESOURCES OF HOUSEHOLDS IN UKRAINE 88

Borovyk P.M., Bechko P.K., Brovarna S.M.
ISSUES OF TAX REGULATION OF LAND RELATIONS IN AGRICULTURAL DOMAIN IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION 92

Gudzenko I.S.
FISCAL ADJUSTMENT OF FINANCIAL ENTERPRISES 96

Davydkova N.N.
CONCEPTUAL BASES OF DETERMINATION OF TAX RISKS ARE IN ACTIVITY OF BANK 100

Zadvornykh S.S.
IMPROVING OF THE MECHANISM OF PREVENTION OF «DIRTY MONEY» LAUNDERING IN UKRAINE 104

Zolotaryova O.V., Pivnyak Y.V., Martinenko P.Y.
THE CONCEPT OF COMMERCIAL BANK CREDIT POLICY AND OPPORTUNITIES TO INCREASE ITS EFFICIENCY 108

Kosova E.V.
PROPERTY ASSET OF BANKS: REACTION ON FINANCIAL CRISIS 113

Krychyniuk A.P.
MODERNIZATION RETAIL LENDING UNDER GLOBALIZATION 117

Kulyk P.L.
DEFINITION OF FISCAL CAPACITY THRESHOLDS FOR VAT AS A FACTOR OF QUALITATIVE PREDICTION OF VAT REVENUES 121

Poltorak A.S., Buzhak Ju.S.
HARMONIZATION OF THE LEGISLATION IN THE SPHERE OF THE TAXATION OF IMPORT OF PRODUCTION OF LIGHT INDUSTRY IN UKRAINE 128

Poljak N.P.
FEATURES OF FUNCTIONING NBFIS AND THEIR IMPACT ON THE REAL ECONOMY 132

Pugars'ka N.B.
PLANNING FND CONTROL AS INSTRUMENTS OF CONTROLLING SYSTEM IN UKRAINIAN BANKS 137

Savych I.V.
CURRENT CONDITION OF THE SHADOWING PROCESSES IN STATE BUDGET OF UKRAINE 142

Semencha I.Y.
FOREIGN EXPERIENCE OF DEVELOPMENT OF SECTOR OF INSTITUTIONAL INVESTMENT: SPECIFICITY OF ACTIVITY AND INTRODUCTION PROSPECT IN UKRAINE 146

Sergeeva O.S.
APPLICATION OF THE SYSTEM APPROACH IN ANALYTICAL SUPPORT OF BANKING CASH FLOW MANAGEMENT 152

Sobkova N.D.
FEATURES OF THE STATE FINANCIAL CONTROL IN THE CURRENT CONDITIONS 155

Siomchenkov O.A.
MODERN CONCEPT OF ESSENCE AND STRUCTURE OF THE FINANCIAL MARKET 160

Tataryn N.B., Shevchuk O.M.
LONG-TERM DEVELOPENT OF THE STOCK MARKET AS AN IMPORTANT PART OF THE FINANCIAL SECTOR **166**

SECTION 6
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Vovk M.S.
OVERCOMING BARRIERS TOWARDS ENVIRONMENTAL POLICY CONVERGENCE OF UKRAINE AND EU **171**

Gorkovenko I.V.
ACCOUNTING BUDGET ENTITY: STATE PROSPECTS AND REFORM **176**

Kolumbet E.P.
CAPITAL LOSS TANGIBLE ASSETS: ACCOUNT ASPECT **180**

Lyubenko A.M.
RELEVANCE OF ANALYTICAL EVALUATION OF THE FINANCIAL CONTROL **185**

Ozeran A.V.
THE MODERN VIEW OF THE OBJECTIVE OF FINANCIAL REPORTING IN ACCORDANCE TO INFORMATION NEEDS OF ITS USERS **189**

Osadcha G.G., Perzhan T.M.
THE ASPECT OF ACCOUNT OF SUPPLY AND HARVESTING PROCESS **193**

Slobodyan N.G., Manuilova A.V.
CREDIT ANALYSIS ENTERPRISE AN EXAMPLE SE PJSC «OBOLON» «PIVOVARNYA ZIBERTA» **197**

Yarokoy K.A.
CONCEPT AND ESSENCE OF MONEY CIRCULATION AND NON-CASH MONEY SETTLEMENTS **201**

SECTION 7
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Antoniuk O.P.
USING OF LEAN SIX SIGMA METHODOLOGY FOR INCREASING EFFICIENCY OF BUSINESS PROCESSES **205**

Hovorushko T.A., Sytnyk I.P., Riabukha O.D.
THEORETICAL ASPECTS USING «METASTOCK» FINANCIAL ANALYTICS **208**

Obnyavko T.S., Onishchenko O.A.
EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS TENDER PROJECTS IN THE WAR EFFORT USING THE METHODS OF ECONOMETRICS **212**

Ustenko A.A., Vasylyk I.I.
RESEARCH METHODS OF INFORMATION FLOW OF ENTERPRISES **218**

Yurynets Z.V., Yurynets R.V.
THE ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING OF INNOVATION INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ECONOMY **223**

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК [334.7:631.115.8]:330.131.5

Маркус О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Левчук А.О.
студент
Інституту економіки та менеджменту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР З УРАХУВАННЯМ ПРИБУТКОВОСТІ ВИРОЩУВАННЯ ТА ВИТРАТ НА ЇХНЄ ВИРОБНИЦТВО

Стаття присвячена дослідженню методик обґрунтування пріоритетних напрямів використання земельних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами. Визначено кількісні параметри конкурентоспроможності культур з урахуванням прибутковості вирощування та витрат на їхнє виробництво, що дало можливість обґрунтувати стратегію ведення підприємницької діяльності. Результати досліджень дають можливість підвищити показники економічної ефективності виробництва на основі реалізації економічних пріоритетів підприємницької діяльності сільськогосподарськими підприємствами.

Ключові слова: економічна ефективність, конкурентоспроможність, конкуруючі культури, земельні ресурси, сільське господарство.

Маркус О.В., Левчук А.О. МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР С УЧЕТОМ ПРИБЫЛЬНОСТИ ВЫРАЩИВАНИЯ И РАСХОДОВ НА ИХ ПРОИЗВОДСТВО

Статья посвящена исследованию методик обоснования приоритетных направлений использования земельных ресурсов сельскохозяйственными предприятиями. Определены количественные параметры конкурентоспособности культур с учетом прибыльности выращивания и расходов на их производство, что позволило обосновать стратегию ведения предпринимательской деятельности. Результаты исследований дают возможность повысить показатели экономической эффективности производства на основе реализации экономических приоритетов предпринимательской деятельности сельскохозяйственными предприятиями.

Ключевые слова: экономическая эффективность, конкурентоспособность, конкурирующие культуры, земельные ресурсы, сельское хозяйство.

Marcus O.V., Levchuk A.O. METHOD OF DETERMINING THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL CROPS, TAKING INTO ACCOUNT THE PROFITABILITY OF GROWING AND THE COST OF THEIR PRODUCTION

The article is devoted to the research methods of justification of land resources priorities by agricultural enterprises. It determined the quantitative parameters of the competitiveness of crops, taking into account the yield cultivation and production costs, which made it possible to justify the strategy of doing business. The survey results make it possible for agricultural businesses to increase economic efficiency indicators based on the implementation of entrepreneurship economic priorities.

Keywords: economic efficiency, competitiveness, competing culture, land resources, agriculture.

Постановка проблеми. В умовах відновлення виробництва сільськогосподарської продукції, розширення ринків збуту виникає необхідність розроблення методик оптимізації використання земельних ресурсів як однієї з найважливіших складових підвищення конкурентоспроможності підприємства. Існує проблема визначення впливу прибутковості вирощування культур та витрат на їхнє виробництво, на показники економічної ефективності підприємницької діяльності сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження цих питань зробили ряд провідних вітчизняних вчених, серед яких В.П. Галушко, М.М. Ільчук, І.А. Коновал, М.Й. Малік, Б.Й. Пасхавер, В.К. Савчук, В.К. Терещенко, О.В. Шкільов, О.М. Шпичак та інші. Не зменшуючи значення ґрунтовних досліджень відомих учених у напрямі визначення пріоритетів ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств, відзначимо, що залишаються невирішеними питання щодо удосконалення теоретико-методичних підходів та прикладних засад оптимізації використання земельних ресурсів підприємства.

Постановка завдання. Вибір ефективної методики визначення пріоритетності вирощування конкуруючих культур є актуальною та важливою проблемою в умовах високої конкуренції та необхідності підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сільському господарстві метою організації підприємницької діяльності є забезпечення узгодженості щодо впливу природних факторів, які беруть участь у виробництві. Такими факторами є: зменшення попиту на продовольчі продукти внаслідок зниження реальних доходів; придбання дешевих продуктів, які дають підприємствам менші доходи; високі ціни на промислову продукцію, транспорт і енергоносії; низька ціна робочої сили.

Кожне підприємство, незалежно від масштабів і виду діяльності, кожна підприємницька структура в умовах ринкового господарювання займається плануванням. Відсутність планів спричиняє помилкові рішення, несвоєчасну зміну ситуації, що призводить до втрати позицій на ринку, нестійкого фінансового стану, банкрутства підприємств.

Планування сільськогосподарського виробництва – це науково обґрунтоване визначення рівнів економічного та соціального розвитку сільськогосподарських підприємств на певний період через систему якісних і кількісних показників та визначення комплексу заходів, необхідних для досягнення передбачених рівнів розвитку.

Практика господарювання свідчить про те, що планування створює для суб'єктів господарювання важливі переваги: забезпечує підготовку до використання майбутніх сприятливих для підприємства умов; попереджує про можливі проблеми; стимулює управлінський персонал до реалізації своїх рішень у подальшій діяльності; поліпшує координацію дій управлінського персоналу підприємства; сприяє раціональному використанню ресурсів на підприємстві.

Ефективність діяльності підприємницької структури та визначення пріоритетності даної галузі досягається тільки в рівноважній системі, а оцінка її можлива у рамках конкретної організаційної структури. Дослідження свідчать, що показники оцінки ефективності організації підприємницьких структур обґрунтовуються доцільністю вибраної форми з прибутковістю та можливістю збитків [5, с. 27].

Практика сільськогосподарського виробництва поставила завдання – переглянути показники економічної ефективності виробництва, оскільки до грошових вкладень додається земля як об'єкт її використання та надходження прибутків. Тому такі показники, як рівень рентабельності виробництва, валовий внутрішній продукт, валовий дохід в умовах ринкової економіки не є важливими й об'єктивними. Адже оцінена валова продукція в порівняних або діючих цінах ще не є показником ефективного господарювання.

В умовах ринкової економіки вироблена продукція повинна бути конкурентоспроможною та ліквідною. Те саме стосується валового доходу. Рівень рентабельності як об'єктивний показник може бути порівнянним лише за умов однакових витрат, наприклад, на 1 га або на 1 голову тварин [6, с. 12].

У сільському господарстві земля – основний засіб виробництва, тому її необхідно використовувати з максимальним економічним ефектом, постійно дбаючи про її родючість. Успішне рішення завдання раціонального використання землі залежить від структури посівних площ.

Оптимальна структура посівних площ являє собою відображення спеціалізації рослинництва у вигляді співвідношення посівних площ по культурах, яке забезпечує максимальну урожайність і кількість вирощеної продукції.

Практика господарювання в умовах ринкових відносин вимагає перегляду методики оцінки економічних процесів, зокрема в аграрній сфері, де на відміну від інших галузей економіки земля є одним із основних факторів вкладення коштів з метою одержання прибутку. Це, передусім, стосується вибору стратегії ведення сільськогосподарського виробництва, визначення пріоритетності напрямів господарювання. У рослинництві такими напрямами є вибір культур, вирощування яких дає можливість мати максимальну віддачу від вкладених коштів. Емпірична оцінка таких показників показує, що найбільш вагомими з них є такі, як розмір витрат на 1 га або на 1 голову худоби, ціна реалізації, прибуток на 1 га або на 1 голову худоби, рівень врожайності, виробництво валової продукції на 1 га, на 1 голову худоби, ліквідність тощо [3, с. 547].

Враховуючи показник прибутковості 1 га ріллі та визначення пріоритетності вирощування окремо взятої культури порівняно з іншою, важливим є розрахунок рівноважної врожайності конкуруючої культури щодо стратегічної.

Формула для розрахунків рівноважної врожайності конкуруючої культури має вигляд [1, с. 21]:

$$У_{рк} = У_{фк} + \frac{П_п + П_{фк}}{Ц_{рк}}, \quad (1)$$

де $У_{рк}$ – рівноважна врожайність культури, ц/га;

$У_{фк}$ – фактична (планова) врожайність культури, ц/га;

$П_п$, $П_{фк}$ – відповідно, прибуток з 1 га рівноважної та стратегічної культури, грн/га;

$Ц_{рк}$ – ціна реалізації конкуруючої культури грн/ц.

Розрахунки за формулою (1) дають можливість побачити, якого врожаю повинна досягти конкуруюча культура, щоб її прибуток з 1 га відповідав прибутку порівнювальної культури. При цьому зазначимо, що розрахункові показники можуть бути як фактичні, так і планові.

Розглянута методика була використана при розрахунку пріоритетів вирощування культур у сільськогосподарського підприємства «Аміла», яке працює у с. Радовичі Турійського району Волинської області. Господарство займається вирощенням зернових, технічних та інших культур. Зокрема, вирощує зерно, зернобобові (пшеницю, сою), буряк, картоплю. Господарство уклало 600 договорів оренди землі. Посівна площа зернових – 1320 га. Також господарство займається оптовою торгівлею зерном и кормами для тварин і має право займатися роздрібною торгівлею на ринках, згідно з установчими документами.

Обраховані показники середньої урожайності, середніх витрат, середнього прибутку і також середніх цін за 2011–2013 роки відобразимо у таблиці 1. За базу береться культура з найбільшою ліквідністю, рентабельністю, прибутковістю. У даному випадку порівнюваною культурою буде соя, тому що її прибутковість та конкурентоспроможність є найвищою.

Таблиця 1

Економічні показники вирощування товарних культур на ФГ «Аміла»

Культура	Урожайність, ц/га	Витрати, грн/га	Прибуток, грн/га	Ціна, грн/ц
Пшениця	69	5340	7764	124
Ріпак	30	104	5923	221
Соя	33	4391	10401	347
Цукрові буряки	578	11814	12878	23

Джерело: власні дослідження

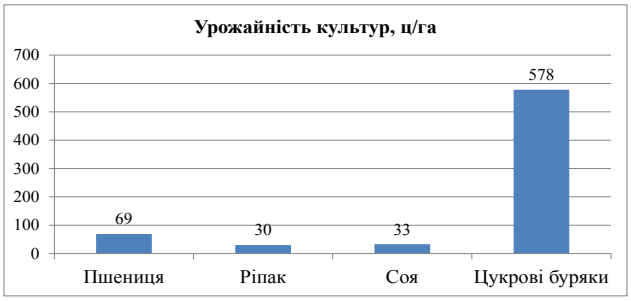


Рис. 1. Аналіз урожайності культур на ФГ «Аміла»

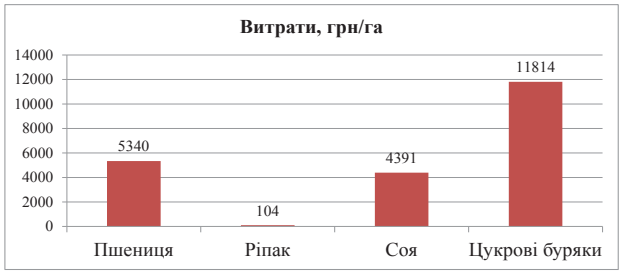


Рис. 2. Аналіз витрат на вирощування культур на ФГ «Аміла»

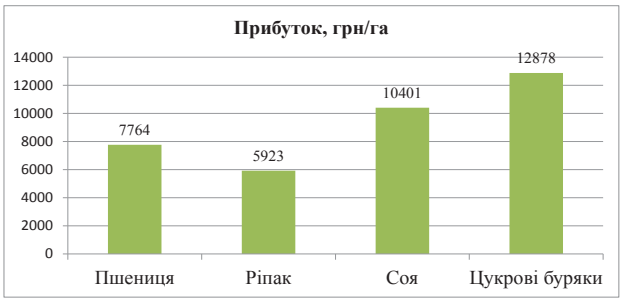


Рис. 3. Аналіз прибутку, отриманого від реалізації культур на ФГ «Аміла»

Розрахунки рівноважної врожайності на фермерському господарстві ФГ «Аміла» наведені у таблиці 2.

Таблиця 2

Розрахунок рівноважної врожайності конкуруючих культур порівняно з соєю

Культура	Урожайність, ц/га		Конкуренто-спроможність культури
	Фактична	Рівноважна	
Пшениця	69	125	
Ріпак	30	70	
Соя	33	33	
Цукрові буряки	578	572	+

Джерело: власні дослідження

Аналіз даних таблиці 2 показує, що найбільш конкурентоспроможною культурою порівняно з соєю при середніх цінах за 2011–2013 рр. та середній урожайності посівних площ можуть бути лише цукрові буряки. Інші культури потребують підвищення врожайності, щоб досягти прибутковості сої.

Отож, щоб досягти такої ж прибутковості, як соя, урожайність пшениці потрібно збільшити до 125 ц/га, урожайність ріпаку – до 70 ц/га.

Зазначимо, що розглянута методика не враховує витрат на вирощування сільськогосподарських культур, тому застосування її на практиці може бути правомірним при повному фінансово-кредитному забезпеченні сільськогосподарського підприємства. При обмеженому фінансово-кредитному забезпеченні розглянуту методику слід доповнити фактором витрат на виробництво продукції.

Отож, враховуючи, що основними факторами, які впливають на пріоритетність вирощування сільськогосподарських культур, є витрати та прибутковість, використаємо таку методику розрахунку рівноважної врожайності при таких припущеннях [1, с. 23]:

$$Вп - Вк + Пк = Пп, \qquad (2)$$

де Вп, Вк – відповідно, витрати на вирощування 1 га порівнюваної та конкуруючої культури, грн;

Пп, Пк – відповідно, прибуток з 1 га порівнюваної та конкуруючої культури, грн.

$$Пк = Урк \times Црк - Вк, \qquad (3)$$

де Урк – рівноважна врожайність конкуруючої культури, ц/га;

Ц – ціна реалізації конкуруючої культури, грн/ц.

Підставляючи значення формули (3) у формулу (2), маємо рівняння:

$$Вп - Вк + (Урк \times Црк - Вк) = Пп. \qquad (4)$$

Звідси рівноважна врожайність (Урк) визначається за формулою [1, с. 24]:

$$У_{рк} = \frac{2\,Вк - Вп + Пп}{Црк}. \qquad (5)$$

Застосування такої методики дає можливість розрахувати пріоритетність вирощування культур як за фактичними, так і за плановими показниками. Розрахунки рівноважної врожайності конкуруючих культур за формулою (5), порівняно з буряком, із урахуванням витрат на їх виробництво та прибутковості, представлені у таблиці 3.

Таблиця 3

Розрахунок рівноважної врожайності конкуруючих культур з урахуванням витрат на їх вирощування порівняно з цукровим буряком

Культура	Урожайність, ц/га		Конкуренто-спроможність культури
	Базова	Рівноважна	
Пшениця	69	117	
Ріпак	30	13	+
Соя	33	35	
Цукрові буряки	578	578	

Джерело: власні дослідження

Із даних таблиці 3 видно, що для досягнення прибутковості буряку в ФГ«Аміла» врожайність конкуруючих культур слід підвищити: пшениці – до 117 ц/га, сої – до 35 ц/га, і ріпаку – до 13 ц/га.

Таблиця 4

Розрахунок рівноважної врожайності конкуруючих культур з соєю у ФГ «Аміла»

Культура	Фактична врожайність, ц/га	Рівноважна врожайність, ц/га	
		за формулою (1)	за формулою (5)
Пшениця	69	125	117
Ріпак	30	70	13
Соя	33	33	35
Цукрові буряки	578	572	578

Джерело: власні дослідження

З метою визначення пріоритетності конкуруючих культур у ФГ «Аміла» були проведені дослідження щодо визначення рівноважної врожайності по відношенню до більш прибуткових культур – у даному випадку буряка цукрового та сої.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновки, що найбільш конкурентоспроможною культурою у ФГ «Аміла» на майбутній прогнозний період порівняно з цукровими буряками та соєю може бути ріпак, так як фактична урожайність даної культури має найменші відхилення від розрахованої рівноважної врожайності по двом методикам.

Пшениця буде конкурентоспроможною порівняно з буряком та соєю при зміні технологій, які дадуть змогу підвищити врожайність, або при поліпшенні

кон'юнктури на ринку сільськогосподарської продукції у бік збільшення закупівельних цін.

З метою покращення економічної ефективності вирощування пшениці на ФГ «Аміла» можна запропонувати такі заходи:

– покращити структуру посівних площ зернових культур;

– для підвищення урожайності запровадити нову й ефективну систему удобрення посівів сільськогосподарських культур, з урахуванням нових технологій виробництва та суттєвої зміни агрокліматичних умов;

– удосконалити систему збуту продукції, тобто не реалізовувати її посередницьким структурам, а знайти виходи безпосередньо на комерційні структури, які займаються купівлею сільськогосподарської продукції, тобто шукати вихід на агробіржі, агроторгові доми;

– запровадити свою переробку сільськогосподарської продукції на власному обладнанні і входити в стаціонарну мережу торгівлі, передусім у систему споживчої кооперації.

Таким чином, ми визначили пріоритетність вирощування конкуруючих культур на ФГ «Аміла», що дало можливість визначити кількісні параметри конкурентоспроможності культур з урахуванням прибутковості вирощування та витрат на їхнє виробництво. Такі параметри дають можливість обґрунтувати можливу стратегію ведення підприємницької діяльності сільськогосподарським підприємствам, що полягає у зміні структури посівних площ, що дасть змогу збільшити прибутковість та рентабельність культури, а загалом і всієї діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галушко В.П. Методологічні підходи до визначення пріоритетності вирощування конкуруючих культур / В.П. Галушко, Ю.Л. Марцишевська // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 21-25.
2. Галушко В.П. Точка беззбитковості: теоретичні погляди на методологію розрахунків / В.П. Галушко // Економіка АПК. – 2006. – № 10. – С. 144.
3. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования. Fundamentals of Investing : учебник / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк. – М. : Дело, 1997. – 1008 с.
4. Дем'яненко М.Я. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств України: теорія і практика : монографія / М.Я. Дем'яненко, О.І. Зуєва. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 190 с.
5. Кісіль М.І. Стан і перспективи інвестиційного забезпечення розвитку аграрної сфери Київської області / М.І. Кісіль – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 94 с.
6. Саблук П.Т. Концептуальні засади розробки і реалізації інвестиційних програм в аграрно-промисловому виробництві / П.Т. Саблук, М.Ю. Коденська. – ННЦ ІАЕ, 2012. – 46 с.

УДК 330.341.1

Поляков М.В.
кандидат экономических наук
Днепропетровского национального университета
имени Олеся Гончара,
генеральный директор Ноосфера Венчурс ЮЭсЭй, Инк

ИНФРАСТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ: СУЩНОСТЬ, СОСТАВЛЯЮЩИЕ И ОСОБЕННОСТИ

Рассмотрено современное понимание концепции «экономика знаний». Обоснована необходимость рассмотрения инфраструктуры экономики знаний как самостоятельного объекта исследований. Определены ее сущность, функциональные составляющие и особенности развития.

Ключевые слова: экономика знаний, инновации, инфраструктура экономики.

Поляков М.В. ІНФРАСТРУКТУРА ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ: СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Розглянуто сучасне розуміння концепції «економіка знань». Обґрунтовано необхідність розгляду інфраструктури економіки знань як самостійного об'єкта досліджень. Визначено її сутність, функціональні складові та особливості розвитку.

Ключові слова: економіка знань, інновації, інфраструктура економіки.

Polyakov M.V. KNOWLEDGE ECONOMY INFRASTRUCTURE: ESSENCE, COMPONENTS AND FEATURES

The present understanding of the concept of «knowledge economy» was considered. The necessity of considering the infrastructure of the knowledge economy as an independent object of research was based. Its essence, functional components and features of the development were defined.

Keywords: knowledge economy, innovation, economy's infrastructure.

Постановка проблемы. Глобальный финансовый кризис 2008–2009 гг. продемонстрировал недостатки позднекапиталистической модели хозяйствования, которая «перегружена» финансовым сектором и не способна обеспечить необходимое качество экономического роста. Еще более удручающим оказалось положение в развивающихся странах и странах с формирующимся рынком, где отсутствуют эффективные институты власти, а рынок функционирует с большими искажениями. В большинстве из этих стран источником роста остаются сырьевой сектор и низкотехнологическое производство, а экономические проблемы зачастую решаются за счет снижения уровня жизни населения. Мировое хозяйство в целом требует новой модели роста, способной, кроме устойчивого увеличения экономических параметров, обеспечить решение социальных проблем.

Несомненно, что новая экономическая модель будет основана на поиске более оптимальных способов организации труда и жизни людей, что приведет к

новой технологизации производства, информатизации всех сфер жизни общества, повышению качества продукции, использованию новых материалов и источников энергии. Для такой модели характерны постоянные усовершенствования, проявляющиеся в непрерывных инновационных процессах. Такие процессы, которые сегодня рассматриваются как эмерджентные, преобразуются в новый тип научно-технического прогресса.

В современной науке такие изменения рассматриваются на основе концепции «экономики знаний», которая качественно отличается от существующей хозяйственной парадигмы осознанием роли знаний в экономике и созданием специальных учреждений и механизмов их генерирования, организации, распространения и использования. В связи с этим возникает вопрос о необходимости рассмотрения инфраструктуры экономики знаний (далее – ИЭЗ).

Несмотря на усиление внимания к знаниям как источнику инноваций и роста, а также роли науки как главной продуктивной силы общества, инфраструктура в новой хозяйственной парадигме рассмотрена фрагментарно. Это не позволяет найти решение многим практическим проблемам, связанным с реформированием научно-технического комплекса и повышением инновационной активности бизнеса.

Анализ последних исследований и публикаций. Поиск путей преодоления последствий кризиса, стагнации и построения новой модели роста закономерно заставляет обращаться к концепции экономики знаний. Именно знания рассматриваются как «неисчерпаемый» фактор роста, основа для организации жизни людей в гармонии с природой. Дефиниция «экономика знаний» была введена в научный оборот в 1960-х гг. Ф. Махлупом (рассматривал сектор национального хозяйства) и П. Друкером (рассматривал новый тип экономики, в котором знания играют решающую роль). В то же время концепция длительное время не получала должного развития. Необходимо было пройти индустриальную стадию, войти в русло информационной революции, осознать переход к постиндустриальной экономике. Ряд экономических трансформаций, произошедших в 1980–1990-хх гг. и вышедших на глобальный уровень, изменил представление о знаниях в экономике, что стало самостоятельным объектом исследований. Необходимо упомянуть исследование знаний в философии и социологии XIX–начала XX в. (В. Вернадский, М. Шелер, М. Поланьи), в экономической теории этого периода (Дж. Ван Дайн, С. Кузнец, М. Туган-Барановский, Й. Шумпетер и др.). К примеру, Й. Шумпетер подчёркивал решающую значимость новых знаний. С. Кузнец выделял «полезные знания» как источник роста, что меняло качество экономики. Позже проблематикой знаний занимались Ф. фон Хайек, И. Нонака, П. Дретске, Р. Нельсон, С. Уинтер, Б. Мильнер, Г. Клейнер и др. [1].

В последние годы внимание к экономике знаний постоянно возрастает. Так, Дж. Мокир выполнил ретроспективный анализ становления экономики знаний, останавливаясь на ее сущностных особенностях, эволюции институтов и общества [2]. Основы построения и особенности функционирования экономики знаний исследованы в работах Л. Федуловой [3] и В. Тищенко [4]. В работе Н. Лавровой выделены ресурсы формирования и развития экономики знаний и проведен их институциональный анализ [5]. В работах З. Сахиховой [6] и Е. Авдеевой [7] рассмотрены институциональные предпосылки и особенности формирования экономики знаний. В качестве институционального элемента авторы выделяют инфраструктуру, задействованную в сфере науки и инноваций. Е. Акинфеева фокусирует внимание на институтах производства знаний и функционировании технопарков как элемента ИЭЗ [8]. Т. Корнеева исследует особенности государственной политики в экономике знаний [9].

В современной науке внимание сосредоточено прежде всего на исследовании инновационной инфраструктуры. Особенности формирования и развития такой инфраструктуры в Украине рассмотрены в работах В. Литвиновой [10] и З. Мухамедовой [11]. Исследования показывают низкую эффективность инновационной инфраструктуры, доказывают необходимость ее реформирования и диверсификации. «Ядром» такой инфраструктуры в Украине выступают технопарки, в деятельности которых наблюдается спад. Развитие таких структур замедлилось, несмотря на большой потенциал, что обусловлено фактически полным прекращением государственной поддержки. К примеру, А. Мазур и С. Пустовойт отмечают необходимость радикального изменения отношения государства к инновационной инфраструктуре, перехода к целенаправленной политике ее развития [12].

Проведенный анализ показал, что внимание к экономике знаний постоянно увеличивается, так как эта концепция дает новое всеобъемлющее представление о хозяйственной парадигме, обеспечении устойчивого роста и развития общества. В то же время отсутствуют достаточные теоретико-методологические основы для исследования экономики знаний. Многие фундаментальные проблемы рассмотрены поверхностно и фрагментарно, что не позволяет сформировать целостную теорию экономики знаний. Кроме этого, сама концепция остается недостаточно определенной. В лучшем случае используются подходы с условной конкретизацией (например, ОЭСР). Это обусловлено объективной сложностью исследования знаний как составляющей экономики. Хотелось бы обратить внимание на фактически полное отсутствие исследований ИЭЗ. Чаще всего рассматривается инновационная инфраструктура, являющаяся одним из ключевых элементов концепции инновационной экономики. Если разрабатывается новая концепция (экономики знаний), затрагивающая глубинные вопросы развития экономики и общества, то необходим и новый взгляд на ее инфраструктурное обеспечение.

Постановка задачи. Цель статьи заключается в определении сущности, составляющих и особенностей ИЭЗ.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время не сложилось единого понимания экономики знаний. Наиболее авторитетными считаются подходы международных организаций. Так, Всемирный банк определяет экономику знаний как совокупность всех видов экономической деятельности, направленной на создание, распространение и использование знаний во всех сферах жизни общества. ОЭСР (используется дефиниция «экономика, основанная на знаниях»), рассматривает знания как фактор производства и основную движущую силу экономического развития. Экономика отходит от физических ресурсов, делая акцент на знаниях и создании специальных институтов, которые помогают развивать и обмениваться знаниями. Необходимо сказать, что ОЭСР подходит к выделению критериев экономики знаний наиболее конкретно. Экономика знаний понимается как экономика, которая непосредственно основывается на производстве, распреде-

лении и использовании знаний и информации. ОЭСР рассматривает прежде всего новые научные знания, выделяя как критерий затраты на НИОКР. Наукоемкими отраслями считаются отрасли, у которых уровень затрат на НИОКР не менее чем в два раза превышает средний уровень аналогичного показателя по обрабатывающей промышленности [13].

Учитывая разнообразную роль знаний, ОЭСР наибольшее внимание уделяет их кодификации (что дает возможность сохранять и обмениваться формализованными знаниями), обучению, развитию сетей знаний. Обосновывается определяющая роль системы науки в наукоемкой экономике, а также процессов производства, передачи и обмена знаний. Отдельно подчеркиваются изменения государственной политики в обеспечении функционирования экономики знаний [13]. В науке доминируют схожие определения. К примеру, Л. Федулова определяет экономику знаний как экономику, которая создает, распространяет и использует знания для обеспечения своего роста и конкурентоспособности [3].

Представляется необходимым развернуть научную дискуссию по поводу уточнения сущности экономики знаний и определения ее конкретных критериев. Видится, что перечень критериев (кроме уровня наукоемкости) должен быть расширен, например, из-за того, что наука знания – это не единственная сфера их появления.

Содержание экономики знаний предлагается определить на основе единства нескольких интерпретаций: 1) более глубокий уровень рассмотрения национальной хозяйства, в котором знания становятся главным фактором обеспечения экономической динамики и роста (с определенными требованиями к его качеству), а также структурных изменений с увеличением доли наукоемких производств, расширением роли научного, образовательного креативного сектора; 2) экономическое обоснование стоимости получения и эффектов использования знаний, понимание соответствующих процессов (генерирование, организации, трансформации, использования и развития знаний); 3) высшая стадия развития экономики и общества, для которой характерны определенные принципы устройства, отношения и институты. Пока в определении экономики знаний доминируют качественные характеристики, выражающие отношение к знаниям и работу с ними. Осознавая важность изменений, человек и общество начинают организовывать свою жизнь, основываясь на знаниях о действительности. В экономических исследованиях знания начинают рассматриваться как самостоятельный фактор производства, конкурентоспособности и развития. При этом преобладают точки зрения, связанные с формированием и развитием человеческого капитала, частью которого являются знания. Влияние знания проявляется также через инновации и информационные процессы.

Концепция экономики знаний имеет фундаментальное значение для форматирования и трансформаций общественного уклада, обеспечения гармонии мира человека и мира природы. Экономические события последних лет показали необходимость радикального изменения хозяйственной парадигмы, что требует реализации накопленного опыта и получения новых знаний. Необходимо переосмысление всей структуры экономики, в которой сектор использования новых знаний будет играть основополагающую роль.

Ключевой идеей экономики знаний является создание новых возможностей. Это касается не только хозяйственной деятельности, но и в целом организации жизни людей. Эта идея с индивидуального и микроуровня восходит к уровню национального хозяйства. Концепция экономики знаний является более глубокой идейной основой, вкладывающей другой смысл в распространенное понятие «новая экономика».

Одним из основных элементов экономики знаний должна стать специальная инфраструктура. Помимо общего понимания термина «инфраструктура», в современных исследованиях используются дефиниции, конкретизирующие сферу применения (например, инновационная инфраструктура). Рассмотрение ИЭЗ направлено на то, чтобы выделить учреждения и механизмы, которые обеспечивают генерирование, распространение и использование знаний. Это позволит установить зависимость между качеством ИЭЗ и интенсивностью использования знаний, чтобы обеспечить получение и внедрение максимального объема новых знаний в хозяйственной деятельности и практику социального обустройства. При этом получение и внедрение должно быть ускоренным и экономически эффективным. Ориентация на новые знания не отменяет использование накопленного опыта (знаний). Новые операции по генерированию, организации, распространению и использованию также не отменяют естественных процессов, которые в экономике имели место всегда. Операции со знаниями призваны дополнить происходящие процессы, чтобы повысить их интенсивность.

ИЭЗ следует определять как совокупность специальных учреждений, которые обеспечивают (создают условия) для деятельности по генерированию, организации, распространению и использованию, а также механизмов, позволяющих осуществлять такую практику. ИЭЗ представляет собой некий комплекс, объединяющий физические (материальные), организационные, институциональные, информационные, технические элементы. Представляется нецелесообразным (по аналогии, например, с инновационной инфраструктурой) относить к ИЭЗ органы управления и правовую базу. Из институтов включаются те, которые специально созданы для упорядочивания операций (практик) со знаниями. Такие учреждения и механизмы имеют вспомогательный, но неотъемлемый характер. Значимость инфраструктуры, учитывая ее уровень развития и качество, может быть кардинально высокой.

Необходимость развития ИЭЗ обусловлена прежде всего удорожанием и ускорением темпов инновационных процессов и НТП, а также постоянным повышением уровня научных разработок. Это определяет качественные требования к ИЭЗ, которая должна позволять более рационально организовать и провести НИОКР, наладить сотрудничество, исключая дублирование и получая экономию на масштабе. Появление ИЭЗ является закономерным следствием развития науки, которая превратилась в важнейшую продуктивную силу общества и требует новых подходов организации и инструментов для деятельности. Сектор знаний не может функционировать стихийно. Деятельность со знаниями, которые необходимы для решения определенных социально-экономических проблем, должна быть максимально упорядочена и обоснована. Кроме этого, постоянно появляются новые области использования научных знаний, что также требует инфраструктуры, которая позволяет определить и использовать появляющиеся возможности.

В современных условиях значительная часть ИЭЗ может быть порождена и тем, что большое внимание сосредоточено на преодолении территориальной удаленности. Это может быть связано с сотрудничеством

людей и передачей знаний. В этой связи на передний план выходят информационно-коммуникационные технологии, которые позволяют мгновенно получать и обрабатывать информацию, использовать мультимедиа. Следует отметить, что возрастание «полезности» знаний сформировало соответствующий рынок. Обеспечивающие его учреждения и механизмы также становятся частью ИЭЗ.

Таким образом, ИЭЗ должна стать основой функционирования национального хозяйства. Уровень развития такой инфраструктуры характеризует уровень развития научно-технического комплекса и всего хозяйства. Инфраструктура выступает мощнейшим фактором интенсификации инновационных процессов.

В «треугольнике знаний», соединяющем научные исследования, образование и инновации, ИЭЗ играет основополагающую и связующую роль, объединяя научно-исследовательскую, образовательную и инновационную инфраструктуру. В результате ИЭЗ обобщает множество функций: научно-исследовательская инфраструктура обеспечивает генерирование и организацию знаний; образовательная – обеспечивает подготовку и переподготовку кадров, способствует распространению знаний и частично их генерированию; инновационная – обеспечивает организацию, распространение и трансформацию знаний в инновации. Коммерческая ориентация НИОКР, реализуемая посредством инноваций, будет способствовать вовлечению в ИЭЗ и предпринимательской инфраструктуры, поддерживающей наукоемкий бизнес. При этом все они подвергаются трансформации, адаптируясь к новым требованиям интенсификации операций со знаниями.

Выделение функциональных блоков ИЭЗ, по сравнению с другими упомянутыми видами инфраструктуры, является затруднительным. К тому же достаточно сложно провести четкую черту между различными операциями со знаниями. Предлагается следующий подход к выделению блоков ИЭЗ: 1) научный (научно-исследовательские учреждения, научные парки, исследовательские лаборатории, экспериментаторские полигоны, технологические центры); 2) организационный (технологические, инновационные и университетско-промышленные центры, научные отели, технополисы, технико-внедренческие зоны); 3) информационный (коммуникационные системы и сети, хранилища данных и архивы, базы данных, научные и научно-технические фонды, центры научно-технической информации, аналитические центры); 4) образовательный (высшие учебные заведения, центры переподготовки, кадровые, учебные и инженерные центры); 5) вспомогательный (центры трансферта технологий, патентные ведомства, экспертные лаборатории, центры стандартизации и сертификации, консалтинговые компании, проектные институты и фирмы, конструкторские бюро, инновационные ярмарки и биржи). Развитие концепции экономики знаний позволит лучше структурировать ИЭЗ, рассматривая ее как единое целое на уровне национального хозяйства. Кроме этого, научная дискуссия должна развернуться вокруг поиска новых видов ИЭЗ, которые бы объединяли различные функции, что облегчило бы развитие такой инфраструктуры. Так, интересной является идея гибридных учреждений, региональных и отраслевых инфраструктурных комплексов, секторальных систем знаний.

Перечисленные в блоках учреждения позволяют говорить о том, что ИЭЗ должна рассматриваться не только как обслуживающая отрасль, но и как некая надстройка к современному производству и инновационным системам, давая им необходимые «ресурсы». Кроме этого, как обслуживающая отрасль ИЭЗ включена в научно-технический потенциал страны, как надстройка – в регуляторную систему национального хозяйства.

Следует учитывать особенности развития современной ИЭЗ. Во-первых, она становится все более нематериальной. Некоторые ее структуры реализуют свои функции через Интернет. Кроме этого, в Интернете возникают исключительно виртуальные виды инфраструктурных единиц, что позволяет совершенно по-новому организовывать процессы и сотрудничество, повышая их интенсивность и эффективность. Во-вторых, ИЭЗ должна рассматриваться как некая институциональная система, что создает отдельный аспект исследования. В современной парадигме еще предстоит создать институциональные структуры экономики знаний, которые несут в себе большой потенциал социальных и правовых трансформаций. В-третьих, как система ИЭЗ характеризуется открытостью. Это обусловлено спецификой современного научного процесса и новых моделей инноваций. Помимо обмена и сотрудничества, это проявляется во все большем доступе к знаниям. В-четвертых, формирование современной ИЭЗ предполагает подготовку соответствующих специалистов (инженеры по знаниям, менеджеры, брокеры знаний), что будет способствовать развитию человеческого капитала. В-пятых, ИЭЗ должна охватить все уровни экономики. Важно, чтобы на уровне регионов и предприятий также формировались самостоятельные инфраструктурные комплексы, объединяя науку и практику. В-шестых, современная ИЭЗ должна строиться как неиерархическая структура. Кроме виртуальных структур, должны широко использоваться сетевые модели деятельности организаций, ориентированные на локальные пространства. Тем самым ИЭЗ превратится в новый механизм создания сообществ людей и компетенций с максимально интенсивным обменом и широким доступом к знаниям, а также будет способствовать появлению творческой среды. Пространственное развитие ИЭЗ должно охватить и уровень городов, где могут использоваться новые концепции (например, ноосферных городов).

Выводы из проведенного исследования. ИЭЗ должна рассматриваться как самостоятельный объект исследования, охватывающий комплекс учреждений и механизмов, обеспечивающих операции со знаниями. ИЭЗ включает множество элементов, имеет сложную и дифференцированную структуру. С точки зрения формирования ИЭЗ следует учитывать ряд ее особенностей, которые создают новые тенденции в научных и инновационных процессах. В перспективных работах предполагается уточнить функции и механизмы координации ИЭЗ.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Попов Е.В. Институциональный анализ развития экономики знаний [Электронный ресурс] / Е.В. Попов, М.В. Власов // Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1474>.
2. Мокир Дж. Дары Афины. Исторические истоки экономики знаний / Дж. Мокир ; под ред. М. Ивановой. – М. : Изд. Института Гайдара, 2012. – 408 с.
3. Федулова Л.І. Концептуальні засади економіки знань / Л.І. Федулова // Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 37-60.
4. Тищенко В.Ф. Економіка знань як актуальна основа сучасного розвитку України та її регіонів : монографія / В.Ф. Тищенко. – Харків : ХНЕУ, 2014. – 271 с.
5. Лаврова Н.А. Ресурсы формирования и развития экономики,

основанной на знаниях (институциональный анализ) / Н.А. Лаврова ; автореф. дис. … канд. экон. наук : 08.00.01 / Российск. экон. унив-т МОН РФ. – Москва, 2014. – 31 с.
6. Салихова З.М. Институциональные предпосылки и условия формирования экономики, основанной на знаниях / З.М. Салихова ; автореф. дис. … канд. экон. наук : 08.00.01 / Науч.-исслед. ин-т труда и социал. страх-ния. – Москва, 2014. – 31 с.
7. Авдеева Е.А. Институциональные особенности формирования экономики, основанной на знаниях : дис. … канд. экон. наук : 08.00.01 / Е.А. Авдеева ; Кубан. гос. ун-т. – Краснодар, 2011. – 192 с.
8. Акинфеева Е.В. Институты производства знаний и процесс функционирования технопарков / Е.В. Акинфеева // Экономическая наука современной России. – 2013. – № 1(60). – С. 46-71.
9. Корнєєва Т.М. Державна політика у сфері економіки знань / Т.М. Корнєєва ; автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.03 ; Інститут економіки та прогнозування НАН України. – Київ, 2010. – 20 с.
10. Литвинова В.В. Формування інноваційної інфраструктури в Україні / В.В. Литвинова // Науково-технічна інформація. – 2012. – № 4(54). – С. 18-22.
11. Мухамедова З. Особенности развития инновационной инфраструктуры в Украине /З. Мухамедова // Научный журнал Культура народов Причерноморья. Экономические науки. – Симферополь : Межвузовский центр «Крым», 2013. – № 265 (Т. 2). – С. 191-194.
12. Мазур А.А. Технологічні парки України: цифри, факти, проблеми / А.А. Мазур, С.В. Пустовойт // Наука та інновації. – 2013. – Т. 9, № 3. – С. 59-72.
13. The knowledge-based economy / Organization for Economic Co-operation and Development [Электронный ресурс] // Режим доступа : < http://www.oecd.org>.

УДК 331.101.262

Прокопенко М.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Миколаївської філії
Київського національного університету культури і мистецтв

Обозна А.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Миколаївської філії
Київського національного університету культури і мистецтв

ВПЛИВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Стаття присвячена питанням впливу держави на ефективність інституціональних змін в агропродовольчій сфері національної економіки та надано рекомендацій щодо шляхів його вдосконалення. Проаналізовано нормативно-правову базу інноваційного розвитку агропромислового комплексу України. Запропоновано концептуальні підходи створення дієвого механізму державної підтримки агропродовольчого сектора для розвитку економіки та соціальної сфери країни.
Ключові слова: аграрна сфера економіки, інституціональні зміни, державне регулювання, агентства регіонального розвитку, кооперація.

Прокопенко М.Н., Обозная А.А. ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ
Статья посвящена вопросам влияния государства на эффективность институциональных изменений в агропродовольственной сфере национальной экономики и даны рекомендации относительно путей его совершенствования. Проанализирована нормативно-правовая база инновационного развития агропромышленного комплекса Украины. Предложены концептуальные подходы создания действенного механизма государственной поддержки агропродовольственного сектора для развития экономики и социальной сферы страны.
Ключевые слова: аграрная сфера экономики, институциональные изменения, государственное регулирование, агентства регионального развития, кооперация.

Prokopenko M.M., Obozna A.O. REGULATION EFFECT ON EFFICIENCY INSTITUTIONAL CHANGE IN AGRICULTURAL SECTOR
Article is devoted to the influence of the state on the effectiveness of institutional changes in the agri-food area of national economy and make recommendations on ways to improve it. Analyzed the legal framework of innovative development of agriculture of Ukraine. A conceptual approach to create an effective mechanism of state support agri-food sector for economic development and social sector.
Keywords: agrarian sphere of economy, institutional changes, government regulation, regional development agencies, co-operation.

Постановка проблеми. Головна роль в інституційному середовищі нині належить державі, яка перетворилася у фундаментальний чинник економічного розвитку, зокрема й через здатність створювати і надавати відповідні інститути, які підтримують функціонування національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У галузі дослідження інституціональних змін економічна наука має значні досягнення. Відомими представниками сучасних інституціональних концепцій є А. Алчиан, Дж. Бьюкенен, Г. Беккер, Г. Демсец, Р. Коуз, М. Лендьел [3], Д. Норт, М. Олсон, Р. Познер, О. Уільямсон, Д. Ходжсон, Р. Фогель.

Вагомий внесок у дослідження питань державного регулювання національної агропродовольчої сфери внесли П.П. Борщевський, В.А. Голян [2], Б.В. Губський, Л.В. Дейнеко, І.О. Іртищева, С.М. Кваша, М.Х. Корецький, А.С. Лисецький, Л.О. Мармуль,

О.М. Могильний, Т.О. Осташко, М. Ревенко [7], П.Т. Саблук, О.В. Скидан [8], Т.В. Стройко та інші українські вчені.

Значне коло концептуальних питань державного регулювання інституціональних змін у національній агропродовольчій сфері залишаються малодослідженими і вимагають їх подальшої розробки.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у вивченні впливу діючих механізмів держави на ефективність інституціональних змін в агропродовольчій сфері національної економіки та наданні рекомендацій щодо шляхів його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Вважається, що одним із головних критеріїв ефективності державного регулювання аграрного сектора є оптимальне досягнення поставлених цілей аграрної політики держави.

У залежності від рівня регулювання аграрного сектора економіки, можна виділити: загальнодержавний – на якому визначається ефективність державного регулювання для всього суспільства і сільського господарства в цілому; регіональний – ефективність державного регулювання для окремих регіонів; галузевий – пов'язаний з поліпшенням соціально-економічного стану сільського господарства в цілому та його підгалузей; корпоративний – ефективність державного регулювання для окремих товаровиробників, їх об'єднань, груп і населення з різноманітними інтересами [5, с. 10].

Специфіка агропродовольчого сектора, пов'язана також з зовнішніми і внутрішніми чинниками, що викликають потребу у великій різноманітності мобільної техніки, пристосованої часто до несприятливих умов експлуатації (підвищена вологість, забрудненість, перевантаження та ін.). Проте ці несприятливі чинники знижують термін експлуатації техніки, викликають додаткову потребу в ресурсах на її ремонт і оновлення, знижують можливості впровадження науково-технічного прогресу.

Техніко-технологічна відсталість сільського господарства є гальмом також і для всього агропродовольчого сектора економіки, перешкоджає ефективному розвитку процесів спеціалізації і кооперації, агропромислової інтеграції, концентрації виробництва. Звідси об'єктивна відсутність коштів у сільськогосподарських товаровиробників для забезпечення виробничого процесу викликає об'єктивну нестачу коштів у організацій, обслуговуючих сільське господарство: агрохімічних, меліоративних, транспортних, ремонтних, ветеринарних тощо. Крім того, сезонність сільськогосподарського виробництва призводить до сезонності виробництва і в обслуговуючих сферах агропродовольчого сектора, що також викликає певні періоди року додаткову потребу у фінансових, матеріальних і трудових ресурсах.

Нестача коштів у сільгосптоваровиробників призводить до проблем у взаєминах і з підприємствами агропродовольчого сектора, що забезпечують первинну переробку і зберігання продукції. Крім того, сезонність сільськогосподарського виробництва і залежність його від природно-кліматичних умов, фінансові складності сільгосптоваровиробників викликають проблеми і в переробних підприємствах агропродовольчого сектора, вимагаючи додаткових сховищ і фінансових ресурсів.

Отже, однією із найбільш важливих форм державного регулювання агропродовольчого комплексу (АПК) є державна підтримка. З погляду низки вчених, державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників – це система заходів, спрямованих на виплату за рахунок державного бюджету грошових коштів безпосередньо сільськогосподарським товаровиробникам у цілях прямого підвищення їх доходів.

На нашу думку, державна підтримка повинна полягати у наданні агропродовольчому сектору як необхідної матеріальної і фінансової допомоги, так і в забезпеченні сприятливих умов виробництва. Причому вона повинна охоплювати не тільки сільське господарство, але і залежні від нього інші галузі і сфери аграрного сектора економіки [7, с. 52]:

- галузі, обслуговуючі сільськогосподарське виробництво;
- харчову і переробну промисловість;
- мукомельно-круп'яну і комбікормову промисловість;
- агросервіс (ремонтно-механічні майстерні, транспорт тощо).

Крім того, у сферу державного регулювання повинні потрапити організації інших галузей економіки, що забезпечують аграрно-промислове виробництво і мають додаткові витрати та підвищені ризики (банки, страхові та інвестиційні компанії). Вказане дозволить залучити інвестиції в АПК, розвивати виробництво на сучасній техніко-технологічній основі, а звідси забезпечити соціальну стабільність і продовольчу безпеку країни та окремих її регіонів.

У зв'язку з цим державна підтримка агропродовольчого сектора повинна складатися з наступних основних груп [6, с. 102]:

- забезпечення сприятливих умов для виробництва продукції (доступність агрохімічних, меліоративних, ветеринарних та інших послуг);
- заходи, пов'язані з підвищенням доступності товаровиробникам матеріальних і фінансових ресурсів (енергоносіїв, кредитів, необхідної техніки і технологій);
- заходи, пов'язані з підвищенням ефективності виробництва (доступністю прогресивних технологій, нової техніки, висококваліфікованих фахівців);
- підтримка доходів від сільськогосподарської діяльності (виплата дотацій, компенсацій тощо);
- підтримка доходів товаровиробників (пільги по платежах в бюджет і до позабюджетних фондів).

На нашу думку, для виходу вітчизняного агропродовольчого сектора економіки з кризи, стабілізації і розвитку сільськогосподарського виробництва необхідно здійснити модернізацію існуючих форм і методів державної підтримки, формування нових напрямів і механізмів її реалізації. Система державної підтримки має бути гнучкою, відповідати як поточним, так і довгостроковим потребам аграрного сектора. Для досягнення поставлених цілей необхідно забезпечити також чітку законодавчу регламентацію використання бюджетних коштів, що виділяються на розвиток агропродовольчого сектора.

Основними правовими документами, що визначили інноваційну спроможність агропромислового комплексу, стали Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», в якому одним із стратегічних напрямів визначено технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу на період до 2021 року «Про державну підтримку сільського господарства України», «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року», де метою державної аграрної політики є перетворення аграрного сектора на високоефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому та зовнішньому ринках сектор економіки держави [4, с. 17].

Постановою Кабінету Міністрів України від 12 березня 2012 р. затверджено середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2012–2016 роки, одним з яких є технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу [7, с. 53].

Аграрна політика держави спрямована переважно на підтримку великотоварного виробництва та нарощування експортного потенціалу, а це призводить до наростання соціальної напруги на селі, передусім з причини скорочення чисельності зайнятих у сільському господарстві.

Серед недоліків державного управління слід відзначити такі: недостатню роботу щодо розробки технічних регламентів і стандартів та їх гармонізації з вимогами Європейського Союзу; відсутність підтримки вітчизняного товаровиробника у напрямі забезпечення його відповідною якісною технікою; недотримання належного контролю за ввезенням на митну територію України продукції тваринницького походження.

Беручи до уваги зазначені актуальні проблеми функціонування галузей економіки України, доцільно зосередити зусилля органів влади як загальнодержавних, так і регіональних на вирішенні таких завдань структурної перебудови економіки України з урахуванням інституційного фактора за такими напрямами:

- поліпшення нормативно-правової бази для інвестиційної діяльності, зокрема залучення зарубіжних інвестицій інноваційного спрямування;
- децентралізація фінансових і матеріальних ресурсів, зменшення концентрації інноваційних важелів розвитку галузей в органах центральної влади, координація зусиль всіх гілок влади у проведенні реформ структурного характеру;
- підвищення ефективності використання наявного регіонального, фінансового, інтелектуального, наукового потенціалу, розробка та впровадження ефективних енергозберігаючих технологій, впровадження нових наукових технологій, активізація роботи технопарків;
- практика координації, організації та фінансування регіональних інвестиційних програм за рахунок декількох джерел, сприяння залучення коштів європейських фінансових структур.

Реалізація цих заходів можлива лише за умови науково обґрунтованих підходів, зокрема із використанням інструментарію інституціоналізму [1, с. 97]. Держава є тим агентом, який має забезпечувати чітку диференціацію усіх сфер повсякденного життя на принципах справедливості, які властиві кожній з цих сфер.

Реалізація агропродовольчої політики держави повинна здійснюватися із завданнями: облік і оцінка природних ресурсів та регіонального застосування розподілу площ під районоване планування виробництва видів сільськогосподарської продукції, формування матеріально-технічного забезпечення, розробка законодавчих та нормативно-правових актів, розробка нормативів і стандартів якості продукції, охорона навколишнього середовища, організація науково-дослідних робіт, підготовка кадрів, організація міжнародного співробітництва та зовнішньоекономічної діяльності тощо. Проникнення несільськогосподарського капіталу у сільське господарство супроводжується формуванням агропромислових структур вертикальної інтеграції, зорієнтованих не на місцеві і національні, а на світові ринки.

Глобалізація ринків підштовхує агробізнесові компанії до вузької спеціалізації виробництва найбільш прибуткових видів сільськогосподарської продукції, що призводить до порушення сівозмін, ґрунтової перевтоми, накопичення шкідників і хвороб, максимізації використання хімічних засобів виробництва. Подолати ці проблеми дозволить поширення та активізація кооперативного руху в національній агропродовольчій сфері як основи організаційної структури фермерського господарювання, зорієнтованої на сталий розвиток галузі.

Державна аграрна політика повинна стимулювати діяльність маси середніх (оптимальних) за розмірами виробництва сільськогосподарських товаровиробників. Перевагу слід віддавати організаційно-правовими формами господарювання, в яких безпосередньо зайняті сільсько-

Рис. 1. Основні напрями інституціональних перетворень в агропродовольчій сфері

Джерело: [8]

господарською діяльністю були б власниками виробленої ними продукції і отриманого прибутку.

Система державного регулювання інституціональних змін в агропродовольчій сфері повинна реалізовуватися через правовий, економічний, функціональний та інституційний механізми, форми державного регулювання структурної перебудови повинні бути націлені на активізацію інноваційного вектора.

Таким чином, враховуючи сучасні реалії розвитку агропродовольчої сфери економіки, слід наголосити на необхідності структурування основних блоків інституціональних перетворень, що забезпечують правову та організаційну основу для ефективного ведення агробізнесу на національному рівні (рис. 1).

Варто також сформувати інституціональні передумови для реалізації тих економічних пріоритетів, що є характерними для окремих локальних територій. На думку вчених, це можна зробити через інституціоналізацію додаткових прав і повноважень органів місцевого самоврядування в питаннях фіскального, митного та кредитного регулювання [9, с. 11].

У процесі інституціоналізації розвитку аграрної сфери роль місцевих органів влади, відповідальних за розвиток відповідної території зростає. Це обумовлює необхідність пошуку нових інструментів стимулювання економічного розвитку, зокрема, шляхом об'єднання зусиль місцевих суб'єктів господарювання, самоврядування та державних структур. Передумовами для такого об'єднання, на думку вчених, є взаємна довіра та рівноправність, колегіальне визначення стратегії діяльності, дотримання учасниками партнерства узгодженої стратегії, чіткий прозорий механізм керівництва партнерством,адекватні до ролі та можливостей фінансові внески для забезпечення діяльності партнерства [8, с. 45].

Окрема роль у стимулюванні розвитку економіки, зокрема її аграрної сфери, відводиться мережі місцевих організацій розвитку, тобто: торговельним та промисловим палатам; агротехнопаркам; кластерам; бізнесовим та інноваційним центрам; регіональним фінансовим компаніям; приватним консультантам та експертам; профспілкам; організаціям, які займаються працевлаштуванням населення; бізнес-інкубаторам; благодійним фондам; закладам вищої освіти та регіональним науковим центрам;агентствам регіонального розвитку.

Особливе місце в інституційному механізмі агропродовольчої сфери на рівні регіонів відводиться агентствам регіонального розвитку, які здатні координувати свою діяльність з державними та самоврядними структурами і при цьому зберігати автономію у прийнятті рішень [2, с. 5; 3, с. 19].

Найбільш пріоритетні напрями здійснення інституціональних перетворень у напрямі стимулювання розвитку національної агропродовольчої сфери є:

– корекція принципів формування нової управлінської вертикалі, регулювання соціально-економічних процесів, яке повинне здійснюватися у напрямі лібералізації та децентралізації при визначенні пріоритетів розвитку окремих аграрних утворень;

– активізація процесу створення відповідних інституціональних ланок підприємницької діяльності в аграрній сфері, які даватимуть можливість розвиватись приватній ініціативі і при цьому лобіюватимуть інтереси держави та регіонів;

– забезпечення правових засад щодо розвитку вітчизняної фінансово-банківської та грошово-кредитної сфери в напрямі створення більш гнучкішої та доступнішої системи кредитування аграрної сфери;

– зниження податкового тиску та розширення податкової бази через легалізацію та детінізацію окремих сфер агробізнесу;

– забезпечення подальшої трансформації відносин власності у бік не тотальної приватизації майна та природних ресурсів, а ефективнішого використання окремих елементів національного багатства [8, с. 101].

Реалізація окреслених пріоритетних напрямів здійснення інституціональних перетворень аграрної сфери значною мірою залежить від того, наскільки інституціональні ланки є мобільними, а також наскільки збалансованою є їх взаємодія на національному та регіональному рівнях.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Запропоновані нами підходи щодо інституціональних змін, їх природи й механізмів здійснення дозволяють констатувати особливу роль держави у гарантуванні соціально-економічної ефективності діяльності агропродовольчої сфери. Ефективність інституціональних трансформацій в агропродовольчій сфері визначається оптимальним поєднанням внутрішнього виробництва і експортно-імпортної політики, адже реалізація його організаційно-економічного механізму сприяє підвищенню конкурентоспроможності агропродовольчого сектора економіки, залученню інвестиції, інноваційному оновленню виробництва і соціальної інфраструктури України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 292 с.
2. Голян В.А. Проблеми формування інституціонального середовища національної економіки в умовах ринкових відносин // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5(59). – С. 4-11.
3. Лендьел М. Нові інституційні механізми регіонального розвитку в Європі / М. Лендьел // Регіональні студії. – 2001. – Вип. 1. – С. 18-28.
4. Обозна А.О. Сучасні методи оцінки інноваційно-інвестиційного клімату в аграрній сфері економіки / А.О. Обозна, М.М. Прокопенко // Международный научно-периодический журнал экономистов и правоведов «The genesis of genius», 2014. – Вип. 3. – С. 15-23.
5. Обозна А.О. Державний сектор економіки як елемент інституціональних трансформацій: секторальний аспект / А.О. Обозна, І.О. Іртищева // Вісник ХНАУ : зб. наук. праць. – Х. : ХНАУ, 2014. – Вип. 4. – С. 3-15.
6. Обозна А.О. Державне регулювання інституціональних змін в агропродовольчій сфері України : монографія / А.О. Обозна, І.О. Іртищева. – Миколаїв, 2014. – 164 с.
7. Ревенко М. Удосконалення державного регулювання розвитку аграрного сектору економіки // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 51-55.
8. Скидан О.В. Інституційні механізми розвитку агропродовольчої сфери регіону / Врівноважений розвиток регіонів в умовах глобалізації // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Житомир : ПП «Рута», 2010. – 404 с.
9. Фещенко Н.М. Окремі аспекти державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників / Н.М. Фещенко // Агроінком. – 2006. – № 3-4. – С. 10-12.

УДК 331.105.6:334.7:37.072

Сментина Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління національним господарством
Одеського національного економічного університету

Хусаінов Р.В.
аспірант
Одеського національного економічного університету

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ: КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ АНАЛІЗ

Стаття присвячена питанням соціальної відповідальності та соціальної діяльності вищих навчальних закладів (університетів). Проаналізовано теоретичні концепції соціальної відповідальності вищих навчальних закладів. Окреслено роль стейкхолдерів у діяльності університетів. Дано авторське визначення поняття «соціальна відповідальність вищого навчального закладу». Визначено пріоритетні напрями розвитку соціальної відповідальності вищих навчальних закладів в умовах глобалізації і висококонкурентного середовища.

Ключові слова: університет, соціальна відповідальність, вища освіта, вищий навчальний заклад, державно-приватне партнерство, глобалізація, конкурентоспроможність, сталий розвиток.

Сментына Н.В., Хусаинов Р.В. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Статья посвящена вопросам социальной ответственности и социальной деятельности высших учебных заведений (университетов). Проанализированы теоретические концепции социальной ответственности высших учебных заведений. Определена роль стейкхолдеров в деятельности университетов. Дано авторское определение понятия «социальная ответственность высшего учебного заведения». Определены приоритетные направления развития социальной ответственности высших учебных заведений в условиях глобализации и высококонкурентной среды.

Ключевые слова: университет, социальная ответственность, высшее образование, высшее учебное заведение, государственно-частное партнерство, глобализация, конкурентоспособность, устойчивое развитие.

Smentyna N.V., Khusainov R.V. SOCIAL RESPONSIBILITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS: CONCEPTUAL ANALYSIS

The article is devoted to questions of social responsibility and social activities of higher educational institutions (universities). It is analyzed the theoretical concept of social responsibility of higher educational institutions. It is outlined the role of stakeholders in the acting of university. It is given the author's definition of «social responsibility of higher education institution». It is determined the development priority areas of social responsibility of higher educational institutions in conditions of globalization and highly competitive environment.

Keywords: university, social responsibility, higher education, higher education institutions, public-private partnerships, globalization, competitiveness, sustainable development.

Постановка проблеми. Посилення конкуренції у системі вищої освіти внаслідок глобалізації та посилення ролі знань у суспільстві призвели до того, що вищі навчальні заклади (далі – ВНЗ), виступаючи в ролі інтегруючих агентів суспільства, повинні вирішувати специфічні завдання, не притаманні їм раніше. Зокрема, система вищої освіти покликана задовольняти не лише потреби студентів у знаннях, але і враховувати інтереси великої кількості інших зацікавлених сторін (стейкхолдерів) при продукуванні знань і виконанні властивих їм функцій, що у свою чергу дозволить вищим навчальним закладам отримувати стійкі конкурентні переваги на ринку освітніх і наукових послуг.

На превеликий жаль, переважна більшість керівників ВНЗ не усвідомлюють ролі стейкхолдерів та важливості принципів корпоративної соціальної відповідальності для функціонування та розвитку вищого навчального закладу. Ігнорування інтересів громади, нівелювання ролі науки в системі вищої освіти, що призводить до падіння інтересу молоді до наукової діяльності та профанації вузівської науки в цілому, бюрократична система роботи з науково-педагогічними працівниками, невміння працювати із «зовнішнім світом» (міжнародними організаціями, посольствами, фондами, закордонними ВНЗ, підприємствами, громадськими організаціями, адміністраціями органів регіональної влади та місцевого самоврядування) призводять до погіршення репутації вищого навчального закладу, знецінення отриманої в ньому освіти, погіршення матеріально-технічного становища та падіння рівня освітньо-наукових послуг, що надаються.

Разом з тим, як зазначає Л. Шевченко: «Система освіти є рівноважною, якщо збалансовані соціально-економічні інтереси й узгоджені дії всіх інститутів та акторів. Якщо система освіти характеризується нерівністю або дискримінацією, нестійким буде й усе суспільство. Вирішення цих завдань можливе за умови формування системи соціальної відповідальності – усвідомлення своєї суспільної ролі, задоволення взаємних зобов'язань і вимог основними інститутами та акторами освітньої сфери щодо результатів спільної діяльності з виробництва – споживання освітніх послуг, формування всебічно розвинених, високоморальних громадян з метою соціально-економічного розвитку країни та її регіонів» [1, с. 185].

Виходячи з вищевикладеного, наявність дієвої системи соціальної відповідальності ВНЗ і розуміння її важливості з боку керівництва ВНЗ стає потужним інструментом посилення конкурентоспроможності вищого навчального закладу в умовах ринку. Саме тому розкриття сутності корпоративної соціальної відповідальності вищого навчального закладу є надзвичайно актуальним в умовах сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження корпоративної соціальної відповідальності (далі – КСВ) та корпоративної соціальної діяльності (далі – КСД) зайняли в останні роки важливе місце на сторінках зарубіжних та вітчизняних наукових і ділових видань. Зарубіжні та вітчизняні дослідники протягом останніх трьох десятиліть не раз робили спроби формалізації, інтеграції та систематизації поглядів на зміст і форми КСВ, розробки універсальної концепції. На початковому етапі дослідження КСВ зводилося виключно до рівня компаній приватного сектору економіки – бізнес-корпорацій. Згодом інтерес дослідників призвів до розробки концепції КСВ для громадських організацій, державних установ та суб'єктів освітньої діяльності, зокрема, вищих навчальних закладів.

Дослідженням питань корпоративної соціальної відповідальності та корпоративної соціальної діяльності вищих навчальних закладів, ролі вищої освіти у питаннях сталого розвитку суспільства та врахуванні інтересів стейкхолдерів в управлінні розвитком освіти присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема таких, як: О. Аузан [6], С. Барабліна [15], В. Базилевич [16], С. Бех [8], О. Грішнова [8], А. Колот [4], Г. Мальцева [7], Л. Мехрішвілі [15], В. Саввінов [5], В. Стрекаловський [5], Л. Шевченко [1] та інші. Важливий внесок у дослідження питань корпоративної соціальної відповідальності належить національним та міжнародним організаціям та професійним ініціативам [13; 14].

Незважаючи на наявність великої кількості наукових досліджень у даному напрямі, низка складних та актуальних питань все ще шукають свого вирішення. Зокрема, недостатньо вивчені питання ролі корпоративної соціальної відповідальності в діяльності вищих навчальних закладів, зокрема в Україні. Немає ґрунтовних досліджень щодо значення проведення соціальної діяльності навчальними закладами відповідно до міжнародних стандартів та принципів. Поза увагою науковців залишаються питання побудови ефективних механізмів взаємодії основних суб'єктів КСВ та методика оцінки ефективності такої взаємодії для економіки України.

Постановка завдання. Метою наукового дослідження є поглиблення теоретичних розробок щодо ролі соціальної відповідальності вищого навчального закладу в забезпеченні сталого розвитку суспільства з урахуванням інтересів та вимог стейкхолдерів та розробка практичних рекомендацій щодо формування системи корпоративної соціальної відповідальності вищими навчальними закладами України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ідея корпоративної соціальної відповідальності заснована на тому, що не лише держава, але й інші інституції: бізнес-структури, освітні установи, наукові структури, громадські організації тощо повинні нести відповідальність за соціальні питання. Дослідження останніх років у даному питанні трактують КСВ як концепцію, відповідно до якої компанії (організації) на добровільній основі інтегрують соціальні та екологічні проблеми в свої бізнес-процеси та враховують інтереси стейкхолдерів при їх реалізації. У загальних рисах, КСВ прагне мотивувати компанії (організації) брати на себе відповідальність за проблеми і виклики, які раніше вирішувались виключно за допомогою державного регулювання. Незважаючи на різні спроби тлумачення корпоративної соціальної відповідальності, концепція КСВ досі не має єдиного визначення.

Основна ідея концепції КСВ полягає у «триєдності» – «Прибуток, Люди, Планета»: компанії повинні погоджувати свої зусилля для того, щоб бути економічно життєздатними, соціально відповідальним і екологічно безпечними [2, с. 4].

Одним із елементів концепції КСВ ВНЗ у напрямах досягнення економічних ефектів може бути визнане державно-приватне партнерство, що представляє собою спільну і погоджену діяльність держави і приватного бізнесу, яка спрямована на активізацію розвитку інституцій вищої освіти країни, посилення економічної спроможності навчальних закладів, підвищення рівня фінансового і соціального забезпечення суб'єктів освітньо-наукового процесу, досягнення поставлених цілей приватного бізнесу в процесі партнерства, розподіл можливих економічних і соціальних ризиків і відповідальності між учасниками даного партнерства [3, с. 194].

Український вчений А. Колот дає таке визначення: «Корпоративна соціальна відповідальність у найбільш загальному, «приземленому» тлумаченні – це раціональний відгук організації на суперечливі очікування заінтересованих сторін (стейкхолдерів), спрямований на стійкий розвиток компанії. Це відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, перед тими, на кого ці рішення націлені. За своєю суттю корпоративна соціальна відповідальність – це імплементований у корпоративне управління певний тип соціальних зобов'язань (здебільшого добровільних) перед працівниками, партнерами, інститутами громадянського суспільства і суспільством у цілому [4, с. 6].

Як зазначається в багатьох дослідженнях, саме інтереси стейкхолдерів найбільш активно впливають на процес функціонування та розвитку ВНЗ. Структура груп стейкхолдерів ВНЗ детально зображена на рисунку 1.

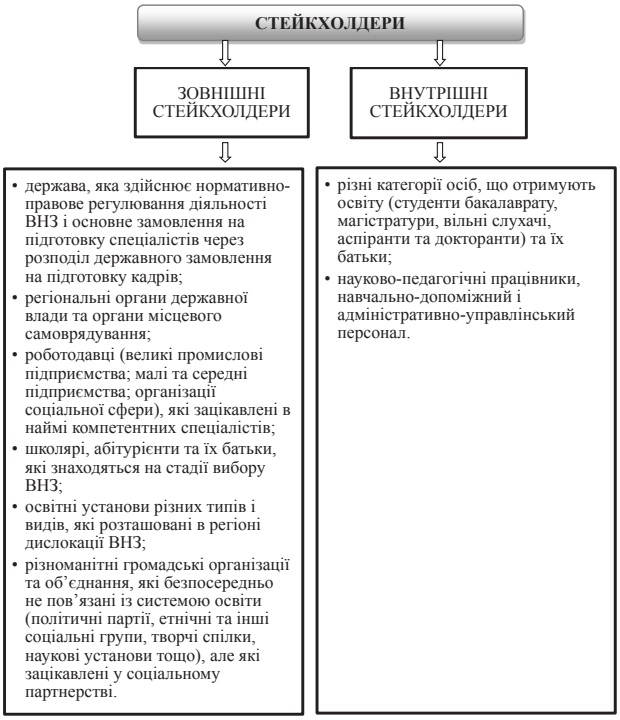


Рис. 1. Класифікація груп стейкхолдерів ВНЗ

Джерело: Складено авторами на основі [5, с. 88-89]

З урахуванням динамізму сучасного глобального освітнього середовища, посилення конкуренції між

вищими навчальними закладами за студентів, висококваліфікованих викладачів, дослідників, ресурси – вимагає від ВНЗ максимально активно співпрацювати з обома наведеними вище групами стейкхолдерів, для досягнення високих результатів та підвищення результативності діяльності.

Результати аналізу наукових джерел засвідчують, що лише починаючи з 2000-х років вчені почали виділяти у своїх дослідженнях корпоративну соціальну відповідальність суб'єктів освітнього процесу – університетів. За своєю «природою» університет не є класичною бізнес-структурою, скоріше він є певним видом такої структури, поєднуючи класичні бізнес-цілі: реалізація продукту/послуги; задоволення потреб споживачів; отримання прибутку від своєї діяльності з функціями соціальної організації: формування світогляду особистості, безоплатна передача знань, сприяння професійному становленню та самореалізації тощо.

На думку О. Аузана: «Університети виробляють не тільки приватне благо у вигляді капіталізованого знання, яке можна продати, як думав Сміт. І не тільки соціально значиме благо у вигляді функцій, які потрібні не лише конкретній людині для його зарплати і роботи, а й якимось іншим людям, як це було закладено у французькій системі початку XIX в. – в наполеонівської системі. Вони виробляють ще й суспільне благо, сенс якого – створення і поширення культури. Університети виробляють деякі неформальні інститути, системи цінностей і поведінкових установок, які потім через той чи інший проміжок часу перетворюються на формалізовані інститути – в системи економіки, політики, торгівлі тощо» [6, с. 272-273].

Інші вчені визначають соціально відповідальний університет як «соціальний інститут, який вносить особливий внесок в розвиток соціальної держави і соціально відповідального бізнесу за допомогою виконання освітньої та наукової функцій, сприяє формуванню у студентів розуміння соціальної відповідальності як базової особистісної цінності в суспільстві, де соціальна відповідальність є частиною культури» [7, с. 46]. На думку О. Грішнової та С. Бех, «соціально відповідальний університет – навчальний заклад, який поширює соціальну відповідальність у суспільстві як через свою прозору та етичну діяльність, високу якість навчання, так і через виховання відповідальності студентів та випускників» [8, с. 12].

Розуміючи значення КСВ, слід зрозуміти причини, які підштовхують керівників компаній та організацій до активного впровадження практики КСВ у своїй діяльності, до них зокрема відносяться:

- Прагматичні або раціональні причини (компанії самі хочуть це зробити) – особистий інтерес, безсумнівно, є перш за все поштовхом корпоративної соціальної поведінки: комерційні організації прагнуть взяти на себе підвищену відповідальність і взяти активну участь в соціальних проектах, щоб отримати підвищення прибутку на довгостроковій перспективі. Дії з КСВ зазвичай створюють компаніям конкурентну перевагу і відображають безпрограшну ситуацію: для суспільства, а також і для компанії.
- Деонтологічна причина (компанії відчувають себе зобов'язаними зробити це) – передбачається, що підприємства мають моральний обов'язок перед суспільством і соціальним середовищем, в якому вони працюють; це зобов'язання виходить за рамки простого процесу максимізації прибутку.
- Соціальний тиск (компанії змусили діяти, щоб зробити це) – «... суспільство в цілому відкидає компанії, які не демонструють відповідальної поведінки і є певні очікування щодо корпоративної участі в соціальних питаннях. Емпіричний аналіз глобального бізнес-середовища показує, що компанія бере на себе соціальні ініціативи зі змішаних причин...» [2, с. 7-8].

Враховуючи, що більшість вищих навчальних закладів в Україні є державними бюджетними установами, саме держава через механізм розподілу державного замовлення на підготовку фахівців і виділення фінансування на проведення наукових досліджень повинна стимулювати ВНЗ до ведення активної соціальної діяльності з урахуванням інтересів стейкхолдерів.

Окрім того, на даний час в українському суспільстві ще немає стійкого розуміння ролі корпоративної соціальної відповідальності і її місця в процесах розвитку національної економіки та становлення демократичного суспільства. Вирішенням цих завдань повинна, на нашу думку, займатися держава, через механізм створення відповідного органу державної влади, у формі департаменту при міністерстві чи дорадчого органу при Президентові України. Наприклад, у Румунії функціонує Департамент з питань корпоративної соціальної відповідальності, який підзвітний (структурна частина) Міністерству праці, сім'ї та рівних прав. Даний департамент розробляє політику ідентифікації та планування в галузі КСВ, надає методичну, консультаційну та іншу допомогу компаніям (організаціям) при проведенні і звітуванні щодо корпоративної соціальної діяльності тощо [9, с. 115].

Поштовхом до реалізації концепції корпоративної соціальної відповідальності ВНЗ має слугувати усвідомлення стратегічної ролі КСВ у взаємодії вищого навчального закладу із «зовнішнім світом». Основними діями в напрямі впровадження КСВ можуть бути: прийняття стратегічного рішення на рівні ректора та керівної верхівки ВНЗ; розробка концепції реалізації КСД із залученням всіх учасників освітньо-наукового процесу; усвідомлення необхідності у задоволенні потреб стейкхолдерів з метою зниження репутаційних ризиків; підвищення якості освіти; збереження та покращення матеріально-технічної бази. Окрім того, повинна бути сформована команда з числа керівників факультетів, кафедр, служби персоналу, приймальної комісії, бухгалтерії тощо з метою впровадження положень спеціальної концепції реалізації корпоративної соціальної діяльності. Дії в напрямі реалізації концепції КСД повинні бути детально описані в стратегічному плані розвитку вищого навчального закладу.

Основою для соціального партнерства мають стати спеціальна концепція і стратегія реалізації «третьої ролі» університетів. Це дозволить, на думку дослідників, «... інституціалізувати соціальну діяльність університетів; виділити ключові пріоритети для реалізації університетами соціальної функції; визначити основні потреби місцевої громади; визначити основні можливості, які мають університети; визначити основних партнерів університетів із зовнішнього оточення; ініціювати співпрацю з зацікавленими партнерами; враховувати «опосередковані» соціальні активності університетів з числа вже налагоджених форм взаємодії; сформувати основу для довгострокового соціального партнерства» [10, с. 143]. Слід враховувати, що корпоративна соціальна діяльність несе не лише суто соціальні вигоди, але також є дієвим механізмом покращення позицій ВНЗ на ринку

освітніх послуг, а також у відносинах з постачальниками та контрагентами, що веде за собою збільшення прибутку.

Як зазначає професор Колумбійської бізнес школи Джефрі Хіл (Geoffrey Heal): «Програма КСВ може бути прибутковим елементом корпоративної стратегії, сприяючи контролю в ризикованих питаннях управління та підтримки відносин, які важливі для довгострокової рентабельності» [11, с. 33].

Сьогодні торгівля освітніми послугами набуває більш важливу роль у розвитку національних економік і світу в цілому. Фінансові показники світового ринку освітніх послуг вже перевищують 100 млрд дол. США, із них понад 60 млрд дол. припадає на міжнародні послуги вищої освіти [12, с. 236].

При розробці спеціальної концепції та стратегії реалізації корпоративної соціальної діяльності відповідальним особам ВНЗ необхідно враховувати глобальні тенденції, кращі світові практики та особливий акцент робити на можливостях співпраці з міжнародними організаціями в рамках реалізації КСВ. Хочемо зазначити, що урахування напрацювань міжнародних організацій не потребує від ВНЗ додаткового фінансування, тоді як участь у спільних проектах може, навпаки, принести додаткові вигоди, у тому числі і матеріальні.

Останніми роками активізувалася робота з питань корпоративної соціальної відповідальності на рівні міжнародних організацій та міжнародних глобальних ініціатив. Прикладами таких ініціатив є Мережа Глобального договору, започаткована Організацією Об'єднаних Націй (далі – ООН) та ініціатива «Принципи відповідального управління освітою» («Principles for Responsible Management Education») (далі – ПВУО). Розглянемо їх детальніше.

Таблиця 1

Універсальні принципи у сфері КСВ за Глобальним договором ООН

Номер принципу	Сутнісний зміст принципу
З прав людини	
Принцип 1	Ділові кола повинні підтримувати та поважати захист міжнародних прав людини
Принцип 2	Ділові кола повинні переконайтеся, що вони не повинні бути причетні до порушень прав людини
Праці	
Принцип 3	Ділові кола повинні підтримувати свободу асоціацій та ефективне визнання права на ведення колективних переговорів
Принцип 4	Ліквідація всіх форм примусової та обов'язкової праці
Принцип 5	Повне викорінення дитячої праці
Принцип 6	Ліквідація дискримінації в галузі праці і зайнятості
Довкілля	
Принцип 7	Ділові кола повинні підтримувати обережний підхід до екологічних питань
Принцип 8	Ділові кола повинні вживати ініціативи, спрямовані на підвищення відповідальності за стан навколишнього середовища
Принцип 9	Ділові кола повинні заохочувати розробку та розповсюдження екологічно безпечних технологій
Протидії корупції	
Принцип 10	Ділові кола повинні боротися з корупцією у всіх її формах, включаючи здирництво і хабарництво

Джерело: складено авторами за матеріалами [13]

З моменту свого заснування у 2000 році Глобальний договір ООН перетворився у найбільшу ініціативу у сфері корпоративного громадянства, налічуючи вже більше 10 000 учасників із 145 країн світу, успішно продовжує заохочувати компанії та організації у всьому світі підтримувати та інтегрувати в дію 10 універсальних принципів у сфері прав людини, трудових відносин, навколишнього середовища, та протидії корупції (див. табл. 1).

Для інтеграції цінностей Глобального договору у національний контекст ініціатива оперує за допомогою місцевих мереж. Мережа Глобального договору України була заснована за підтримки Представництва ООН в Україні у 2006 році. З того моменту Мережа сприяє реалізації українськими компаніями та іншими зацікавленими сторонами принципів Глобального договору, виступаючи найбільшою платформою розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні. Українська мережа Глобального договору пропонує своїм членам великий вибір навчальних подій, підтримку в написанні Звітів з прогресу, інформаційне сприяння, ознайомлює з найкращими практиками з реалізації КСВ в міжнародному контексті, надає можливість впливу на політику з розвитку КСВ в Україні тощо. Українська мережа Глобального договору активно залучає до своєї діяльності установи системи вищої освіти та наукові організації. Станом на 2014 рік до Української мережі Глобального договору долучилися 12 установ системи освіти, науки та громадянського суспільства, зокрема це Київський національний торгово-економічний університет, Університет «КРОК», Харківський соціально-економічний інститут, Українська академія банківської справи НБУ, Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, Український Католицький Університет та інші [13].

Слід зазначити, що, незважаючи на активну роботу Української мережі Глобального договору, процес інтеграції до її лав вітчизняних навчальних закладів та наукових установ проходить вкрай повільно. На нашу думку, це пов'язано з нерозумінням керівництвом ВНЗ концепції корпоративної соціальної відповідальності та її впливу на діяльність ВНЗ.

Ініціатива «Принципи відповідального управління освітою» (Principles for Responsible Management Education) була розроблена у 2007 році міжнародною цільовою групою із шестидесяти деканів, ректорів університетів та офіційних представників провідних бізнес-шкіл та академічних інститутів. На даний час існують різні рівні членства в ПВУО. Крім того, слід зазначити, що більшість членів організації є бізнес-школами, особливої категорії установ вищої освіти, які фокусуються на програмах підготовки вищого управлінського складу компаній (організацій). На інформаційному сайті ПВУО доступні звіти учасників ініціативи щодо досягнення ними принципів відповідального управління освітою та загальні рекомендації вищим навчальним закладам щодо їх руху до корпоративної соціальної відповідальності в умовах сталого розвитку.

Ідея розробки принципово нової глобальної платформи для академічних інститутів випливає з рекомендацій для всіх академічних зацікавлених сторін Глобального договору ООН. Завдяки координації Глобального договору ООН та провідних наукових установ цільова група ПВУО розробила набір шести принципів, які повинні закласти основу глобальної платформи для відповідального управління освітою (див. табл. 2).

Таблиця 2

Принципи відповідального управління освітою

Принципи	Сутнісний зміст принципу
Принцип 1. *Мета*	Ми розвиватимемо можливості студентів, щоб вони стали майбутніми генераторами сталого розвитку для бізнесу та суспільства в цілому і їх навики роботи на благо суспільства і глобальної економіки.
Принцип 2. *Значення*	Ми будемо включати до нашої академічної діяльності та навчальних програм принципи глобальної соціальної відповідальності, які відображені в міжнародних ініціативах, таких як Глобальний договір ООН.
Принцип 3. *Метод*	Ми створимо освітні рамки, матеріали, процеси і середовища, які дозволяють передавати ефективний освітній досвід відповідального лідерства.
Принцип 4. *Дослідження*	Ми будемо брати участь в концептуальних і емпіричних дослідженнях, які просувають наше розуміння про роль, динаміку та вплив корпорацій у створенні стійкої соціальної, екологічної та економічної рівноваги.
Принцип 5. *Партнерство*	Ми будемо взаємодіяти з керівниками бізнес-корпорацій, щоб розширити наші знання і вирішити суперечливі питання в досягненні соціальної та екологічної відповідальності і спільно вивчити ефективні підходи до вирішення цих завдань.
Принцип 6. *Діалог*	Ми сприятимемо і підтримуватимемо діалог та дебати серед педагогів, студентів, бізнесу, уряду, споживачів, засобів масової інформації, організацій громадянського суспільства та інших зацікавлених груп та зацікавлених сторін з найважливіших питань, що пов'язані з глобальною соціальною відповідальністю та сталим розвитком.

Джерело: складено авторами за матеріалами [14]

Станом на 2014 рік учасниками та підписантами для обміну інформацією про досягнутий прогрес є три вищі навчальні заклади України: Міжнародний інститут бізнесу, Києво-Могилянська Бізнес Школа, Львівська бізнес-школа [14].

На нашу думку, реалізація будь-якої ініціативи, яка суттєво змінює систему діяльності суб'єкта, повинна мати чіткі критерії оцінки. Саме відсутність у вітчизняній науковій літературі критеріїв оцінки діяльності ВНЗ у рамках реалізації програм корпоративної соціальної відповідальності призводить до повільної інтеграції установ освіти до формування власної концепції КСВ. Враховуючи певну закритість суб'єктів освітньої діяльності в Україні, зокрема суб'єктів вищої освіти, оцінити віддачу від реалізації соціальної функції ВНЗ достатньо складно. Переважна більшість вищих навчальних закладів України не публікують нефінансову звітність, зокрема звіти з КСВ, хоча і приймають активну участь у виконанні соціальних функцій, у свою чергу не класифікуючи їх виконання як корпоративну соціальну відповідальність.

На думку вчених С. Барабліної та Л. Мехрішвілі, освітня установа, реалізуючи принцип соціально відповідального інституту, покликана реалізовувати такі функції:

1. Відтворення суспільного інтелекту – надання суспільству освітніх послуг, які спрямовані безпосередньо на обслуговування людини і вільний її розвиток.

2. Підготовка висококваліфікованих кадрів (еліти суспільства) – один із вирішальних факторів розвитку системи освіти в цілому, а також забезпечення науково-технічного та соціально-економічного прогресу країни.

3. Формування ринку праці – нові знання, що створюються у навчальному закладі, здійснюють прямий вплив на ринок праці, примушуючи переоцінювати значення тих або інших професіональних навиків, призводячи до змін кількісних та якісних вимог до трудових ресурсів.

4. Розвиток культури та норм поведінки, наявність і дотримання яких в більшості визначають психологічний клімат у ВНЗ і його ринкову капіталізацію.

5. Стабілізація соціальних відносин – навчальний заклад виступає активним гравцем соціальних взаємодій із зацікавленими сторонами і великого загалу представників соціального середовища регіону [15, с. 205].

Незважаючи на відсутність критеріїв оцінки ефективності від впровадження концепції КСВ у діяльності вищого навчального закладу, ми вважаємо, що ефекти від покращення репутації навчального закладу в суспільстві, інтенсифікації співпраці з громадами, органами регіональної влади, міжнародними організаціями, формування екологічної та соціальної свідомості у студентів та викладачів принесуть свої корисні плоди у найближчій перспективі. «В умовах, коли суспільство масового споживання наштовхується на обмеженість всіх видів ресурсів, – пише Д. Базилевич, – посилюється соціальна нерівність та зростає соціальне напруження. У даних умовах актуалізується пошук нових критеріїв соціально-економічного розвитку та суспільного прогресу з урахуванням його гуманістичної та екологічної складової» [16, с. 6].

Формування корпоративної соціальної відповідальності бере свій початок з того, що всі основні суб'єкти освітнього процесу зрозуміють її значення і роль для успішного функціонування ВНЗ в умовах конкуренції та сталого розвитку. Слід виробити систему направляючих індикаторів, до яких на нашу думку слід віднести: усвідомлення спільної мети; можливість поінформованого вибору; відкритість до новацій; відповідальність перед теперішніми і майбутніми поколіннями; потяг до навчання та професійного зростання; готовність до кооперації в рамках реалізації комплексних соціальних завдань. Як зазначає А. Колот: «Логіка наукових досліджень, здоровий глузд, неупереджені судження мали б переконати соціум, його організації, що КСВ – це не мода, не дії на злободенну тему, не благодійність, як і не примус, а соціальний інститут, використовуючи потенціал якого можна набути конкурентних переваг та забезпечити стійкий розвиток» [4, с. 10].

Висновки з даного дослідження. Вищі навчальні заклади на сьогоднішній день виступають у ролі потужних навчально-науково-виробничих центрів, а університетські містечка інколи нагадують невеликі міста, що мають свою розвинуту інфраструктуру. Подібні тенденції вимагають від вищих навчальних закладів налагодження тісної взаємодії з регіональною владою та місцевими громадами. Активна присутність ВНЗ України на глобальному ринку освітніх послуг, у форматі боротьби за абітурієнтів з іноземних країн, призводить до необхідності перебудови системи вищої освіти України в цілому та її суб'єктів зокрема, з метою переходу останніх до стандартів, прийнятих в усьому світі. Одним із таких стандартів на сьогоднішній день є дієва участь ВНЗ у реалізації ними концепції корпоративної соціальної відповідальності.

Проведений аналіз наукових досліджень у сфері КСВ дозволив нам зробити власне, авторське визначення соціальної відповідальності вищого навчального закладу. На нашу думку, це визнана всіма, усвідомлена і цілеспрямована діяльність вищого на-

вчального закладу у формуванні соціальної та екологічної свідомості учасників науково-освітнього процесу з урахуванням інтересів зовнішнього середовища та груп стейкхолдерів, з метою побудови конкурентоспроможної економіки на засадах сталого розвитку.

Впроваджуючи принципи КСВ у своїй діяльності, вищі навчальні заклади в особі своїх керівників, студентів та співробітників повинні ставити амбітні цілі; формувати нові стандарти якості життя; сприяти політиці зміцнення громад та суспільства в цілому. Корпоративна соціальна відповідальність є рушійною силою в процесах формування соціально відповідальних громадян по відношенню до суспільства, громади, навколишнього середовища, соціально вразливих груп тощо. Це вкрай важливо для ВНЗ в умовах сталого розвитку, оскільки це дозволяє мобілізувати приховані ресурси, вкрай необхідні в умовах глобального конкурентного середовища, та отримати максимальний синергетичний ефект на довгі роки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шевченко Л.С. Соціальна відповідальність держави у сфері освіти [Текст]: [Соціальна держава: сутність, моделі, шляхи формування в Україні : навч. посіб. / за ред. Л.С. Шевченко: тема 5] / Л.С. Шевченко // Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право : зб. наук. пр. / НУ «Юридична академія України ім. Ярослава Мудрого». – Х. : Право, 2012. – № 3(10). – С. 184-199.
2. Irina Iamandi .Corporate Social Responsibility and Social Responsiveness in a Global Business Environment. A Comparative Theoretical Approach. Romanian Economic Journal, vol. 10 (23), pages 3-18, June, 2007.
3. Хусаінов Р.В. Державно-приватне партнерство в системі вищої освіти України / Р.В. Хусаінов // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2014. – Т. 19. – Вип. 2/2. – С. 190-196.
4. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність і проблеми її сприймання суспільством / А.М. Колот // Соціально – трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; [відп. ред. Т.Г. Кицак]. – 2013. – № 2(6). – С. 6-15.
5. Саввинов В.М., Стрекаловский В.Н. Учет интересов стейкхолдеров в управлении развитием образования // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. – 2013. – № 1(40). – С. 87-99.
6. Аузан А.А. Миссия университета: взгляд экономиста // Вопросы образования. – 2013. – № 3. – С. 266-286.
7. На пути к социально ответственному университету : коллективная монография / под общ. ред. Г.И. Мальцевой. – Владивосток : Издательство ВГУЭС, 2009. – 412 с.
8. Грішнова О., Бех С. Соціальна відповідальність університетів України: порівняльний аналіз та основні напрями розвитку / О. Грішнова, С. Бех // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2014. – № 5(158). – С. 11-18.
9. Alecxandrina DEACONU, Cătălina RADU, Ramona PUIA. Education – Multiplier Of The Effects Caused By The Initiatives Of Corporate Social Responsibility. Management & Marketing, Economic Publishing House, vol. 6(1), Spring. Management & Marketing Challenges for the Knowledge Society (2011) Vol. 6, No. 1, pp. 111-122.
10. Перфильева О.В. Университет и регион: на пути к реализации третьей функции // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. – 2011. – № 1. – С. 133-144.
11. Heal, Geoffrey M., Corporate Social Responsibility – An Economic and Financial Framework (December 2004). Available at SSRN [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ssrn.com/abstract=642762.
12. Жураковська Л.А. Тенденції освітньої міграції в контексті глобалізації економічного розвитку / Л.А. Жураковська // Демографія та соціальна економіка. – № 1(21). – 2014. – С. 233-243.
13. UN Global Compact web-site [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : https://www.unglobalcompact.org/.
14. Principles for Responsible Management Education web-site [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unprme.org/.
15. Бараблина С.В., Мехришвили Л.Л. Социальная ответственность: роль высших учебных заведений // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. – 2012. – Т. 7, № 1. – С. 203-218.
16. Базилевич В. Інституційний підхід у дослідженні проблем інноваційного розвитку / В. Базилевич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2013. – № 146. – С. 5-7.

УДК 330.101:316.324.8

Ящишина І.В.
доктор економічних наук, доцент
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

Буторіна В.Б.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри туризму та економічної теорії
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

АНТРОПОЦЕНТРИЗМ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

Стаття присвячена розкриттю значення людської революції в процесі формування постіндустріального суспільства. Систематизовано підходи до дослідження змін людської особистості внаслідок переходу економіки країни на інноваційний шлях розвитку. Запропоновано механізм трансформації індустріального способу виробництва в постіндустріальний, яке базується на використанні інтелектуального потенціалу. Проаналізовано особливості та наслідки мотивації наукової діяльності в Україні.

Ключові слова: антропоцентризм, постіндустріальне суспільство, економічне зростання, інноваційний розвиток, інтелектуальний капітал, економіка знань.

Ящишина И.В., Буторина В.Б. АНТРОПОЦЕНТРИЗМ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА
Статья посвящена раскрытию значения человеческой революции в процессе формирования постиндустриального общества. Систематизировано подходы к исследованию изменений человеческой личности в результате перехода экономики страны на инновационный путь развития. Предложен механизм трансформации индустриального способа производства в постиндустриальный, который основывается на использовании интеллектуального потенциала. Проанализировано особенности и последствия мотивации научной деятельности в Украине.

Ключевые слова: антропоцентризм, постиндустриальное общество, экономический рост, инновационное развитие, интеллектуальный капитал, экономика знаний.

Yashchyshyna I.V., Butorina V.B. ANTROPOCENTRIZM OF POST-INDUSTRIAL SOCIETY
The article is devoted to the uncoverin the importance of human revolution in the formation of post-industrial society. The approaches to the study of the changes of human personality due to the transition of the economy to an innovative way of development are systematized. The authors set the mechanism of transformation of the industrial mode of production into the post-industrial one, which is based on the use of intellectual potential. The features and the effects of motivation of academic research in Ukraine are analysed.

Keywords: anthropocentrism, post-industrial society, economic growth, innovative development, intellectual potential, knowledge economy.

Постановка проблеми. Надзвичайно важливим чинником економічного зростання у світі став інтелектуальний потенціал. Формування постіндустріального суспільства вимагає наявності висококваліфікованої робочої сили. Тому в промислово розвинутих країнах ще в 60-70-і роки змінено стратегію техноцентризму на стратегію антропоцентризму. Рівень інвестицій у людину в розвинутих країнах істотно перевищив рівень інвестицій у машини і обладнання і став основною рушійною силою науково-технологічного прогресу, який є основоположним для економічного зростання і України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорію постіндустріального суспільства сформував Д. Белл [1]. Вітчизняні економісти Л.І. Федулова, А.С. Гальчинський, С.В. Льовочкін, В.П. Семиноженко досліджують економіку знань [2], [3, с. 44]. Нову модуль людини в умовах інноваційної економіки вивчають соціологи Ю.А. Карпова, Є.І. Суіменко, Т.О. Єфременко [4; 5, с. 15], Е. Тофлер [6] та економіст В.Л. Іноземцев [7, с. 278-279]. Вітчизняні економісти присвячують свої праці кадровій складовій інноваційної економіки [8, с. 141], [9], [10].

Постановка завдання. Структурна деформація економіки України, яка найбільше відбилася на втраті кадрового та інтелектуального капіталів у галузевому і заводському секторах, матиме наслідком лише зменшення цінності нематеріального капіталу. Для України на шляху євроінтеграції пріоритетним завданням є утвердження української науки як фундаментального творчого осередку, який спроможний кваліфіковано виконувати завдання теоретико-прикладної матеріалізації бізнес-ідей. Втрачаючи кваліфікованих науковців, Україна втрачає гроші на їх підготовку, обмежуючи перспективи економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування теорії постіндустріального суспільства в сучасному її вигляді пов'язано з іменем Д. Белла, який формулює його визначення: це «суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти і підвищення якості життя; в якому клас технічних спеціалістів став основною професійною групою і, що найважливіше, в якому впровадження нововведень ... більшою мірою стало залежати від досягнень теоретичного знання» [1]. Надалі Д. Белл та інші автори постіндустріалізму визначили роль знань, інформацій і технологій в інноваційній економіці і переконливо довели, що в перспективі тенденцію до зростання матиме інформаційний її сектор, у суспільстві стійко зростатиме роль працівників, зайнятих у високотехнологічній індустрії.

Як показав світовий досвід, серед постіндустріальних економік передовими є ті, які носять інноваційний характер, що обумовлює стрімкий економічний розвиток всього суспільства і людини зокрема.

Характерною особливістю інноваційної економіки є високий рівень споживчих властивостей високотехнологічних продуктів, що стимулює зростання потреб у них, економічної ефективності виробництва, конкурентоспроможності на світовому ринку, розширення сфери використання за відносно невеликих обсягів виготовлення (рис. 1).

Рис. 1. Економічна ефективність від використання високих технологій

Джерела: розроблено авторами

Діяльність фірм з організації виробництва для ринків високотехнологічних продуктів порівняно з фірмами, що діють на інших ринках, є джерелом технологічної ренти 1. Використовуючи передові технології для отримання локального прибутку ці фірми отримують технологічну ренту 2. У високотехнологічні галузі залучено більше висококваліфікованого персоналу, що в перспективі є умовою одержання інтелектуальної ренти 1. Якщо фірми застосовують систему безперервної перепідготовки персоналу в межах інноваційного циклу – виникають передумови для отримання інтелектуальної ренти 2.

Доведено, що ті структури на світовому ринку, які можуть виробляти і реалізовувати нові знання, створювати нові технології та використовувати їх у практичній діяльності, отримують інтелектуальну ренту, тобто надприбуток за свою інформаційно-технологічну монополію. При цьому частка інтелектуальної ренти в ціні товару сягає 50%, а внесок НТП в економічне зростання в розвинутих країнах – 90% [11, с. 23, 146].

Не дивлячись на зазначені перешкоди, трансформувати індустріальне суспільство в постіндустріальне можливо. Для підтвердження цього наведемо порівняльну характеристику двох способів виробництва (табл. 1).

Таблиця 1

Трансформація індустріального способу виробництва в постіндустріальний

Спосіб виробництва =	Виробничі сили +	Виробничі відносини
Індустріальний	Трудові ресурси Фінансовий капітал Фізичний капітал	Характер праці: Фізичний Робочий
↓	↓	↓
Постіндустріальний	Трудові ресурси Інтелектуальний капітал Фінансовий капітал Фізичний капітал	Характер праці: Інженерний Інтелектуальний

Джерела: розроблено авторами

У наведеній трансформації серед продуктивних сил інтелектуальний капітал посідає перше місце порівняно з фізичним і фінансовим, а також землею та природними ресурсами. Інтелектуальний капітал відрізняється від інших видів капіталу наступних рівнів економіки функціонуванням, способами створення і факторами, що детермінують ефективність їхнього використання.

У результаті здійснення НДДКР генезис продуктивних сил здійснюється, переважно, шляхом матеріалізації знань людей і менше – за рахунок зростання значимості традиційних ресурсів, що залучаються до господарської діяльності. Проте хибно протиставляти інтелектуальний капітал таким виробничим ресурсам, як капітальні й трудові. Науково-технічні нововведення не відокремлені від капіталу і праці та не додаються в якості окремого ресурсу, а навпаки, «пронизують» їх, підносячи на якісно новий вищий рівень. Тенденцію «проникнення» інтелектуального капіталу в інші чинники виробництва називають технологічним прогресом. Цей процес покликаний долати обмеженість людських сил і можливостей. У реальному житті еволюційний та революційний види технологічного прогресу співіснують.

Вимогам економіки, для якої фундаментальним є інтелектуальний потенціал суспільства, максимально відповідає так звана *економіка знань*, яку досліджують ряд вітчизняних економістів [2], [3, с. 44]. У сучасній науці під економікою знань (знаннєвмісною економікою) прийнято розуміти економіку, джерелом зростання в якій є спеціалізовані та повсякденні знання, у результаті поєднання яких з природними ресурсами, працею і капіталом, процеси акумуляції та використання знань стають домінуючим чинником. У результаті цього повинна постійно зростати конкурентоспроможність економіки.

Соціологи [4; 5, с. 15] відзначають, що інноваційний розвиток економіки сприяв розповсюдженню нової моделі людини – homo creativus, людини творчої. Ідею творчої людини розвиває відомий російський економіст і соціолог В. Іноземцев. В одній зі своїх робіт він підкреслює: «Творчість – це принципово новий тип людської активності, вона не є елементом економічної організації, яка домінувала впродовж тисячоліть. Творча активність не створює ринкових благ, вона не породжує до життя ринкові принципи розподілу, оскільки метою творця є не уречевлене благо, а розвиток власної особистості. Творча активність не може піддаватись експлуатації, бо відчуження матеріальних і нематеріальних продуктів такої діяльності, якщо навіть воно має місце, не вступає в протиріччя із основною ціллю творця – його самовдосконаленням. Перехід від праці до творчої активності є найбільш фундаментальною зміною сучасного суспільства» [7, с. 278-279]. Відомий дослідник технічної творчості Дж. Джонс писав: «Для винайдення будь-чого нового і для його використання потрібно змінити не тільки будь-чиє (або своє) оточення, а й змінити самого себе і спосіб свого сприйняття і, можливо, навіть дещо змінити й саму реальну дійсність» [4, с. 87]. Найбільш суттєвим результатом творчості є не тільки створення оригінальних матеріальних/нематеріальних об'єктів, які раніше не існували, а й перетворення самого суб'єкта творчості, його внутрішнього світу. І тут уже причинно-наслідкові зв'язки «соціальні чинники – інновації – соціальні наслідки» настільки переплітаються, що виявити які з них є першопричиною, а які наслідком досить складно.

Аналізуючи соціальну базу інновацій А. Пригожин визначає центральною проблему людини, суб'єкта інноваційної діяльності, яка створює особливий соціальний простір, що зрештою і визначає хід інноваційного розвитку, його вектор та результат. Автор пропонує групову структуру контингенту інноваторів, виокремлюючи в ній творців і реалізаторів; професіоналів і суб'єктів самодіяльної творчості. Позиційний аналіз дає можливість виявити бар'єри, які перешкоджають впровадженню інновації, і уточнити специфіку відношення до нововведення різних груп інноваторів. А. Пригожин описує ініціативне відношення до інновації в розробників, сприяюче – в організаторів, проектувальників, користувачів і протидіюче – у виробників [12].

Ідея особливої ролі «творців» у умовах постіндустріального суспільства належить Е. Тофлеру [6],

який складаючи прогнозні оцінки розвитку суспільства, висловив тезу про ймовірну зміну його соціальної структури, основу якої складуть два класи: один представлений активними творчими людьми з високою інтенсивністю і продуктивністю професійної діяльності; другий – пасивними людьми з низьким рівнем ефективності, соціального становища і здатності до змін. Новий вид соціальної стратифікації населення є наслідком інноваційного розвитку економіки. Особисті якості інноваційної та традиційної особистостей описав Е. Хаген, визначивши, що інноваційна особистість з'являється в особливих умовах, котрі він називає «виходом за границі статусу», що виникають в умовах відкритої соціальної мобільності [13, с. 58].

Розвиває ідею особливої ролі творців Ю. Корчагін, прибічник теорії людського капіталу, який стверджує, що саме наявність відповідного людського капіталу, зростання його величини та якості було рушійною силою інноваційного розвитку [14].

Особливого значення в процесах розвитку набували ментальність та культура народу – база формування етики праці, підприємництва, основа якості праці; вагомі складові накопиченого народом національного людського капіталу як головного інтенсивного чинника розвитку і генератора інновацій. Іншим суттєвим чинником формування людського капіталу є освіта, її якість, поширення, доступність та відповідність потребам інноваційної економіки.

Формування постіндустріального суспільства та перехід економіки до інноваційного шляху зростання чинить великий *соціальний вплив*, який виявляється здебільшого в сфері науково-технічних інновацій, творчої праці та науковій сфері загалом.

Для вчених та кваліфікованих спеціалістів в економічно розвинених країнах матеріальний фактор поступається потребам самореалізації. Працівник без належної матеріальної мотивації використовує 20-30% своїх можливостей, а завдяки особистій зацікавленості в результатах – 80-90% [8, с. 141], [9].

Серед причин неможливості повноцінного здійснення наукової діяльності, за результатами дослідження, проведеного Інститутом економіки та прогнозування НАН України [10], були названі: матеріальна незабезпеченість, падіння престижу науки і наукової праці, відсутність припливу молодих спеціалістів, «відплив мізків», незатребуваність нових розробок з боку промисловості. Має місце «зрівнялівка» в оплаті праці.

Не дивно, що Україна втрачає найкваліфікованішу частину суспільства. Приміром, у 1991-2011 рр. у 3,5 рази скоротилась кількість працівників, безпосередньо зайнятих науковою і науково-технічною роботою (до 85 тис.), погіршилася вікова структура (середній вік дослідників 48 років у 2011 р.)

Відтворення наукового інтелектуального потенціалу відображається на результатах зростання наукоємності економіки і промисловості. Результативність науки характеризують такі показники: обсяг виконаних робіт; чисельність виконавців; кількість поданих заявок на видачу охоронних документів до державного департаменту інтелектуальної власності України та отриманих в іноземних патентних відомствах охоронних документів.

Протягом 2000-2011 рр. в Україні кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт зросла на 36,8% (проте порівняно з 1991 р. кількість робіт скоротилася в 1,6 рази) до 52,4 тис. робіт. За цей період спостерігалося два підйоми показника – у 2004 р. і 2008 р. Водночас за 2000-2010 рр. створено на 6,7% більше нових видів техніки та технологій (але за 1991-2010 рр. кількість скоротилась на 7%) до 8 тис. робіт.

Реальний обсяг виконаних наукових робіт і чисельність науковців мають неоднорідні динаміки, які не увесь час є синхронними (рис. 2).

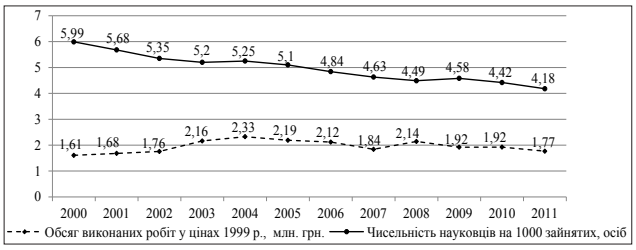


Рис. 2. Кадровий потенціал наукової сфери і результативність наукової та науково-технічної діяльності в Україні за 2000-2011 рр.

Джерела: розраховано авторами за даними [15], [16], [17], [18], [19]

Графік свідчить про переважання прямого зв'язку між чисельністю науковців і безпосереднім результатом виконання ННТР за вказаний період, виключенням є періоди 2000-2003 рр. і 2007-2009 рр. (обернений зв'язок між показниками).

Те, що на фоні зростання чисельності науковців на 1000 зайнятих скоротився реальний обсяг виконаних робіт, пояснюється скороченням фінансування однієї роботи (табл. 2) і зростанням їх кількості.

Реальний обсяг виконаних ННТР за 2000-2011 рр. збільшився на 9,9%. Щодо структури обсягу за секторами діяльності в 2011 р., то 58,5% обсягу виконано в підприємницькому секторі, а 35,6% – у державному. Державний сектор незмінно лідирує у виконанні фундаментальних досліджень, а підприємницький – науково-технічних розробок. Серед видів економічної діяльності першість в обсязі виконання ННТР у 2010 р. утримує переробна промисловість (37,3% від загалу), при цьому на виробництво елек-

Таблиця 2

Співвідношення структурних елементів виконаних науково-технічних робіт

Показник	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
фундаментальні дослідження	12,6	14,9	16,2	14	13,5	15,5	17	14,8	15,3	18,7	21,3	22,4	22,6	21,4	22,2	21,3
прикладні дослідження	28,9	24,5	23,4	20,9	22,1	13,4	13,8	12,9	14	14,7	15,7	16,9	18,1	16,3	16,4	18,0
розробки	54,6	54,9	53,8	58,2	55,9	57,9	55,5	57,2	53,8	50,0	51,2	49,3	47,9	48,7	51,0	48,2
науково-технічні послуги	3,9	5,7	6,6	6,9	8,5	13,2	13,7	15,1	16,9	16,6	11,8	11,4	11,4	13,6	10,4	12,5

Джерела: розраховано авторами за даними [15], [16], [17], [18], [19]

тричного, електронного та оптичного устаткування припадає 10,4% від загального обсягу, а на виробництво транспортних засобів та устаткування – 13,5%.

За 1996-2011 рр. частка виконаних розробок незначно коливалась (до 10%), не маючи однорідної динаміки, проте, як і в 1996 р., займала близько половини всіх робіт. Фундаментальні ж дослідження за аналізований період майже подвоїли свою частку, що є перспективним для подальшого розвитку наукової сфери. Частка прикладних досліджень скоротилась у 1,8 рази, а науково-технічних послуг, навпаки, – зросла в 3,2 рази.

За даними Державної служби статистики України, експорт науково-дослідних та дослідно-конструкторських послуг за 2000-2011 рр. збільшився в 5,2 разу до рівня 245,2 млн. дол. США (імпорт вказаних послуг зріс у 4,8 разу); частка в експорті послуг за цей період зросла з 1,4% до 1,8% (а імпорту скоротилась – з 0,8% до 0,7%). Встановлена тенденція є позитивною, проте недостатньою для завоювання достойного місця на світовому ринку науково-дослідних та дослідно-конструкторських послуг.

Винахідницька активність залишилась невисокою: у 2011 р. подано 2913 заявки на винаходи, що на 27,7% менше від кількості 2000 р. (4029). У патентних відомствах іноземних держав у 2011 р. було отримано 68 охоронних документів (у 2008 р. – 95), з них на винаходи – 42. Для порівняння, у 2009 р. у Німеччині отримано 24152 патенти, Франції – 8645, Об'єднаному Королівстві – 5138, Італії – 4921, США – 26158, Японії – 19291, Південній Кореї – 4272. Серед 27 країн ЄС показник кількості патентів на мільйон жителів був у Швеції (332), Німеччині (295), Данії (243) [20].

Основними проблемами зміни чинників мотивації трудової діяльності в сфері науки при переході до ринку в Україні можна назвати такі:

- на заміну зруйнованій традиційній системі мотивації праці не створено нової, адекватної ринковій економіці;
- з урахуванням специфіки цієї сфери відбулась зміна структури потреб, зумовлених поширенням і зростанням значення цієї праці;
- зміна ціннісних орієнтацій суспільства призвела до непрестижності інтелектуальної праці і зниження соціального статусу науковця;
- через падіння життєвого рівня населення науковці спрямовують свої зусилля на пошук шляхів виживання: частина їх відходить від наукової до прибутковішої діяльності, частина від'їжджає з країни, інші – номінально залишаються на науковій роботі, поєднуючи її з іншою.

Водночас працівники науково-дослідних установ НАНУ продовжують працювати для розвитку української науки. Вони мотивують свою діяльність вірою у позитивні зміни в країні, можливістю робити улюблену справу та самореалізуватися, складністю зміни способу життя, задоволеністю професією і працею, неможливістю знайти кращу роботу.

Висновки з проведеного дослідження. З кожним днем стає помітнішим, що в сучасному виробництві, де застосовуються високі технології, відбувається справжня «людська» революція. Інтелектуальний потенціал суспільства як сукупність спеціалізованих (наукових) та повсякденних (буденних) знань, котрі матеріалізуються в технологічних способах виробництва і акумулюються у свідомості людей, виступає фундаментом для економіки, яка виробляє високотехнологічний продукт. Країни без власного високого інтелектуального потенціалу змушені інтелектуальну ренту і надприбуток сплачувати, постачаючи в обмін дешеву робочу силу або невідновні природні ресурси. У сучасній перехідній економіці України мотиваційна сфера наукової діяльності змінюється в напрямі підвищення ролі матеріальних чинників. Головним мотивом для вченого залишається наукова праця, але за умови відповідної її оплати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bell D. Notes on the Post-Industrial Society / D. Bell // The Public Interest. – 1967. – № 7. – P. 102.
2. Федулова Л.І. Економіка знань : підручник / Любов Іванівна Федулова ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2009. – 600 с.
3. Гальчинський А.С. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / за ред. А.С. Гальчинського, С.В. Льовочкіна, В.П. Семиноженка. – К.: Нац. ін.-т стратег. дослідж., 2004. – 261 с.
4. Карпова Ю.А. Инновации, интеллект, образование: монография / Ю.А. Карпова. – М.: Изд- во МГУА, 1998. – 315 с.
5. Суименко Е.И. Homo economicus современной Украины. Поведенческий аспект / Е.И. Суименко, Т.О. Ефременко. – К.: Вид-во Ін-ту соціології НАН України, 2004. – 294 с.
6. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М.: Издательство АСТ, 1999. – 261 с.
7. Иноземцев В.Л. За десять лет. К концепции постэкономического общества / В.Л. Иноземцев. – М.: Academia, 1998. – 576 с.
8. Молодчик А.В. Менеджмент: стратегия, структура, персонал / А.В. Молодчик. – М.: Изд-во ВШЭ, 1997. – 207 с.
9. Чайковская Н.І Трудовая мотивация работников промышленности: структура и динамика / Н.І. Чайковская, Я.І. Эйдельман // Общество и экономика. – 2000. – № 11–12. – С. 104–17.
10. Монастирська Г.В. Мотивація наукової діяльності в умовах економічних перетворень в Україні / Г. В. Монастирська // Проблеми науки. – 2006. – № 3. – С. 15–21.
11. Николаев О.В. Кадровый потенциал наукоёмких производств / О.В. Николаев. – М.: Экономика, 2005. – 230 с.
12. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики) / А. И. Пригожин. – М.: Политиздат, 1989. – 232 с.
13. Лапин Н.И. Теория и практика инноватики: учеб. пособ. / Н.И. Лапин. – М.: Университетская книга: Логос, 2008. – 328 с.
14. Корчагин Ю.І. Циклы развития человеческого капитала как драйверы инновационных волн [Электронный ресурс] / Ю.І. Корчагин. – Режим доступа: http://www.lerc.ru/?part=articles&art=1&page=70. – Название с экрана.
15. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник / відп. за вип. І. В. Калачова. – К. : Держкомстат України, 2005. – 357 с.
16. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / відп. за вип. І. В. Калачова. – К. : Інформ.-вид. центр Держкомстату України, 2008. – 359 с.
17. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. / відп. за вип. І.В. Калачова. – К: Інформ.-вид. центр Держкомстату України, 2011. – 280 с.
18. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. / відп. за вип. І.В. Калачова. – К: Інформ.-вид. центр Держкомстату України, 2012. – 303 с.
19. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрану.
20. United Nations Statistics Division. Standard International Trade Classification. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unstats.un.org. – Назва з екрану.

СЕКЦІЯ 2
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.341.1:658.5

Корінь М.В.
кандидат економічних наук
Української державної академії залізничного транспорту

Гусєва В.Г.
магістр
Української державної академії залізничного транспорту

МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано інноваційну діяльність промислового комплексу України, виділено ключові проблеми, які стримують активізацію інноваційних процесів в промисловості. На основі цього зроблено висновок про відсутність в промисловості відповідного механізму, який би забезпечував зростання обсягів виробництва інноваційної продукції, а відповідно, й розвиток інноваційних процесів. Представлено механізм активізації інноваційної діяльності промислових підприємств, розкрито його мету та функції, подано структуру елементів.
Ключові слова: інноваційна діяльність, промислове підприємство, механізм, активізація, інноваційна продукція.

Коринь М.В., Гусева В.Г. МЕХАНИЗМ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В статье проанализирована инновационная деятельность промышленного комплекса Украины, выделены ключевые проблемы, которые сдерживают активизацию инновационных процессов в промышленности. На основе этого сделан вывод об отсутствии в промышленности соответствующего механизма, который бы обеспечивал рост объемов производства инновационной продукции, а соответственно, и развитие инновационных процессов. Представлен механизм активизации инновационной деятельности промышленных предприятий, раскрыты его цель и функции, подана структура элементов.
Ключевые слова: инновационная деятельность, промышленное предприятие, механизм, активизация, инновационная продукция.

Korin M.V., Guseva V.G. THE MECHANISM OF ACTIVATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES
The paper analyzes the innovative activity of the industrial complex of Ukraine, highlights the key issues that inhibit the activation of the innovation processes in industry. Based on this, the conclusion about the absence of industry appropriate mechanism that would ensure the growth of innovative output, and therefore the development of innovative processes. The mechanism of activation of innovative activity of industrial enterprises, revealed his purpose and functions of the submitted structure elements.
Keywords: innovation, industrial enterprise, mechanism, activation, innovative products.

Постановка проблеми та її зв'язки з науковими чи практичними завданнями. Сучасна економічна криза в Україні вказує на те, що забезпечити подолання тривалої стагнації економіки неможливо без створення умов для стабільного функціонування промисловості як найважливішої структурної ланки господарського комплексу країни. Рушійним чинником реалізації структурних зрушень у промисловості та інструментом прискореного економічного зростання країни виступає саме інноваційна діяльність. Адже, як засвідчує практика розвинутих країн, саме інновації на сьогоднішній день здатні вивести промисловість України із кризи та створити умови для забезпечення її подальшого економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями пошуку ефективного механізму активізації інноваційної діяльності займалися такі провідні вітчизняні вчені, як О. Амоша, Г. Андрощук, А. Валюх, І. Висоцька, В. Геєць, О. Дикань, Е. Зінь, С. Ілляшенко, Л. Федулова та інші [1-8]. Цими науковцями доведено необхідність формування в країні відповідних інноваційних структур, таких як технопарки та технополіси, бізнес-інкубатори та інноваційні центри, визначено фактори та напрями активізації інноваційної діяльності в промисловості, розкрито концептуальні основи активізації інноваційних процесів в комплексі.

Однак, незважаючи на це, питання формування комплексного механізму активізації інноваційної діяльності промислових підприємств залишається недостатньо опрацьованим і потребує подальшого вивчення. Зокрема, на сьогодні відсутнє єдине цілісне бачення суті, структури і спрямованості дій, пов'язаних з формуванням зазначеного механізму, що ускладнюється розрізненістю теоретичного матеріалу по даній темі. Все це викликає появу перешкод не тільки з формуванням механізму активізації інноваційної діяльності промислових підприємств, але й створює потенційні перешкоди для його подальшого ефективного функціонуванню на практиці. Вказане обумовлює необхідність вивчення змісту механізму активізації, цілей, структурних елементів, ролі зазначеного механізму для активізації інноваційних процесів в промисловості.

Метою статті є розкриття змісту механізму активізації інноваційної діяльності промислових підприємств як підґрунтя забезпечення стабільного функціонування промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промисловість України уже тривалі роки переживає спад обсягів виробництва. За цей період значна частина могутнього промислового потенціалу, що була отримана у спадок від СРСР, відійшла в минуле. Відсутність технологічного оновлення виробництв, ви-

користання морально та фізично застарілого обладнання, відсутність державної підтримки розвитку промисловості, низький рівень впровадження інновацій призвели до поступового банкрутства і занепаду цілих галузей промисловості, знищення власних українських брендів. Головна причина цього – низький рівень інноваційної діяльності в промисловому секторі економіки країни.

Аналіз стану інноваційної діяльності в промисловості за 2000–2013 роки дозволив встановити такі тенденції функціонування сектору промислового виробництва (див. рис. 1):

1) протягом 2000–2013 років питома вага підприємств, що займалися інноваціями, скоротилася на 1,2% з 18% – у 2000 році до 16,8% – у 2013 році. У 2013 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1715 підприємств, або 16,8% (у 2012 р. – 1758, або 17,4%). На технологічні інновації 1337 підприємств витратили 9,6 млрд грн (у 2012 р. – 1362 підприємства і 11,5 млрд грн) [9];

Рис. 1. Інноваційна активність промислових підприємств протягом 2000–2013 років, % [9]

2) значно зменшилася й питома вага підприємств, що впроваджували інновації: з 14,8% – у 2000 році до 13,6% – у 2013 [9]. Незважаючи на те, що кількість впроваджених нових технологічних процесів зросла на 173 процеси, обсяги освоєння виробництва інноваційних видів продукції скоротилися на 12185 найменувань. Це є неабиякою загрозою для конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств. що свідчить про старіння асортименту продукції, низький рівень її відповідності сучасних потребам ринку. Адже останній на сьогоднішній характеризується насиченістю значним обсягом високотехнологічної продукції, виготовленою із застосуванням найновітніших технологій;

3) в результаті зниження інноваційної активності значно зменшилася й питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислового виробництва: з 6,8% – у 2000 році до 3,3% – у 2013 році.

Ключовими проблемами, які стримують інноваційні процеси в промисловості, на сьогоднішній день є:

1) високий рівень зносу техніко-технологічної бази промислових підприємств, низький рівень використання існуючого інтелектуального потенціалу;

2) низький рівень фінансування підприємства науково-дослідних робіт через високий ступінь ризику та відсутність вільних коштів для їх підтримки;

3) недостатня державна підтримка інноваційних процесів, недофінансування держаних проектів розвитку промисловості;

4) недосконала нормативно-правова база з питань регулювання інноваційної діяльності, зокрема, низький рівень захисту прав інтелектуальної власності, законодавча неврегульованість питань комерціалізації та трансферту інновацій;

5) нерозвинутість галузевих інноваційних структур;

6) недостатнє володіння інформацією про сучасні світові науково-технічні досягнення у сфері промислового виробництва, відсутність зацікавленості щодо можливості їх втілення у власному виробництві;

7) низький рівень мотивації та підтримки раціоналізаторства і творчої активності працівників;

8) неготовність керівництва більшості промислових підприємств активно підтримувати розвиток інноваційних процесів в промисловості, тощо.

Все це обумовлює зниження рівня інноваційної активності промислових підприємств та дозволяє з впевненістю говорити про відсутність в промисловості механізму, який би забезпечував зростання обсягів виробництва інноваційної продукції, а відповідно й розвиток інноваційних процесів.

У науковій літературі вчені по-різному розглядають механізм активізації інноваційної діяльності підприємств. Так, Л.І. Федулова вважає головним напрямом інноваційної політики вдосконалення механізмів програмно-цільового фінансування – визначення нових пріоритетів і критичних технологій та інструментів стимулювання інноваційної діяльності (венчурні фонди, технопарки, непрямі механізми регулювання), зростання уваги до кадрових проблем науки [7, с. 101].

На думку Е. Зіня та А. Валюха, одним із першочергових завдань побудови механізму розвитку інноваційної діяльності має стати створення на державному рівні правового й економічного механізмів розробки і впровадження новітніх технологій та інновацій в практичну діяльність [6].

Т.А. Пожуєва і Ю.С. Довженко вважають, що «нинішній механізм регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності поки що не повною мірою відповідає сучасним вимогам і не має необхідної комплексної методологічної бази» [10].

Н.П. Денисенко наголошує на необхідності «вдосконалення науково-методичних засад механізму активізації інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні» [11].

Н. Чухрай пов'язує механізм розвитку інноваційних процесів з логікою розробки й упровадження нових товарів, їх обміном, який і є причиною дифузії інноваційних технологій, і, на її думку, швидкість розповсюдження інноваційних технологій мотивує придбання інноваційних товарів [12].

Таким чином, вивчення літературних джерел дозволило встановити, що під механізмом активізації інноваційної діяльності найчастіше розуміють сукупність економічних, організаційних, правових та інших методів і способів, які об'єктивно обумовлюють необхідність використання всіх форм економічних відносин, що складаються між виробниками і споживачами нововведень з приводу його створення, виробництва і експлуатації. Підтримуючи точку зору деяких науковців, під механізмом активізації інноваційної діяльності промислових підприємств пропонуємо розуміти сукупність форм і методів організації інноваційної діяльності, які забезпечують створення і впровадження новітніх технологій та продукції у виробничий процес, а відповідно, й створюють умови для підвищення ефективності функціонування промисловості, активізації її інноваційного потенціалу.

Відповідно до цього, основною метою реалізації механізму активізації інноваційної діяльності промислових підприємств є створення умов для модернізації техніко-технологічної бази промисловості,

оновлення асортименту промислової продукції шляхом активізації інноваційних процесів в галузі, використання існуючого інтелектуального потенціалу.

Основними функціями механізму активізації інноваційної діяльності можна визначити: планування (обґрунтування основних напрямів інноваційної діяльності відповідно до прийнятих стратегічних цілей розвитку промисловості, можливостей ресурсного забезпечення, інноваційного потенціалу та наявного попиту ринку); організація (формування в промисловому комплексі дієвих інноваційних структур); координація (єдність відносин суб'єкта й об'єкта інноваційної діяльності – узгодження діяльності науково-дослідної сфери з потребами ринку та виробничими потужностями підприємств); мотивація та стимулювання (стимулювання раціоналізаторства та використання наявного інтелектуального потенціалу комплексу); контроль.

Оскільки структура механізму є певним варіантом поєднання суб'єктів інноваційного процесу та зв'язків між ними, складовими механізму активізації інноваційної діяльності доцільно вважати (рис. 2): безпосередньо розробників інновацій, які шляхом творчого мислення створюють якісно нові зразки промислової продукції, виробничі технології, об'єкти інноваційної інфраструктури, промислові підприємства, органи місцевої та державної влади.

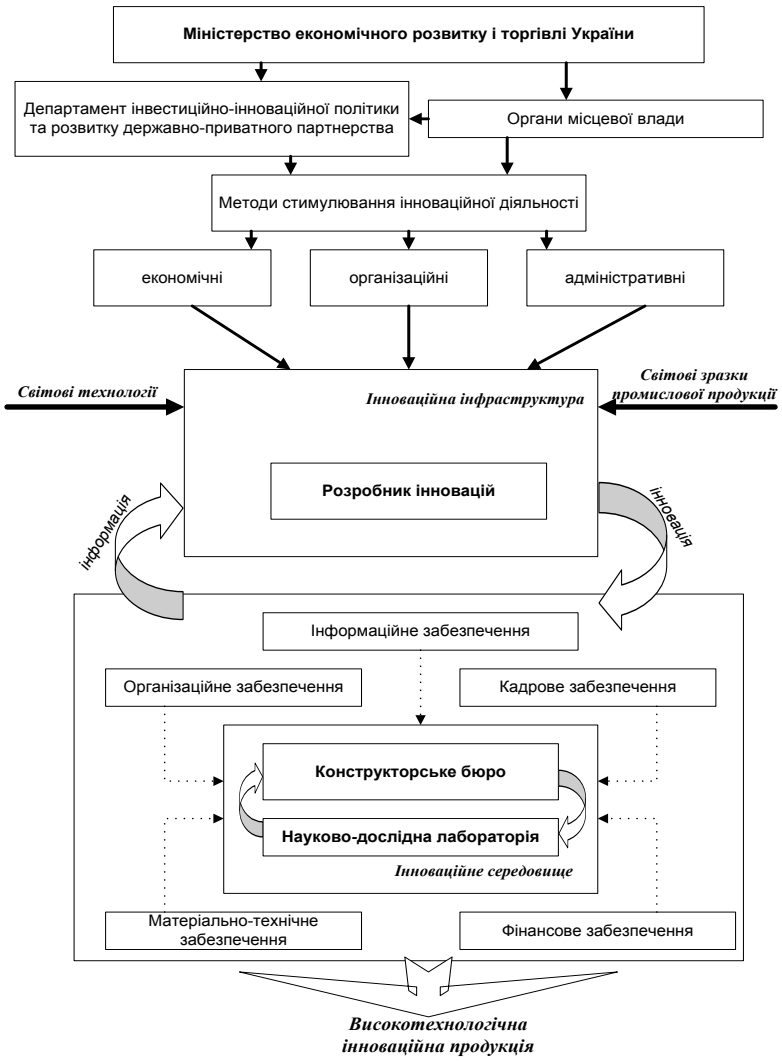


Рис. 2. Схема механізму активізації інноваційної діяльності промислових підприємств

Поряд цим варто відзначити, що важливе значення для активізації інноваційних процесів у промисловості має реалізація низки таких організаційно-економічних заходів:

– реалізація ефективної державної інноваційної політики розвитку промисловості, яка б ґрунтувалася на підтримці розвитку науки, технологій і виробництва, створенні взаємозв'язку між наукою і виробництвом;

– впровадження ефективних форм державної фінансової підтримки власних наукомістких виробництв шляхом реалізації практики бюджетного фінансування чи надання кредитів на пільгових умовах, введення податкових пільг для підприємств, що займаються науково-дослідною діяльністю, створення системи державних замовлень, переважно у формі контрактів на проведення НДР;

– використання сучасних методів стимулювання підприємств до залучення в процес розробки інновацій. Зазначимо, що основними методами стимулювання інноваційної діяльності на сьогодні є: методи прямої дії (адміністративного регулювання, які орієнтовані здебільшого на результат інноваційної діяльності), такі як субсидування, податкові пільги, страхування інноваційних ризиків, пільгове кредитування інноваційної діяльності, митні пільги, та методи непрямої дії (опосередкованого регулювання, спрямовані на формування сприятливого інноваційного середовища, визначаються дією інституційних факторів), які передбачають підвищення кваліфікації, оплату навчання працівникам, премії, підтримку системи патентування, формування нових форм організації інноваційної діяльності, стимулювання попиту на інноваційний продукт тощо [13];

– розвиток інноваційної інфраструктури шляхом покращення системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності, сертифікації і впровадження розробок, підготовки і перепідготовки кадрів;

– впровадження засад державно-приватного партнерства У сферу інноваційної діяльності для забезпечення комерціалізації результатів наукових досліджень, створення умов для трансферту розроблених технологій тощо.

Для активізації інноваційної діяльності можуть використовуватися й інші заходи, такі як: перейняття досвіду бізнес-партнерів; створення спільних підприємств; придбання фірм, компаній з добре налагодженою системою впровадження нових технологій чи іншими перевагами; вдосконалення управління оборотним капіталом підприємства з метою резервування грошових коштів для інноваційного розвитку, вдосконалення техніко-технологічних факторів виробництва; максимальне використання минулого досвіду, позитивної практики, інтуїції для обґрунтування ймовірності появи конкретних інновацій [14].

Висновки з проведеного дослідження. У статті проведено аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств України, виділено ключові проблеми, які стримують акти-

візацію інноваційних процесів в промисловості. Для якісної зміни існуючої ситуації в галузі розробки інновацій розроблено механізм активізації інноваційної діяльності промислових підприємств, визначено його зміст, мету і структуру. Подальше дослідження має бути спрямоване на дослідження засад впровадження державно-приватного партнерства в інноваційну сферу промисловості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О.І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О.І. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 28-34.
2. Андрощук Г.О. Інноваційна діяльність в Україні: економічний механізм стимулювання / Г.О. Андрощук // Інтелектуальна власність. – 2000. – № 12. – С. 23-28.
3. Висоцька І.Б. Стан та проблеми інноваційної діяльності промисловості України / І.Б. Висоцька // Наук. вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.10 – С. 279-285.
4. Геец В.М. Трансформационные преобразования в Украине: переосмысливая пройденное и думая о будущем / В.М. Геец // Общество и экономика. – 2006. – № 3. – С. 23-53.
5. Дикань В.В. Концептуальна модель управління розвитком високотехнологічного виробництва в Україні [Електронний ресурс] / В.В. Дикань // Ефективна економіка. – 2013. – № 9. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2323. – Назва з екрана.
6. Зінь Е. Механізм розвитку регіональної інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / Е. Зінь, А. Валюх. – Режим доступу : http://www.ashsu.org/index.php?module=pagemaster&PAGE_user_op=view_page&PAGE_id=403. – Назва з екрана.
7. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навч. посібник / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 278 с.
8. Федулова Л.І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/35966/1/Fedulova.pdf. – Назва з екрана.
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/. – Назва з екрана.
10. Пожуєва Т.О. Організаційно-економічний механізм активізації інноваційно-інвестиційної діяльності / Т.О. Пожуєва, Ю.С. Довженко // Экономические науки. – 2005. – № 5. – С. 110-116.
11. Денисенко М.П. Організаційно-економічний механізм інвестування / М.П. Денисенко – К. : Науковий світ, 2001. – С. 361-414.
12. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення : монографія / Н. Чухрай. – Львів : ВНУ «Львівська політехніка», 2002. – 316 с.
13. Щеглюк С.Д. Механізм стимулювання інноваційної діяльності і концентрації ресурсів регіону / С.Д. Щеглюк // Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економічні науки. – 2009. – № 5. – С. 87-93.
14. Твердушка Т.Б. Активізація інноваційної праці у контексті конкурентних змін на промисловому підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/2335/1/Tverdushka.pdf. – Назва з екрана.

УДК 334.02

Краснокутська Н.С.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри прикладної економіки та інформаційних систем
Харківського державного університету харчування та торгівлі

Тихонченко Р.С.
аспірант кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі
Харківського державного університету харчування та торгівлі

ОСОБЛИВОСТІ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті досліджено питання розвитку управлінських концепцій залежно від змін форм взаємодії з клієнтами та їх ціннісних пріоритетів. Надано характеристику основним принципам клієнтоорієнтованого управління, що охоплюють створення бази існуючих і потенційних клієнтів, їх диференціацію за потребами та прибутковістю для підприємства, персоналізацію взаємин із клієнтами та кастомізацію товарів і послуг для них. Проведено компаративний аналіз концепцій управління взаємовідносинами із клієнтами та управління виробництвом за критеріями: спрямованість діяльності, джерела конкурентних переваг, об'єкти та суб'єкти управління. Узагальнено характерні ознаки та особливості управління відносинами з клієнтами та визначено його зміст з використанням контент-аналізу.

Ключові слова: управління, клієнти, концепція, клієнтоорієнтоване управління, цінність, взаємовідносини.

Краснокутская Н.С., Тихонченко Р.С. ОСОБЕННОСТИ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье исследованы вопросы развития управленческих концепций в зависимости от изменений форм взаимодействия с клиентами и их ценностных приоритетов. Охарактеризованы основные принципы клиентоориентированного управления, которые включают создание базы существующих и потенциальных клиентов, их дифференциацию по потребностям и прибыльности для предприятия, персонализацию взаимоотношений с клиентами и кастомизацию товаров и услуг для них. Проведен компаративный анализ концепций управления взаимоотношениями с клиентами и управления производством по критериям: направленность деятельности, источники конкурентных преимуществ, объекты и субъекты управления. Обобщены характерные признаки и особенности управления отношениями с клиентами и определено его содержание с использованием контент-анализа.

Ключевые слова: управление, клиенты, концепция, клиентоориентированное управление, ценность, взаимоотношения.

Krasnokutska N.S., Tikhonchenko R.S. THE MAIN FEATURES OF ENTERPRISE CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

The paper explores the issues of management concepts development based on changes in the forms of customers relationship and their values. The basic principles of customer relationship management are characterized, including the creation of customer database, differentiation of their needs and profitability for the company, customer relationship personalization and customization of products and services for them. The comparative analysis of concepts of customer relationship management and production management is carried out using the following criteria: the focus of activities, the sources of competitive advantages, the objects and the subjects of control. The specific features, characteristics and the essence of customer relationship management are summarized in the paper using content analysis.

Keywords: management, customers, concept, customer relation management, value, relationship.

Постановка проблеми. У сучасному бізнесі підприємства, зайняті утриманням стійкої конкурентної позиції, все більше відходять від орієнтації на поточні показники продажів і прагнуть розвивати довгострокові взаємодії з ключовими учасниками ринку і, насамперед, із клієнтами. Тісна взаємодія з клієнтом вимагає узгодження цілей, планів і бізнес-процесів партнерів, а також припускає встановлення і підтримання стійких зв'язків як на організаційному рівні, так і на рівні особистих контактів. До створення стійких конкурентних позицій підприємство приходить через побудову системи партнерських відносин, що дозволяють зробити процес створення і розподілу цінності більш ефективним. З цим пов'язане збільшення популярності управління відносинами з клієнтами (CRM – Customer Relations Management), у межах якого виділяється і стратегічний напрям, пов'язаний із формуванням клієнтоорієнтованої стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перші згадки про необхідність дослідження проблеми орієнтації на клієнта ведуться з середини 1950-х рр., спочатку у перебігу розвитку концепції ринкової орієнтації П. Друкером [1] і Т. Левіттом [2]). Розвиваючи положення цієї концепції, Х. Барксдейл і У. Дарден [3], Р. Хайс [4], К. Макнамара [5] та ін. оцінювали ступінь практичного застосування ринкової орієнтації в компанії. А. Фелтон [6], Ф. Вебстер [7] вивчали фактори і ступінь їх впливу на впровадження концепції ринкової орієнтації в діяльність підприємства. Зростання кількості публікацій, присвячених орієнтації на клієнта, припало на початок 1990–2000-х років (Дж. Дей [8], А. Парватьяр і Т. Шец [9], Р. МакКінзі [10] та ін.), коли орієнтація на клієнта остаточно виділилася із концепції ринкової орієнтації як самостійний напрям дослідження.

Вітчизняні та російські дослідники також все більше звертаються до цієї тематики – С.П. Кущ [11], Д.В. Райко [12], С.Ф. Смерічевський, А.В. Татарінов, С.В. Лосєв та ін. [13-15] розглядають особливості поведінки клієнтів, стратегічні аспекти управління клієнтським потоком, взаємодії з клієнтами інноваційних підприємств. Незважаючи на достатню кількість публікацій, залишається ще багато відкритих питань як у практичному плані, так і в сфері теоретичного дослідження підходів до обґрунтування основних положень клієнтоорієнтованого підходу до управління підприємствами.

Постановка завдань. Метою статті є дослідження розвитку концепції управління взаємовідносинами із клієнтами, обґрунтування принципів такого управління, узагальнення його характерних ознак і особливостей з використанням компаративного аналізу, а також визначення його змісту на основі контент-аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування клієнтоорієнтованої стратегії є невід'ємною частиною управління взаємовідносинами з клієнтами (Customer Relationship Management – CRM), яке із розвитком постіндустріального суспільства закономірно виокремилося у складі маркетингового менеджменту. Незважаючи на багаторічний досвід практичної взаємодії з клієнтами в результаті товарообмінних операцій, концептуальні основи такого управління на власному теоретичному базисі були закладені лише у 1993 р. Д. Пепперсом і М. Роджерс. Автори виділили чотири головних принципи управління взаємовідносинами з клієнтами [16]: створення бази існуючих і потенційних клієнтів, диференціація клієнтів за потребами та прибутковістю для підприємства, персоналізація взаємин із клієнтами, кастомізація товарів і послуг для кожного клієнта. Враховуючи, що виділені принципи становлять основу концептуальних положень клієнтоорієнтованого управління, розглянемо їх більш детально.

Створення бази існуючих і потенційних клієнтів передбачає систематичне збирання клієнтської інформації з усіх можливих джерел і розвиток бази даних клієнтів з використанням інструментів отримання знань. Щоб бути дійсно корисними, така інформація та інструменти її отримання мають бути доступними для звичайних користувачів, зрозумілими та корисними для керівництва,а не тільки для фахівців зі статистики або менеджерів інформаційних систем. Вимогами до створення клієнтських баз є вивчення даних з точки зору маркетологів, можливість наочного представлення результатів, надання підтримки для конкретних аналітичних цілей (сегментація, реакція ринку тощо), а також можливість інтерактивного навчання зі зворотним зв'язком.

Диференціація клієнтів за потребами та прибутковістю для підприємства вимагає виділення груп найбільш прибуткових і цінних клієнтів, на підтримку відносин з якими підприємство має витрачати пропорційно більше коштів (інвестицій) і часу. Для реалізації цього принципу використовуються метод калькуляції собівартості за окремими видами діяльності підприємства, а клієнтська цінність визначається на основі моделі чистої поточної вартості всіх прибутків від покупок за мінусом усіх витрат обслуговування. Як зазначає Д. Рітта, «така диференціація має бути основною побудови відносин як з індивідуальними клієнтами, так і з промисловими» [18, с. 469].

Персоналізація взаємин із клієнтами означає спілкування з індивідуальними клієнтами для отримання додаткової інформації про їх потреби та встановлення більш тісних партнерських стосунків на основі розробки персоніфікованих клієнтських пропозицій. Відповідно до цього принципу, будь-який контакт із клієнтом є можливістю отримати знання про його цінність для підприємства. Іноді це можуть бути прямі контакти, упродовж яких забезпечується максимальний обмін інформацією. Іноді підприємство ставить клієнта перед вибором, результати якого також дозволяють отримати персоніфіковані дані і створити індивідуалізовану пропозицію.

Кастомізація товарів і послуг для кожного клієнта передбачає формування такого їх асортименту, який створює у клієнта враження, що ці товари та послуги виробляються саме для нього і враховують його індивідуальні потреби. Така кастомізація зумовлює той факт, що ціна товарів і послуг стає другорядним чинником прийняття рішення про покупку. По суті, кастомізація є формою розширення товарної диференціації. Але якщо традиційна товарна диференціація передбачає зміну характеристик продукції з метою розмежування товарів різних підприємств, то метою кастомізації є найбільша відповідність ціннісним пріоритетам клієнта. Зважаючи на високі витрати переналагодження виробничого процесу під конкретного клієнта, існують певні труднощі застосування цього принципу на виробничих підприємствах з негнучкими операційними системами. Його впровадження на таких об'єктах вимагає фундаментальних змін в організації бізнесу за рахунок застосування інформаційних технологій відстеження великого обсягу даних для масового виробництва на замовлення, оскільки недостатньо ефективно організовані технологічні ресурси можуть стримувати по-

будову партнерських відносин за принципом кастомізації.

Розуміючи основні положення клієнтоорієнтованого управління, можна стверджувати, що підґрунтям переорієнтації концепцій управління від спрямованості на технології, виробництво та ринок до фокусування на існуючих і потенційних клієнтах стали зміни цінностей і форм взаємодії з клієнтами (рис. 1).

Рис. 1. Зміна цінностей і форм взаємодії з клієнтами у концепціях управління, орієнтованих на виробництво/технології та на клієнтів

За часів домінування принципів промислово-орієнтованого управління основною метою реалізації ринкових можливостей було задоволення масових потреб і пропозиція стандартних товарів. Насичення товарних ринків поступово призвело до все більших витрат підприємств на просування таких неперсоналізованих товарів і послуг, посилення конкуренції за споживача і, відповідно, до індивідуалізації ціннісної пропозиції у межах клієнтоорієнтованого управління та формування клієнтоорієнтованої стратегії. Досвід використання таких підходів до управління довів, що залучати нових клієнтів набагато дорожче, ніж утримувати існуючих. Тому головна мета сучасних клієнтоорієнтованих концепцій полягає у зосередженні уваги на постійних відносинах із клієнтами, формуванні та утриманні їх лояльності.

Порівнюючи ці концепції управління за критеріями спрямованості діяльності, джерел конкурентних переваг, ключових об'єктів, на зміну яких орієнтоване управління, та суб'єктів управління (табл. 1), стає очевидним той факт, що інформатизація суспільства призвела до незворотних змін у системах цінностей споживачів і сприйняття виробників товарів і послуг як партнерів, відмова від співпраці з якими є небажаною для всіх зацікавлених сторін – як для підприємств, так і для їх клієнтів через тривалість і високі трансакційні витрати формування нових партнерських відносин.

Закономірність таких трансформацій визнає і відомий американський економіст П. Друкер. Формулюючи завдання управління у XXI ст., він стверджує, що створення задоволеного клієнта є єдиним правомірним обґрунтуванням мети бізнесу, без якого неможливо продовжувати діяльність і забезпечувати її конкурентоспроможність [1].

На користь об'єктивності тенденцій щодо посилення ролі клієнтоорієнтованості в управлінських концепціях XIX ст. свідчать також багаторічні дослідження глобальної консалтингової компанії Bain&Company [19; 20]. За результатами опитування керівників більше 1208 глобальних компаній консультанти Bain&Company визначили, що протягом 2006–2012 рр. управління відносинами з клієнтами стабільно входить у ТОП-10 найбільш популярних інструментів управління (TOP-10 Management Tools), займаючи у цьому рейтингу лідируючі позиції на глобальних ринках та друге місце у компаніях США. Більшою популярністю в американському менеджменті користується лише стратегічне планування. Відповідно, такі концепції, як бенчмаркінг, стратегічне управління, управління ефективністю на основі збалансованої системи показників (Balanced Scorecard), управління змінами, аутсоринг поступаються за популярністю клієнтоорієнтованому управлінню як у світі, так і у практиці діяльності американських компаній.

Незважаючи на закономірну привабливість для практиків і об'єктиві тенденції суспільних змін, теоретичне підґрунтя управління взаємовідносинами з клієнтами ще знаходиться на стадії формування через не досить тривалий період його оформлення як цілісної самостійної концепції. У зв'язку з цим в економічній літературі існують різні підходи до розуміння його змісту. А. Парватьяр і Т. Шец розглядають таке управління як організаційний процес, що спрямований на усунення бар'єрів між клієнтами та виробниками за рахунок їх взаємної участі у виробництві та споживанні товарів і послуг [9]. Така взаємна участь приймає форму колабораційної діяльності зі створення загальної ціннісної пропозиції. За таких умов корисність виробника для суспільства без лояльних клієнтів є набагато меншою, ніж за їх наявності.

Інший підхід пропонують Р. МакКінзі, М. Соні і Дж. Забін, відповідно до досліджень яких відмітною ознакою управління взаємовідносинами із клієнтами є здатність до організації діалогу з усіма контактними аудиторіями клієнтів [10; 17]. Мета управління, що ґрунтується на такому діалозі, полягає в інтеграції інформації з різноманітних джерел: інформації про прямі продажі, телепродажі, онлайн-продажі, інформації про обслуговування клієнтів, співробітництво партнерів у ланцюжку створення цінності. Отримання такої інформації є необхідною умовою

Таблиця 1

Зміна пріоритетів у концепціях управління, орієнтованих на виробництво/технології та на клієнтів

Критерій порівняння / Концепція управління	Спрямованість діяльності	Джерела конкурентних переваг	Ключові об'єкти управління	Ключові суб'єкти управління
Управління, орієнтоване на виробництво/технології	Товар і його зміст	Якість, функціональні властивості товару	Технології, процеси виробництва	Операційні менеджери
Управління взаємовідносинами з клієнтами	Репутація підприємства	Ціннісна пропозиція	Клієнти	Менеджери усіх рівнів

для розуміння реальних взаємовідносин із клієнтами та їх удосконалення.

Ґрунтуючись на позиціях діалогу, Д. Пепперс і М. Роджерс запропонували концепцію персоналізованого управління з використанням принципів маркетингу «один на один» («one-to-one») [16]. Ключовим положенням цього підходу є теза про те, що взаємовідносини з різними клієнтами необхідно будувати по-різному. Суть полягає в тому, що клієнти дуже відрізняються за їх майбутньою економічною цінністю, а тому високу прибутковість підприємства можна забезпечити лише спрямовуючи ресурси на утримання та розширення найбільш цінних клієнтів.

Отже, в концепції клієнтоорієнтованого управління можна виділити три ключових положення:

1. Інтеграція інформації про всі контакти з клієнтами стає джерелом інтелектуального потенціалу підприємства та вагомим джерелом його конкурентної переваги

2. Визнання необхідності побудови такої системи взаємовідносин із клієнтами, яка матиме довготривалі спільні цілі та передбачатиме взаємні дії і комунікації з метою підвищення прибутковості як підприємства, так і його клієнтів.

3. Сприйняття існуючого клієнта як джерела генерування прибутку підприємства та забезпечення надійності його існування в майбутньому.

З урахуванням визначених положень, клієнтоорієнтоване управління на підприємствах нами пропонується розуміти як міжфункціональний процес розробки і реалізації управлінських рішень довгострокового характеру, що спрямовані на підтримку тривалої персоналізованої взаємодії з клієнтами з метою їх утримання/розширення та забезпечення підприємству високої прибутковості.

Висновки з проведеного дослідження. Вивчення характерних рис і передумов розвитку, принципів та основних положень концепції управління взаємовідносинами із клієнтами дозволяє зробити такі висновки:

1) основними вимогами до такого управління мають бути створення бази існуючих і потенційних клієнтів, диференціація клієнтів за потребами та прибутковістю для підприємства, персоналізація взаємин із клієнтами, кастомізація товарів і послуг для кожного клієнта;

2) зміна управлінських пріоритетів від орієнтації на виробництва до встановлення партнерських відносин із клієнтами пов'язана із трансформацією форм взаємодії із клієнтами та їх цінностей (потреб);

3) у сучасному постіндустріальному суспільстві важливою умовою існування будь-якого підприємства має бути саме ефективна колабораційна діяльність із залученням клієнтів (споживачів/покупців);

4) для успішного налагодження двосторонніх комунікацій із клієнтами важливим є їх сприйняття як ключових партнерів, побудова ефективних процесів взаємодії з ними та перетворення клієнтської інформації в інтелектуальний потенціал підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер. – М. : Вильямс, 2003. – 272 с.
2. Левитт Т. Маркетинговая миопия / В кн.: Классика маркетинга : сборник работ, оказавших наибольшее влияние на маркетинг : Пер. с англ / Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 431 с.
3. Barksdale H.C. Consumer attitudes toward marketing and consumerism / H.C. Barksdale, W.R. Darden // Journal of Marketing. – 1972. – № 36. – P. 28-35.
4. Hise R. 1965. Have Manufacturing Firms Adopted the Marketing Concept? / R. Hise // Journal of Marketing. – 1965. – № 29. – P. 9-12.
5. McNamara C.P. 1972. The Present Status of the Marketing Concept / C.P. McNamara // Journal of Marketing. – 1972. – № 36. – P. 50-57.
6. Felton A.P. 1959. Making the Marketing Concept Work / A.P. Felton // Harvard Business Review. – № 37(4). – P. 55-65.
7. Webster F.E. The Rediscovery of the Marketing Concept / F.E.Webster // Business Horizons. – 1988. – № 31(3). – P. 29-39.
8. Day G. Superiority in customer relationship management : Consequences for competitive advantage and performance / G. Day, C. Van denl Bulte. – Philadelphia : The Wharton School University of Pennsylvania, 2002. – 49 p.
9. Parvatiyar A. The Domain and Conceptual Foundations of Relationship Marketing / A. Parvatiyar, N. Sheth // Relationship Marketing. 2000. – P. 3-38.
10. McKenzie R. The Relationship-Based Enterprise / R. McKinzie. – New York : McGraw Hill, 2000. – 367 p.
11. Кущ С.П. Взаимоотношения компании с потребителями на промышленных рынках: основне направления исследований / С.П. Кущ, М.М. Смирнова // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2004. – Сер. 8. – Вып. 4(№ 32). – С. 31-56.
12. Райко Д.В. Генезис поняття привабливості партнерів / Д.В. Райко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2009. – Вип. V. – Т. 1. – С. 92-100.
13. Лосев С.В. Принципы построения клиенто-ориентированной организации / С.В. Лосев // Менеджмент в России и зарубежом. – 2008. – № 6. – С. 127-138.
14. Смерічевський С.Ф. Розвиток потенціалу підприємства за рахунок побудови системи управління лояльністю клієнтів / С.Ф. Смерічевський, А. В. Татарінов // Економіка та держава. – 2007. – № 9. – С. 17-19.
15. Первова Н.Ю. Управление потребительскими инновациями на предприятиях : монография / Н.Ю. Первова. – Минводы : СКФ БГТУ им. В.Г. Шухова, 2009. – 180 с.
16. Peppers D. The One to One Future; Building Relationships One Customer at a Time / D. Peppers, M. Rogers. – New York : Currency Doubleday, 1993. – 429 p.
17. Sawhney M. The Seven Steps to Nirvana: Strategic Insights into eBusiness Transformation / M. Sawhney, J. Zabin. – New York : McGraw-Hill, 2001. – 362 p.
18. Pitta D. Marketing One-to-One and Its Dependence on Knowledge Discovery in Databases / D. Pitta // Journal of consumer marketing. – № 15(5). – P. 468-480.
19. Management Tools and Trends 2009 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.bain.com/publications/articles/management-toolsand-trends-2009.asp.
20. Management Tools and Trends 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.bain.com/Images/BAIN_BRIEF_Management_Tools_%26_Trends_ 2013.pdf.

УДК 334.716:330.142.26

Кучеренко О.В.
аспірант кафедри економіки, організації та обліку в агропромисловому комплексі Одеського національного економічного університету

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНОЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Стаття присвячена аналізу ефективності використання оборотних активів підприємствами олійножирової галузі Одеського регіону. Виявлено негативні тенденції у превалюванні розміщення оборотного капіталу у сферу обігу. Встановлено залежність зниження ефективності діяльності при збільшенні довгострокових зобов'язань у структурі капіталу.

Ключові слова: олійножирова галузь, оборотні активи, фонди обігу, фонди виробництва, рентабельність операційної діяльності, Одеський регіон.

Кучеренко Е.В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАСЛОЖИРОВОЙ ОТРАСЛИ ОДЕССКОГО РЕГИОНА

Статья посвящена анализу эффективности использования оборотных активов предприятиями масложировой отрасли Одесского региона. Выявлены негативные тенденции в превалировании размещения оборотного капитала в сферу обращения. Установлена зависимость снижения эффективности деятельности при увеличении долгосрочных обязательств в структуре капитала.

Ключевые слова: масложировая отрасль, оборотные активы, фонды обращения, фонды производства, рентабельность операционной деятельности, Одесский регион.

Kutcerenko E.V. ESTIMATION OF EFFICIENCY IN MANAGEMENT OF CIRCULATING ASSETS ON THE ENTERPRISES OF OILSEED INDUSTRY IN ODESSA REGION

This article is dedicated to the analysis of implementation efficiency of Odessa region oilseed enterprises' current assets. Negative tendencies of current assets allocation to the distribution chain are identified. The dependency of efficiency from capital structure is established.

Keywords: assets, circulating assets, funds of turnover, funds production, profitability of operating activity.

Постановка проблеми. Фінансово-економічна криза перетворилася у світовому масштабі на кризу моделі. Тому ми згодні з думкою Я.А. Жаліло, що формування нової моделі економічного розвитку може бути успішним, якщо держава не будує модель як втілення ідеального, відірваного від об'єктивних реалій бажаного образу, а скеровує процеси формування моделі під впливом об'єктивних закономірностей глобального та національного розвитку, з огляду на потребу підтримки конструктивних процесів, що сприяють досягненню визначених цілей та орієнтирів, максимального послаблення ризиків і загроз розвитку [1].

Перебудова національної моделі розвитку повинна спиратися на визначення цільових орієнтирів та пріоритетів, що передбачає зміни інструментів і практик державної політики, інституційного середовища розвитку. Проведення економічних реформ в Україні повинно бути пов'язано з вирішенням проблеми удосконалення системи управління промисловим і регіональним розвитком. Організація управління в умовах формування ефективно функціонуючої ринкової економіки вимагає переходу до стабільних, врегульованих взаємовідносин між державою, регіонами та суб'єктами господарювання.

У теперішній час промислові підприємства функціонують в умовах гострої нестачі власних оборотних коштів і оборотного капіталу в цілому. Тому розвиток харчової промисловості, як і всієї промисловості України, гальмується через відсутність гнучкого механізму управління оборотним капіталом і його неефективного використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язанню проблеми розвитку підприємств харчової промисловості присвятили свої роботи як вітчизняні, так і зарубіжні науковці: О.М. Алімова, В.І. Бойко, П.П. Борщевський, П.І. Гайдуцький, В.Д. Гончарова, Б.М. Данилишин, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцова, Ю.П. Лебединський, В.М. Пилявець, О.В. Манойленко, Т.А. Жадан та інші дослідники [2; 3]. У роботах зазначених авторів розглянуті різні механізми підвищення ефективності діяльності підприємств харчової промисловості. Але проблема настільки багатовекторна, що невирішеними залишаються питання щодо формування оборотного капіталу та його впливу на показники рентабельності у такій галузі, як олійножирова промисловість.

Вітчизняні умови переходу до ринку не дозволяють безпосередньо застосовувати зарубіжний досвід і постійно удосконалювати методичні основи господарської практики. Тому необхідно розробити комплексний науковий підхід до формування механізму управління оборотним капіталом та оборотними активами виробництв харчової галузі (а в її складі – олійножирової промисловості) у сучасних умовах господарювання на основі вивчення тенденцій розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ефективності використання оборотних активів великих підприємств олійножирової галузі. Основні завдання дослідження: провести аналіз ефективності використання оборотних активів великих підприємств олійножирової галузі Одеського регіону; виявити існуючі тенденції у формуванні їх складу та структури, джерел фінансування; розглянути вплив структури капіталу та структури оборотних активів на показники рентабельності операційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи з того, що саме великі підприємства олійножирової галузі формують основні результативні показники діяльності, нами було проведено аналіз звітності 2009–2011 років діяльності п'ятьох великих підприємств Одеської області, вид діяльності яких – виробництво олії та тваринних жирів. Назви підприємств були закодовані відповідно до законодавства України.

Аналітичне спостереження за даними таблиці 1 дозволяє зробити висновок, що у 2011 році чистий збиток по галузі у сумі 256,2 млн грн був сформований за рахунок результатів діяльності підприємств № 1, № 3, № 4.

Загальна сума збитку в цих підприємствах становить 260,8 млн грн. Таким чином, саме підприємства № 1, № 3, № 4 своєю діяльністю здійснюють самий значний вплив на розвиток олійножирової галузі Одеського регіону.

Аналіз основних показників діяльності великих підприємств масложирової галузі Одеської області (табл. 2) показує, що виручка від реалізації на підприємствах № 1, № 2, № 4, № 5 перевищує 100 млн грн і тільки на підприємстві № 3 вона ставить 62,7 млн грн. Тобто за новими законодавчими вимогами щодо обсягів реалізації підприємства № 1, № 2, № 3 № 4, № 5 з 01.01.2012 року відносяться до великих підприємств, а за старими умовами підприємство № 3 відносилося до середніх.

Фінансові результати діяльності показали, що чистий прибуток отримали підприємства № 2 та № 5.

Усі інші підприємства мають збитки за результатами діяльності у 2011 році. Також слід звернути ува-

Таблиця 1

Чистий прибуток (збиток) підприємств олійножирової промисловості Одеської області у 2011 році

Підприємства олійножирової галузі Одеського регіону	Чистий прибуток (+) (збиток (-), тис. грн	У тому числі:	
		Чистий прибуток (+), тис. грн	Чистий збиток (-), тис. грн
1. Всього за підприємствами по виробництву олії та тваринних жирів Одеської області	– 256 153,8	+21 466,4	– 277 620,2
2. У тому числі:			
Підприємство № 1	– 42 554,0		– 42 554,0
Підприємство № 2	+12 857,0	+12 857,0	
Підприємство № 3	–178 932,0	–	– 178 932,0
Підприємство № 4	– 53 553,0	–	– 53 553,0
Підприємство № 5	+1 408,0	+1 408,0	–
3. Всього за підприємствами № 1, № 2, № 3, № 4, № 5	– 260 774,0	+14265,0	– 275 039,0

Таблиця побудована автором на основі фінансової звітності підприємств [4]

Таблиця 2

Аналіз основних показників діяльності великих підприємств олійножирової галузі Одеського регіону у 2011 році

Показники	Одиниця виміру	Підприємство № 1	Підприємство № 2	Підприємство №3	Підприємство № 4	Підприємство № 5
1. Виручка від реалізації	тис. грн	121 621	112 981	62 679	2 127 044	387 183
2. Податок на додану вартість	тис. грн	19 753	14 156	10 446	246 970	56 038
3. Інші вирахування з доходу	тис. грн	2233	–	–	14099	5200
4. Чистий дохід	тис. грн	99 655	98 825	52 233	1 865 975	325 945
5. Собівартість реалізованої продукції	тис. грн	115 763	91 476	91 724	1 830 018	287 362
6. Валовий прибуток (+), збиток (-)	тис. грн	–16 108	+ 73 49	– 39 491	+35 957	+38583
7. Прибуток (+), збиток (-) від операційної діяльності	тис. грн	– 46005	– 2970	– 101294	– 41665	+13931
8. Прибуток (збиток) до оподаткування	тис. грн	– 87847	– 5046	– 323494	– 51322	+1408
9. Дохід від податку на прибуток	тис. грн	45793	17903	144562	–	–
10. Податок на прибуток	тис. грн	–	–	–	2325	–
11. Чистий прибуток (збиток)	тис. грн	– 42 554	+12 857	– 178 932	– 53 553	+1 408
12. Рентабельність (+), (збитковість (–) реалізації (ряд. 8 / ряд. 4)	%	– 88,2	– 5,1	– 619,3	– 2,8	+ 0,43
13. Рентабельність (+), (збитковість (–) реалізації по чистому прибутку (ряд. 11/ ряд. 4)	%	– 42,7	+13.0	– 342,6	–2,9	+ 0,43
14. Всього капітал	тис. грн	801 299	141 853	1 927 178	1 296 579	258 653
15. Власний капітал	тис. грн	136 643	101 127	639 649	31 565	–19 863
16. Довгострокові зобов'язання	тис. грн	368 065	–	65 566	379 516	–
17. Поточні зобов'язання	тис. грн	296 591	40 726	1 221 963	885 498	278 507
18. Необоротні активи	тис. грн	506 975	130 689	1 561676	936 040	24 392
19. Основні засоби (залишкова вартість)	тис. грн	345 795	127 335	1 369 605	572 296	22 436
20. Оборотні активи	тис. грн	294 324	10 920	295 821	360 162	234 281
21. Власні оборотні кошти (ряд.15 – ряд.18)	тис. грн	– 370 332	– 29 562	– 922 027	– 904 475	– 44 255

Таблиця побудована автором на основі фінансової звітності підприємств [4]

гу на те, що від операційної діяльності та основної діяльності до оподаткування позитивний фінансовий результат отримало тільки підприємство № 5, усі інші мають збитки. Особливо привертає увагу те, що на підприємстві № 2 чистий прибуток формується за рахунок отриманого доходу з податку на прибуток, а результати операційної та основної діяльності збиткові.

Капітал усіх підприємств дуже значний і його розмір коливається у межах від 141,9 млн грн до 1 927,2 млн грн.

Оцінюючи структуру капіталу підприємств, можна стверджувати, що підприємства № 2 та № 5, які у структурі капіталу не мають довгострокових зобов'язань, отримали чистий прибуток, а всі інші – збитки. Також на всіх підприємствах має місце значна нестача власних оборотних коштів.

Усі підприємства є платниками податку на додану вартість та платниками податку на прибуток.

До групи, що аналізується, входять такі великі виробники Одеського регіону, як ПАТ «Одеський олійножировий комбінат», частка якого у виробництві олії соняшникової становила у 2011 році 2,9%, та ПАТ «АДМ Іллічівськ» з часткою 2,5% в загальних обсягах виробництва соняшникової олії по Україні, входять до складу асоціації «Укроліяпром» (рис. 1).

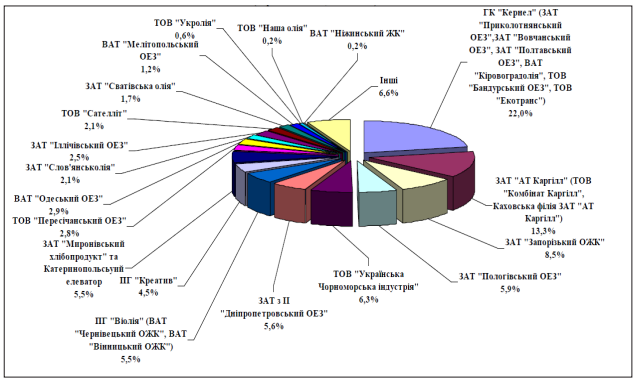
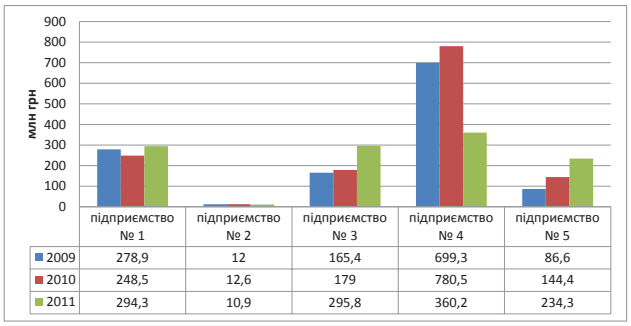


Рис. 1. Структура виробництва олії соняшникової в Україні за основними виробниками у 2010/2011 маркетинговому році [5]

Аналіз динаміки та структури оборотних активів великих підприємств олійножирової галузі Одеського регіону показав значні коливання суми оборотних активів впродовж періоду (рис. 2).



	підприємство № 1	підприємство № 2	підприємство № 3	підприємство № 4	підприємство № 5
2009	278,9	12	165,4	699,3	86,6
2010	248,5	12,6	179	780,5	144,4
2011	294,3	10,9	295,8	360,2	234,3

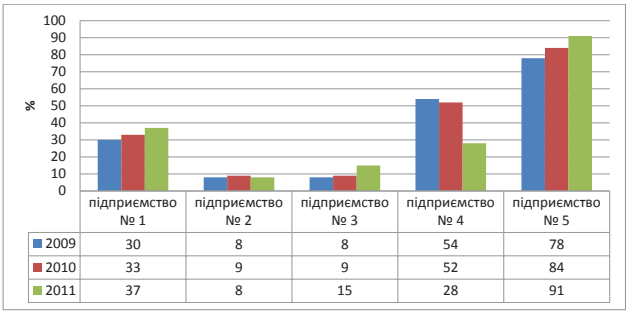
Рис. 2. Динаміка оборотних активів великих підприємств масложирової галузі Одеської області у 2009–2011 рр.

Рисунок побудований автором на основі фінансової звітності підприємств [4]

Впродовж періоду тенденція до збільшення суми оборотних активів простежується на підприємствах № 1, № 3 та № 5. На підприємстві № 3 збільшення оборотних активів становить 179%, на підприємстві № 5 – 275%. Тобто оборотні активи на даних підприємствах збільшуються дуже значно. На підприємстві № 1 динаміка підвищення оборотних активів незначна і ставить 105,8% за період 2009–2011 роки.

На підприємствах № 2 та № 4 сума оборотних активів знижується. Темпи зниження ставлять 91,3% та 51,5% відповідно. Тобто на підприємстві № 4 сума оборотних активів упродовж 2009–2011 років знижується вдвічі.

Питома вага оборотних активів в активах підприємств суттєво коливається (рис. 3).



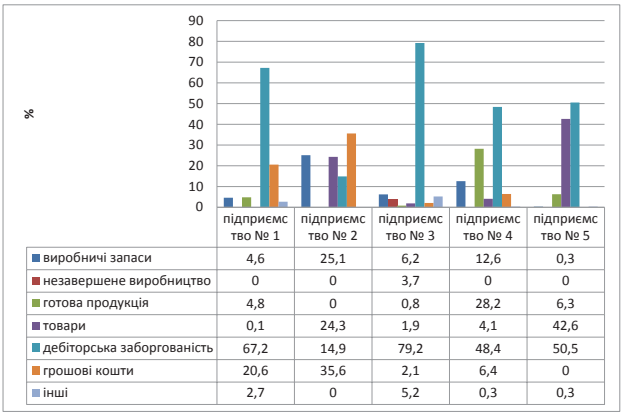
	підприємство № 1	підприємство № 2	підприємство № 3	підприємство № 4	підприємство № 5
2009	30	8	8	54	78
2010	33	9	9	52	84
2011	37	8	15	28	91

Рис. 3. Динаміка питомої ваги оборотних активів у загальній сумі активів великих підприємств масложирової галузі Одеської області

Рисунок побудований автором на основі фінансової звітності підприємств [4]

Найбільша питома вага оборотних активів в активах простежується за підприємствами № 5 від 78% до 90,6% та № 4 – від 53,6% до 27,8%. Найменша вага оборотних активів – на підприємствах № 2 та № 3 від 7,7% до 15,3% (рис. 3)

У структурі оборотних активів усіх досліджуваних підприємств дуже значна частина припадає на дебіторську заборгованість (рис. 4).



	підприємство № 1	підприємство № 2	підприємство № 3	підприємство № 4	підприємство № 5
виробничі запаси	4,6	25,1	6,2	12,6	0,3
незавершене виробництво	0	0	3,7	0	0
готова продукція	4,8	0	0,8	28,2	6,3
товари	0,1	24,3	1,9	4,1	42,6
дебіторська заборгованість	67,2	14,9	79,2	48,4	50,5
грошові кошти	20,6	35,6	2,1	6,4	0
інші	2,7	0	5,2	0,3	0,3

Рис. 4. Структура оборотних активів великих підприємств масложирової галузі Одеської області у 2011 році

Рисунок побудований автором на основі фінансової звітності підприємств [4]

На підприємствах № 1 та № 3 питома вага дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів коливається у межах 67%-79%. Дещо нижче питома вага дебіторської заборгованості на підприємствах № 4 та № 5 від 45% до 64%. Також треба зазначити, що на даних підприємствах має місце тенденція до зниження питомої ваги дебіторської заборгованості, але все одно вона сягає майже 50%. На підприємстві № 2 питома вага дебіторської заборгованості упродовж періоду знизилася з 58% до 15%.

Таким чином, можна зробити висновок, що тільки підприємство № 5 має дуже значну питому вагу оборотних активів в структурі активів (до 90%), а інші – від 7,7% до 53%. Питома вага дебіторської заборгованості на всіх підприємствах, крім підприємства № 2, становить більше 50%, а на підприємстві № 2 вона знизилася до 15% впродовж періоду дослідження.

Отримані результати призводять до висновку щодо необхідності подальшого виявлення тенденцій у розміщенні оборотного капіталу великими підприємствами у сферу виробництва та сферу обігу (табл. 3).

Оцінка розміщення оборотного капіталу показує, що основна питома вага припадає на сферу обігу від 74,9% до 99,9%. У сферу виробництва розміщується

Таблиця 3

Аналіз структури розміщення оборотного капіталу великих підприємств № 1, № 2, № 3, № 4, № 5 олійножирової промисловості Одеської області (%)

Рік	Сфера виробництва	Сфера обігу	У тому числі:				
			Готова продукція	Товари	Дебіторська заборгованість та векселі отримані	Грошові кошти та поточні фінансові інвестиції	Інші
Підприємство № 1							
2009	2,9	97,1	1,5	–	69,1	24,8	1,7
2010	0,9	99,1	–	–	70,3	25,7	3,1
2011	4,6	95,4	4,8	0,1	67,2	20,6	2,7
Підприємство № 2							
2009	14,2	85,8	–	8,6	58,0	19,1	0,1
2010	15,5	84,5	1,0	42,8	18,5	22,2	–
2011	25,1	74,9	–	24,3	14,9	35,6	0,1
Підприємство № 3							
2009	29,2	70,8	0,2	–	60,2	–	10,4
2010	5,9	94,1	7,7	–	77,3	–	9,1
2011	10,8	89,2	0,8	1,9	79,2	2,1	5,2
Підприємство № 4							
2009	22,4	77,6	9,2	2,3	52,0	13,8	0,3
2010	21,4	78,6	13,8	0,3	53,3	11,0	0,2
2011	12,6	87,4	28,2	4,1	48,4	6,4	0,3
Підприємство № 5							
2009	0,1	99,9	14,8	15,0	63,9	–	6,2
2010	0,2	99,8	1,9	50,6	45,3	0,9	1,1
2011	0,3	99,7	6,3	42,6	50,5	–	0,3

Таблиця побудована автором на основі фінансової звітності підприємств [4]

Таблиця 4

Аналіз співвідношення структури капіталу, структури активів, оборотності оборотних активів та рентабельності реалізації на великих підприємствах масложирової галузі Одеської області

Рік	Коефіцієнт автономії	Сума власних оборотних коштів (власний капітал – необоротні активи)	Питома вага оборотних активів в активах,%	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Рентабельність (збитковість) реалізації,% (за прибутком від операційної діяльності)	Рентабельність (збитковість) реалізації,% (за чистим прибутком)
Підприємство № 1						
2009	0,40	– 139361	30,5	0,63	+3,5	-35.2
2010	0,24	– 322720	33,1	0,43	-24,2	-182.5
2011	0,17	– 370322	36,7	0,34	-46,2	- 42.7
Підприємство № 2						
2009	0,61	– 46727	8,0	6,92	+9,0	+5,7
2010	0,60	– 45821	8,6	6,42	-1,09	-2,45
2011	0,71	– 29562	7,7	9,05	-3,01	+13.0
Підприємство № 3						
2009	0,51	– 581598	8,2	0,15	-30,0	-31,2
2010	0,67	– 733534	9,3	0,31	-1,32	-358,6
2011	0,33	– 922 027	15,3	0,18	-1,93	-342.6
Підприємство № 4						
2009	0,02	– 585426	53,6	1,98	-0,41	-15,7
2010	0,04	– 649793	52,2	21,0	+0,63	-1,11
2011	0,02	– 904 475	27,8	5,18	-2,23	-2.9
Підприємство № 5						
2009	–0,21	– 47822	78,1	2,55	+9,93	+2,81
2010	–0,12	– 44787	84,4	1,72	+8,20	+0.91
2011	–0,08	– 44 255	90,5	1,39	+4,27	+0.43

Таблиця побудована автором на основі фінансової звітності підприємств [4]

від 0,1% до 29,2% оборотного капіталу. У сфері обігу сама значна частка припадає на дебіторську заборгованість. Також слід зазначити, що у сферу виробництва найбільше вкладають кошти підприємства № 2, № 3, № 4 від 12% до 29%. Підприємства № 1 і № 5 у сферу виробництва вкладають від 0,1% до 4,6%.

Таким чином, оцінка розміщення оборотного капіталу показує превалювання його розміщення великими підприємствами у сферу обігу.

Проведений аналіз співвідношення структури капіталу, структури активів, оборотності оборотних активів та рентабельності реалізації на великих підприємствах масложирової галузі (табл. 4) не показав чіткої залежності рентабельності операційної діяльності від структури капіталу та оборотності оборотних активів.

Аналітичні розрахунки показують, що рентабельність операційної діяльності найвища у підприємства № 5, її значення коливається у межах 9,93%–4,27%, але власний капітал підприємства протягом усього періоду має від'ємне значення.

На підприємстві № 2 при зростанні власного капіталу від 60% до 71% спостерігається зниження рентабельності операційної діяльності з 9% до збитковості 3%.

Підприємства № 1 та № 3 значно знижують частку власного капіталу з 0,40 до 0,17, та від 0,51 до 0,33 відповідно, при цьому у підприємства № 1 показники рентабельності операційної діяльності знижуються з 3,5% до збитковості 46%, а на підприємства № 3 спостерігається зниження збитковості операційної діяльності з 30% до 1,3%.

Слід особливо наголосити, що серед аналізованих підприємств найбільша збитковість за чистим фінансовим результатом у підприємства № 3 (збитковість складає у 2011 році 342,6%).

Підприємство № 4 у структурі капіталу має тільки 2% власного капіталу і збитковість операційної діяльності знижується з 15,7% до 2,9%.

Усі підприємства мають дуже значну нестачу власних оборотних коштів, яка на підприємствах № 1, № 3, № 4 збільшується, а на підприємствах № 2 та № 5 дещо знижується.

Розглядаючи показники оборотності оборотних активів, необхідно зазначити, що вони знижуються на підприємствах № 1 та № 5. На підприємствах № 2, № 3, № 4 коефіцієнти оборотності зростають. Але при збитковій діяльності зростання оборотності призводить до зростання збитку.

З усіх розглянутих підприємств найбільш результативним за показниками рентабельності (9%, 8,2%, 4,27% відповідно) є підприємство № 5 з від'ємним значенням власного капіталу та тенденцією до зниження коефіцієнта оборотності оборотних активів з 2,55 до 1,39, у структурі активів якого 90% припадає на оборотні активи.

Таким чином, результати співставлення обраних показників не показують чіткої залежності рентабельності операційної діяльності від структури капіталу та оборотності оборотних активів. Тому вважаємо, що взаємозалежність даних показників доцільно розглядати за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, що буде виконано нами у подальшому дослідженні.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене аналітичне спостереження дозволяє зробити висновок, що чисті збитки олійножирової галузі формують її великі підприємства, а саме підприємства № 1, № 3, № 4.

Усі великі підприємства є платниками податку на додану вартість і платниками податку на прибуток.

Капітал великих підприємств дуже значний і коливається у межах від 141,9 млн грн до 1 927,2 млн грн. Оцінюючи структуру капіталу, можна стверджувати, що підприємства, які в структурі капіталу не мають довгострокових зобов'язань, отримали чистий прибуток, а всі інші – збитки. Також на всіх підприємствах має місце суттєва нестача власних оборотних коштів.

Упродовж періоду простежується тенденція до збільшення суми оборотних активів. Питома вага оборотних активів в активах коливається від 15% до 90%.

У структурі оборотних активів усіх досліджуваних підприємств дуже значна частина припадає на дебіторську заборгованість. Її частка коливається у межах 50%-79%.

Оцінка розміщення оборотного капіталу показує, що основна питома вага припадає на сферу обігу від 74,9% до 99,9%. У сферу виробництва розміщується від 0,1% до 29,2% оборотного капіталу. В сфері обігу сама значна частка припадає на дебіторську заборгованість. Таким чином, оцінка розміщення оборотного капіталу великими підприємствами показала, що значна його частина припадає на сферу обігу.

Вважаємо, що проведене дослідження дозволить великим підприємствам олійножирової галузі врахувати недоліки та підвищити ефективність використання оборотних активів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жаліло Я.А. Формування моделі економічного розвитку України у післякризовому світі : аналіт. доповідь / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.]. – К. : НІСД, 2014. – 116 с. – (Сер. «Економіка», вип. 14).
2. Пилявець В.М. Олійно-жировий комплекс України: стан та перспективи розвитку // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 2(53). – Т. 3. – С. 88-92.
3. Манойленко О.В., Жадан Т.А. Місце та роль олійно-жирової галузі у національній економіці України // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 49-56.
4. Звітність підприємств олійножирової галузі Одеського регіону за даними Головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.od.ukrstat.gov.ua/.
5. Інтернет-сайт Асоціації «Укроліяпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukroilprom.org.ua.

UDC 001.895:330.341.1

Lazarenko Y.O.
Ph.D. in Economics, Associate Professor of Management Department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

THE ADOPTION OF OPEN INNOVATION PRACTICES: A CAPABILITY-BASED APPROACH

The paper investigates managerial aspects of open innovation adoption by exploring innovation capabilities of organization. Based on the review of recent publications, key categories which reflect a firm's ability to provide «open» innovation activity are identified and systematized. A conceptual dynamic capability-based model for open innovation adoption in organization is developed as a result of the study.

Keywords: innovation, open innovation, innovation capabilities, knowledge management, learning mechanisms.

Лазаренко Ю.О. ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПРАКТИКИ ВІДКРИТИХ ІННОВАЦІЙ: ПІДХІД, ЗАСНОВАНИЙ НА МОЖЛИВОСТЯХ

У статті розглянуто управлінські аспекти запровадження відкритих інновацій з урахуванням інноваційних можливостей організації. На основі аналізу сучасних літературних джерел систематизовано ключові категорії, що відображають здатність підприємства до «відкритої» інноваційної діяльності, та подано їх характеристику. За результатами дослідження розроблено концептуальну модель впровадження відкритих інновацій, яка ґрунтується на динамічному підході до інноваційних можливостей організації.

Ключові слова: інновації, відкриті інновації, інноваційні можливості, управління знаннями, механізми навчання.

Лазаренко Ю.А. ВНЕДРЕНИЕ ПРАКТИКИ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ: ПОДХОД, ОСНОВАННЫЙ НА ВОЗМОЖНОСТЯХ

В статье рассмотрены управленческие аспекты внедрения открытых инноваций с учетом инновационных возможностей организации. На основе анализа современных литературных источников систематизированы и охарактеризованы ключевые категории, отражающие способность предприятия к «открытой» инновационной деятельности. По результатам исследования разработана концептуальная модель внедрения открытых инноваций, основанная на динамическом подходе к инновационным возможностям организации.

Ключевые слова: инновации, открытые инновации, инновационные возможности, управление знаниями, механизмы обучения.

Statement of the problem. In modern society where intellectual capital becomes dominant the role of knowledge in driving innovation and economic growth will increase in importance. Firms invest tremendous amounts in corporate research and development to stamp their marks in competitive global markets. However, despite high research and development investments modern companies cannot rely entirely on internal or «closed» paths in generating new ideas and bringing innovations to the market. To stay successful, companies have to re-invent their business models and look for alternative approaches to value creation. As a result, an «open innovation» paradigm is emerging, where business entities strive to exploit external as well as internal flows of information, knowledge and technologies to develop their innovation capabilities. Open innovation is most commonly defined as «the use of purposive inflows and outflows of knowledge to accelerate internal innovation, and expand the markets for external use of innovation, respectively» [1, p. 15]. H. Chesbrough, the founder of the open innovation paradigm, takes a broader perspective and explains that open innovation is driven primarily by four key factors: the increased availability and mobility of skilled «knowledge-workers», the new external options available for unused ideas, external suppliers increasing capability and finally, emerging venture capital markets that created new strategic opportunities for companies [2, p. 131].

Among the other important factors compelling companies into open collaboration models need to emphasize changeable market conditions, industry challenges as well as opportunities, technological convergence and relevant partners' resources.

In today's challenging environment companies need to develop their innovation capabilities to be competitive in the digital economy. The trend towards open innovation calls into question traditional knowledge management approaches inside the firm. Thus, knowledge management capacity is not limited to specific internal knowledge processes. To be successful, firms need to extend their internal innovation capabilities by using inter-organizational knowledge transactions.

Analysis of recent research and publications. Within a knowledge-intensive economy the open innovation paradigm becomes an important issue for both researchers and practitioners. Firm-level capabilities necessary for innovation adoption in organizations were investigated by M. Bell [3], J. Bessant and W. Phillips [4], B. Jaruzelski and R. Holman [5], B. Lawson and D. Samson [6], U. Lichtenthaler and E. Lichtenthaler [7], A.-M. Nisula and A. Kianto [8], A.-K. Ridder [9], S. Zahra and G. George [10] and other researchers. Based on a literature review, scholars have previously focused on different aspects of intra-firm knowledge sharing processes. The vast majority of earlier studies have placed great focus on internal knowledge exploitation, or the expansion and modification of the firm's existing knowledge to improve its products or services, while the latest research emphasizes the importance of the firm's openness to external knowledge. Another set of studies has developed an integrative approach to the organization's innovation capability building by realizing the importance of combining internal and external knowledge.

The complementary nature of the internal and external knowledge processes underscores the firm-level coordination requirements, which call for integrative knowledge management [7, p. 1318]. It is our belief that such an approach is the most relevant within the open innovation framework.

Knowledge management research is usually limited to the absorptive capacity, which considers primarily utilizing external knowledge inside a company's boundaries. However, integrative prospects of the firm's ability to manage knowledge in open innovation processes are still unclear. Knowledge management capacity is a step towards a theoretical foundation for open

innovation. In this light, a capability-based approach in the open innovation context contributes to explaining intra-organizational competencies in the innovation partnership.

Problem. The aim of this paper is therefore to investigate firms' open innovation capabilities and establish appropriate managerial implications to develop the innovation potential of the organization. This paper is organized as follows: first, this study focuses on the theoretical background which is related to the innovation capabilities of the organization. Thereafter, key potential open innovation capabilities are systematized and described. Next, the paper reveals the conceptual framework for open innovation adoption in the organization based on a capability-based dynamic approach. The latter is the practical conclusions and suggests implications for future research.

The main material of the study. A common definition of firm capabilities is the «complex bundle of skills and accumulated knowledge, exercised through organizational processes that enable firms to coordinate activities and make use of their assets or resources» [11, p. 38]. Innovation capability is usually defined as an organization's potential to generate innovative outputs [12, p. 119] or as its ability to continuously transform knowledge and ideas into new products, processes and systems for the benefit of the firm and its stakeholders [6, p. 384]. The innovation capacity is also determined, in more detail, as the ability to absorb, adapt and transform a given technology into specific managerial, operational and transactional routines that can lead a firm to achieve Schumpeterian profits [13].

A.-K. Ridder based on the results of a dynamic capability approach concluded that the relevant capabilities of open innovation can be classified according to whether they support knowledge sensing, seizing, or reconfiguring [9]. Sensing refers to the recognition of market and technological opportunities and the mobilization of requisite resources for innovation activity. Seizing refers to the organizational strategy and infrastructure for making appropriate decisions and absorbing and integrating resources to create and capture value from addressing opportunities. And finally, reconfiguring refers to the continuous renewal and modification aimed at maintaining competitiveness, as markets and technologies change once again.

Internal scouting, searching for potential external opportunities, knowledge sources or customers, and sense-making can drive a company's dynamic sensing capability for open innovation. Inbound and outbound seizing capabilities are required to realize successful transfers and adaptation of knowledge resources. So, the ability to combine, coordinate, and integrate knowledge flows, technologies and innovative decisions both inside and outside the firm emerges as an additional organizational capability.

Alternatively, B. Jaruzelski and R. Holman investigate the critical innovation capabilities using the classification of top-performing firms. Successful competitive companies tend to choose one of three distinct innovation approaches: a need seeker, a market reader or a technology driver [5]. Research suggests there are four key categories of critical innovation capability: ideation, project selection, product development and commercialization. Each of these innovation strategies requires a cohesive set of organizational capabilities to succeed. A need seeker strategy directly engages current and potential customers to better understand their needs, requirements and preferences. That is why deep consumer insights and analytics are critical for this type of firms. A technology driver strategy depends on developing new technologies that can lead to innovative products, and follows the direction suggested by the company's technological capabilities. Their success is less dependent on fresh ideas imported from the external market environment. Detailed understanding of emerging technologies and trends and product life-cycle management is important for these firms in order to provide effective innovation process. And finally, market readers companies should particularly focus on the stages of product development and commercialization – their main capabilities include resource requirement management and supplier-partner engagement in the development process [5].

U. Lichtenthaler and E. Lichtenthaler underline the critical role of combining internal and external knowledge in the open innovation processes. Based on insights from the literature survey, dedicated to the knowledge management issues, the authors distinguish internal and external knowledge exploration, retention, and exploitation [7, p. 1317].

Knowledge exploration is directed at internally or externally generating new intuitions, and selection, i.e. choosing the most appropriate ideas through evaluation. On the contrary, knowledge exploitation embraces the replication of new approaches in diverse contexts and their internal or external application in different settings. Finally, internal or external knowledge retention connects these coherent processes, and it ensures knowledge transfer, which can thereby lead to the initiation of new processes of knowledge sharing.

To capture internal and external knowledge sharing processes six key knowledge capacities are proposed by the authors: inventive, absorptive, transformative, connective, innovative, and desorptive capacity (Figure 1).

Knowledge management process phase / The type of knowledge source	**Knowledge exploration**	**Knowledge retention**	**Knowledge exploitation**
Internal (Intra-firm)	**Inventive capacity** Key components: ▪ Generate ▪ Integrate	**Transformative capacity** Key components: ▪ Maintain ▪ Reactivate	**Innovative capacity** Key components: ▪ Transmute ▪ Commercialize
External (Inter-firm)	**Absorptive capacity** Key components: ▪ Acquire ▪ Assimilate	**Connective capacity** Key components: ▪ Maintain ▪ Reactivate	**Desorptive capacity** Key components: ▪ Identify ▪ Transfer

Figure 1. A capability-based framework for open innovation processes [7]

Inventive capacity refers to a firm's ability to internally explore knowledge, i.e. to generate new knowledge inside the firm's boundaries. It covers all the process stages of internally generating new knowledge and ideas and integrating it into the existing firm's knowledge base. Absorptive capacity relates to a firm's ability to recognize, explore, modify and apply external knowledge. Within the open innovation framework this capability focuses on knowledge acquisition.

Transformative capacity refers to a firm's capability of internally retaining, reactivating and realigning the existing knowledge base over time. So, transformative capacity relates to the process of maintaining knowledge in a company's knowledge base and reactivating this knowledge inside the organization through experience.

Connective capacity combines elements of alliance capability and relational capability and refer to a firm's ability to retain knowledge in inter-organizational relationships. Within the open innovation practices it deals with external networks. Connective capacity does not assume inward knowledge transfer, but instead firms can get access to external knowledge without acquiring it.

Innovative capacity is associated with a firm's ability to internally exploit knowledge that has been explored and retained inside or outside the company's boundary. Desorptive capacity refers to a firm's ability to externally exploit knowledge. It describes a firm's capability of external knowledge exploitation and assumes identification of potential knowledge opportunities as well as outward knowledge transfer. In this vein, considering the concept of open innovation it is necessary to point out that firms have to combine external and internal learning mechanisms to increase the level of their absorptive capability.

To develop creative ideas, to produce innovative goods or services and deliver it to the market, every firm must have a specific set of innovation capabilities. It is our belief that the firm's innovation capabilities are embedded in different complementary capacities: the technological, the operational, the managerial, the transactional, the learning, the organizational, resource allocation and the intercultural (table 1).

Within the open innovation framework technological capability results from the inter-organizational learning process, which can involve acquisition or adaptation of external knowledge for internal use. Through such mechanisms firms are able to develop new knowledge to put technological changes into practice and, consequently, to achieve a successful business transaction.

In the light of open innovation the main purpose of managerial capability is to maintain a smooth flow of firm's inputs and outputs within the innovation processes to share potential risks and to achieve higher rates of economic efficiency. Managerial capability depends on a lot of firm-level and industry specific factors: it will vary according to firm size, organizational structure and system, market conditions, technological turbulence, innovation orientation and degree of innovation openness of organization. For each level of innovation openness and absorptive capability, the firm should build its own adaptive management structure and be able to change it over time.

The firm's transactional capability refers to its ability to connect itself to the market and to provide different commercial functions, such as marketing, logistics and sales. Transactional capability is necessary to complete the open innovation process and to guarantee profitable sales.

On this basis, we define open innovation capability as a firm's ability to dynamically manage its knowledge base over time by using inbound and outbound information flows and subsequently transform knowledge and ideas into new products, services, processes or structures for the benefit of the firm and its stakeholders.

Adopting the model of U. Lichtenthaler and E. Lichtenthaler [7, p. 1323], we use a knowledge-based dynamic capabilities approach to provide a framework for the study. A proposed conceptual capability-based model for open innovation adoption is specific to each business entity. It can be illustrated by the following schema (figure 2). An offered conceptual capability-based model for open innovation sets out sequential linkages between the innovation capabilities of the organization and has the following main elements: a set of input firm's potential innovation capacities, external and internal learning mechanisms as a part of the knowledge management capacity, general realized innovation capabilities of the organization (adaptive, innovative, absorptive and desorptive) and framework conditions of an open innovation process, which include external actors and environmental conditions. The arrows indicate linkages and the direction of exchange of information and knowledge flows between the various components of the model.

«External actors» refers to entities that are affected by and which can affect open innovation implementation. They include clients, customers and end users of product (service), suppliers, competitors, consultants, universities, other government or public

Table 1

Definition of firm's open innovation capabilities

Capability	Definition
Technological capability	The firm's ability to absorb and transform a given technology to create or change its operations capacity and any other capability aimed at reaching higher levels of technical and economic efficiency.
Operational capability	The ability to transform the firm's R&D results into products, which meet market needs, to perform the given productive capacity through the collection of daily routines that are embedded in knowledge, skills and technical systems at a given time.
Managerial capability	The ability to transform the technology development outcome into coherent operations and transaction arrangements. It refers to the capacity to identify the firm's internal strengths and weaknesses, external opportunities and threats, adopt different types of innovation strategies that can adapt to environmental changes.
Transactional capability	The ability to reduce the firm's transaction costs, e.g. marketing, outsourcing, bargaining, logistics and delivering costs.
Learning capability	The ability to identify and exploit existing knowledge and competence essential for a firm's competitive success. The firm's learning orientation includes four main components: commitment to learning, shared vision, open-mindedness and knowledge sharing (intra- and inter-organizational). It is associated with knowledge management capacity.
Organizational capability	The ability to constitute a well-established organizational structure, cultivate organizational culture, coordinate the work of all activities towards shared objectives.
Resource allocation capability	The firm's ability to mobilize and expand its technological, human, financial and information resources during all the stages of the innovation process.
Intercultural capability	Refers to effective intercultural communication in order to share the ideas between international partners and provide innovative solutions. It includes characteristics related to team work, social competence and intercultural understanding.

Source: systematized by the author based on [13, p. 4-8; 14, p. 17-21; 15, p. 10-14; 16, p. 23-25]

research institutes, non-government organizations and the wider stakeholders. «Environmental conditions» relates to the main external factors which have the potential to affect the open innovation process. It includes factors of market and technology dynamics, legal regulatory political and social factors, budgets, innovation policy, fiscal constraints, rules and government structures etc.

It is necessary to emphasize, that both components of the proposed model – «environmental conditions» and «external actors» exist objectively, irrespective of whether or not innovation processes take place within an organization. However, outputs of intra-firm learning processes and knowledge sharing can impact on external actors' purposes, demands and expectations, while it cannot impact on external framework conditions of business environment.

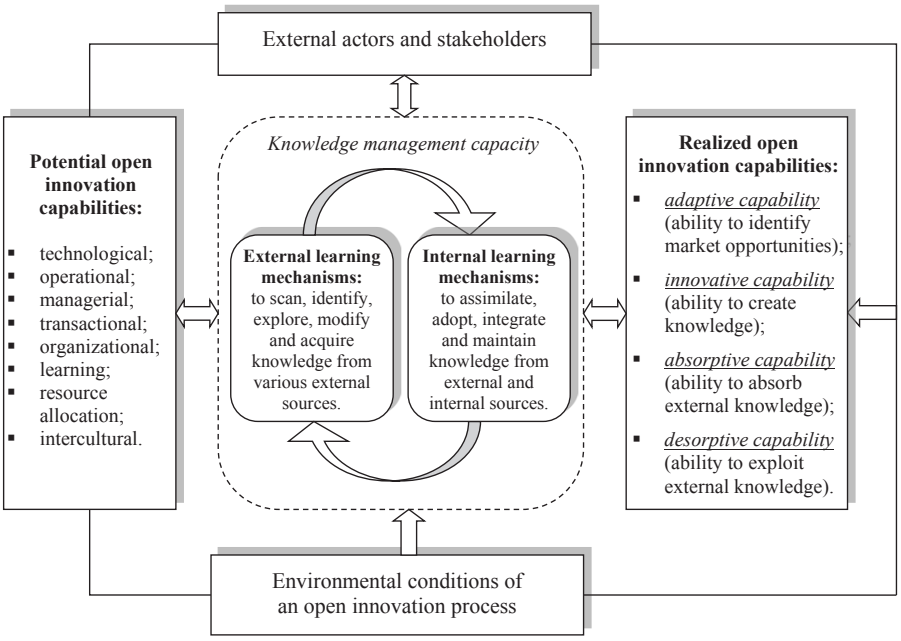


Figure 2. A conceptual capability-based model for open innovation adoption in organization

Source: developed by the author

It should be noted that knowledge management capacity is determined as a core element of the proposed model. Following the original work by U. Lichtenthaler and E. Lichtenthaler, in this paper we define knowledge management capacity as a firm's ability to dynamically manage its knowledge base over time by reconfiguring and realigning the processes of knowledge exploration, retention, and exploitation inside and outside the organization [7, p. 1322]. Knowledge capacities are critical for effective open innovation interactions with external actors, because they provide a managerial framework for extending the company's internal knowledge base. However, knowledge management capacity is necessary but not sufficient to achieve Schumpeterian profits and economic benefits from open innovation performance. On the basis of the above findings, it is possible to outline some practical aspects for managing open innovation capabilities of organization:

– the complementary character of internal and external knowledge is important for open innovation processes, thus it is critical for companies to integrate their internal and external knowledge flows;

– innovation capabilities need to match a firm's business conditions, so companies need to transform and reconfigure their innovation capacities by active management to fit changing environments;

– decisions on developing and transforming innovation capabilities need to be aligned with a firm's strategy. Based on their strategic intentions, firms have to put particular emphasis on specific combinations of innovation capabilities to execute their predetermined strategies;

– successful innovation capabilities reconfiguration requires organizational changes which may be achieved by means of structural and contextual intra-firm mechanisms, the systems, processes, beliefs and expectations that shape organizational behavior;

– both external and internal learning mechanisms are important to the firm's innovation capability building, although these mechanisms differ in their contribution to the accumulation of specific types of knowledge. Thus, directors must recognize, explore and combine the knowledge base across different internal and external learning mechanisms over time.

Following the modified version of S. Zahra and G. George's approach [10], which covers both the concepts of potential and realized capacities, we treat the actual underlying innovation capacities of the organization (technological, operational, managerial, transactional, organizational, learning, resource allocation and intercultural) as potential knowledge capabilities. At the same time, the output adaptive, innovation, absorptive and desorptive capacities can be viewed as realized open innovation capabilities. A combination of these potential and realized innovation capacities provides the framework for the capability-based dynamic approach to open innovation management in organizations.

Conclusion and future research implications. This paper has implications for research into open innovation management and dynamic capabilities of organizations. With regard to open innovation, the framework presented in the paper provides a basis for empirical studies. The proposed model may be used to identify potential sources of open innovation capabilities. In addition, by considering the interactions between external actors and environmental conditions, the framework contributes to explaining the firm's open innovation process.

From a managerial perspective, if potential open innovation capabilities are improved, external knowledge will be easily identified and acquired in order to adapt the company's strategy to the rapidly changing business environment. Thereby the resulting absorptive capability will be a driver for the fostering of a firm's innovation performance. Realized open innovations capability can be used to help a company to combine its internal and external knowledge and constitute the necessary conditions for developing its competitive advantage.

The «open» approach shows promising potential of making the innovation process less costly, more effective, adaptive, flexible and dynamic. It is necessary to emphasize, that for an efficient open innovation implementation all the firm's capabilities need to be specific and integrated. There is no inalterable set of technological, managerial, operational, organizational or transactional knowledge – capabilities combinations need to be changed over time. To be successful firms have to reconfigure and realign their innovation capabilities to adapt to turbulent environmental conditions better and sooner than competitors. Therefore, a further investigation of the dynamic nature and structure of innovation capabilities would help to explain why firms succeed or fail in their open innovation partnership.

Future research should investigate the firms' pathways of open innovation capabilities building according to firm-specific factors (e.g. firm size, type of organizational structure, firm strategy, managerial behavior, employees' belief and values) and industry-level as well as economy-level factors (e.g. policy framework). Such kinds of analysis would provide profound understanding of firms' capability enhancing processes.

REFERENCES:

1. Chesbrough H., Vanhaverbeke W., West J. Open Innovation: Researching a New Paradigm / H. Chesbrough, W. Vanhaverbeke, J. West. – Oxford : Oxford University Press. – 2006. – 392 p.
2. Chesbrough H. Open Innovation: The new imperative for creating and profiting from technology / H. Chesbrough. – Boston, M.A. : Harvard Business School Press. – 2006. – 272 p.
3. Bell M. Innovation Capabilities and Directions of Development / M. Bell. – STEPS Working Paper 33. – Brighton : STEPS Centre. – 2009. – 67 p.
4. Bessant J., Phillips W. Innovation management and dynamic capability [Online] / J. Bessant, W. Phillips. – In : Harland C., Nassimbeni G. and Schneller E., eds. The Sage Handbook of Strategic Supply Management : Relationships, Chains, Networks and Sectors. – 2013. – Available at : http://eprints.uwe.ac.uk/12488/2/Innovation_and_dynamic_capability_08-01-09.pdf.
5. Jaruzelski B., Holman R. The Three Paths to Open Innovation [Online] / B. Jaruzelski, R. Holman // Strategy & Business. – 2011. – Available at : http://www.strategy-business.com/media/file/00075.pdf.
6. Lawson B., Samson D. Developing innovation capability in organizations: a dynamic capabilities approach / B. Lawson, D. Samson // International Journal of Innovation Management. – 2001. – Vol. 5(3). – P. 377-400.
7. Lichtenthaler U., Lichtenthaler E. A Capability-Based framework for Open innovation: Complementing absorptive capacity / U. Lichtenthaler, E. Lichtenthaler // Journal of Management Studies. – 2009. – Vol. 46. – Issue 8. – P. 1315-1338.
8. Nisula A.-M., Kianto A. Evaluating and developing innovation capabilities with a structured method / A.-M. Nisula, A. Kianto // Interdisciplinary Journal of Information, Knowledge and Management. – 2013. – Vol. 8. – P. 59-82.
9. Ridder A.-K. Sensing and Seizing Open Innovation: A Capability-Based Approach [Online] / A.-K. Ridder // The Proceedings of DIME Druid Academy Conference. – Aalborg, Denmark. – 2011. – Available at : http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=502458&cf=47
10. Zahra S.A., George G. Absorptive capacity: a review, reconceptualization, and extension / S.A. Zahra, G. George // Academy of Management Review. – 2002. – Vol. 27 (2). – P. 185-203.
11. Day G.S. The capabilities of market-driven organizations / G.S. Day // The Journal of Marketing. – 1994. – Vol. 58(4). – P. 37-52.
12. Neely A., Filippini R., Forza C., Vinelli A., Hii J. A framework for analysing business performance, firm innovation and related contextual factors: perceptions of managers and policy makers in two European regions / A. Neely, R. Filippini, C. Forza, A. Vinelli, J. Hii // Integrated Manufacturing Systems. – 2001. – Vol. 12(2). – P. 114-124.
13. Tello-Gamarra J., Zawislak P.A., Alves A.C., Barbieux D., Reichert F.M. Innovation capabilities of the firm: The Brazilian experience / J. Tello-Gamarra, P.A. Zawislak, A.C. Alves, D. Barbieux, F.M. Reichert [Online] // The Proceedings of the 9th GLOBELICS International Conference. – Buenos Aires, Argentina. – 2011. – Available at : http://www.ungs.edu.ar/globelics/wp-content/uploads/2011/12/ID-284-Tello-Gamarra-Zawislak-Alves-Barbieux-Reichert-Innovation-policies.pdf
14. Zawislak P.A., Alves A.C., Tello-Gamarra J., Barbieux D., Reichert F.M. Innovation Capability: from technology development to transaction capability / P.A. Zawislak, A.C. Alves, J. Tello-Gamarra, D. Barbieux, F.M. Reichert // Journal of Technology, Management & Innovation. – 2012. – Vol. 7. – Issue 2. – P. 14-27.
15. Baark E. Innovation Sources, Capabilities and Competitiveness: Evidence from Hong Kong Firms / E. Baark, K.W. Lau, W. Lo, N. Sharif [Online] // DIME Final conference, UNU-MERIT & School of Economics and Business, Maastricht University, Maastricht. – 2011. – Available at : http://final.dime-eu.org/files/Baark_Lau_Lo_Sharif_E5.pdf
16. Bell M., Figueiredo P.N. Innovation capability building and learning mechanisms in latecomer firms: recent empirical contributions and implications for research / M. Bell, P.N. Figueiredo // Canadian Journal of Development Studies / Revue canadienne d'études du développement. – 2012. – Vol. 33(1). – P. 14-40.

УДК. 331.103

Лисак В.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЩОДО ФОРМУВАННЯ АКТИВІВ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статті досліджуються концептуальні засади і теоретичні передумови формування поняття людського капіталу та його взаємозв'язок з іншими економічними категоріями. Досліджено дефініцію даної категорії як серед вітчизняних, так і зарубіжних вчених, а також передумови формування даного поняття в економічній теорії. Розкрито сутність та ієрархічну структуру людського капіталу як на макро-, так і на мікрорівні. Запропоновано розширену структуру рівнів людського капіталу, яка включає індивідуальний та колективний людський капітал, оскільки формування людського капіталу на мікрорівні залежить від саме індивідуального людського капіталу. Проаналізовано чинники, які сприяють формуванню людського капіталу. Досліджено підходи науковців щодо структури людського капіталу та складу його активів. Запропоновано методологічний підхід до вивчення складу активів людського капіталу.

Ключові слова: капітал, людський капітал, активи людського капіталу, освіта, знання, креативність, персонал, адаптація персоналу, мотивація, оцінка персоналу, система управління персоналом, кадри, сучасні технології.

Лысак В.Ю. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПО ФОРМИРОВАНИЮ АКТИВОВ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА
В статье исследуются концептуальные основы и теоретические предпосылки формирования понятия человеческого капитала и его взаимосвязь с другими экономическими категориями. Исследована дефиниция данной категории как среди отечественных, так и среди зарубежных ученых, а также предпосылки формирования данного понятия в экономической теории. Раскрыты сущность и иерархическая структура человеческого капитала как на макро-, так и на микроуровне. Предложена расширенная структура уровней человеческого капитала, которая включает индивидуальный и коллективный человеческий капитал, поскольку формирование человеческого капитала на микроуровне зависит именно от индивидуального человеческого капитала. Проанализированы факторы, способствующие формированию человеческого капитала. Исследованы подходы ученых относительно структуры человеческого капитала и состава его активов. Предложен методологический подход к изучению состава активов человеческого капитала.

Ключевые слова: капитал, человеческий капитал, активы человеческого капитала, образование, знания, креативность, персонал, адаптация персонала, мотивация, оценка персонала, система управления персоналом, кадры, современные технологии.

Lisak V.Y. CURRENT ISSUES CONCERNING THE FORMATION OF HUMAN CAPITAL ASSETS
This article explores the conceptual framework and theoretical background formation of the concept of human capital and its relationship with other economic categories. Investigated the definition of this category, both domestic and foreign scholars and prerequisites for the formation of this concept in economic theory. The essence and the hierarchical structure of human capital as at the macro and micro levels. A extended structure levels of human capital, which includes individual and collective human capital as human capital formation at the micro level, it depends on individual human capital. The factors that contribute to the formation of human capital. Researched scientific approaches for the structure of human capital and the composition of its assets. A methodological approach to the study of the composition of human capital assets.

Keywords: capital, human capital, human capital assets, education, knowledge, creativity, staff, Personnel management, motivation of personnel, personnel management system, personnel and modern technology.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку суспільства, яке базується на інноваційних технологіях, перед підприємствами України постала проблема ефективного управління однією із рушійних сил, найціннішим ресурсом будь-якого суспільства та організації – людським капіталом. У процесі поступального розвитку наука управління постійно змінює відношення до людини та її місця в суспільному виробництві. У зв'язку з перманентними змінами в економіці України відбувається дефініція понять, що описують людину в соціально-економічному вимірі. Роль людини стосовно виробництва в історії економічної думки характеризувалася таким поняттям, як «робоча сила», пізніше, з розвитком суспільних відносин, трансформувалося у поняття «трудові ресурси», у недалекому минулому – в «людські ресурси», «трудовий потенціал», «персонал», «кадри» і «людський капітал». Відбувається поступова трансформація наукових поглядів на роль людини у процесі виробництва: від розгляду її як придатку до машинного обладнання та ресурсу виробництва, витрати на який необхідно зменшувати, до сприйняття людини як капіталу, в який необхідно збільшувати інвестування та ефективно ним управляти. Для цього необхідна зміна парадигми управління персоналом підприємства.

Аналіз основних досліджень. Методологічні засади щодо управління та мотивації персоналу закладені у наукових працях зарубіжних і вітчизняних вчених: Е. Бем-Баверк, Дж. Кендрік, К. Маркс, В. Петти, Д. Рикардо А. Сміт, Л. Туроу, Ю.Л. Фіш, І. Фішер, Т. Шульц, В. Антонюк, Д. Богиня, О. Бородіна, О. Грішнова, С. Климко, А. Короковський, Л. Михайлова, В. Пригода. Однак, незважаючи на значну кількість наукових робіт, які присвячені особливостям формування та управління людським капіталом, цій проблемі приділяється недостатньо уваги.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та узагальнення існуючих підходів щодо визначення категорії людський капітал як серед зарубіжних, так і вітчизняних вчених, а також вивчення та систематизація підходів до формування активів людського капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчить досвід зарубіжних країн, найбільших успіхів в економічному розвитку досягають ті підприємства, де створені сприятливі умови для реалізації творчих здібностей працівників та впроваджуються передові інноваційні технології управління людським капіталом.

В умовах ринкової економіки України постає проблема нового осмислення сутності усієї сукупності

економічних процесів, що відбуваються на нинішньому етапі. Досвід проведення реформ свідчить про необхідність посилення уваги до однієї з центральних проблем ринкової економіки –формування та ефективного використання потенціалу людини, тобто її здібностей, знань та можливостей як основного з факторів, що забезпечує конкурентоспроможність підприємств. Ця обставина визначила те виняткове значення, якого набуло нині ефективне управління людським капіталом, що забезпечує розвиток підприємства в цілому.

У процесі нашого дослідження є необхідним проаналізувати різні підходи до формування поняття «людський капітал». Найбільш повне уявлення про людські ресурси дає категорія «людський капітал». Поняття «людський капітал» увійшло в науку на початку 60-х років XX ст. у західній економічній літературі. За Г. Беккером, «людський капітал» – це сукупність природжених здібностей і набутих знань, навиків та мотивацій, доцільне використання яких сприяє збільшенню доходу (на рівні індивіда, підприємства чи суспільства) [1, с. 8].

Т. Шульцем, лауреатом Нобелівської премії 1979 р., до наукового обігу було введено поняття «людський капітал», під яким розумілася сукупність знань і кваліфікацій, що виконувала подвійну функцію – засобу виробництва і предмета тривалого користування [2, с. 6].

Людський капітал визнаний найціннішим ресурсом, набагато важливішим, ніж природні ресурси або накопичене багатство [3, с. 92]. У понятійний апарат вітчизняних науковців цей термін увійшов дещо пізніше. Це насамперед пов'язано з розвитком економіки в цілому. Оскільки ринкова економіка на теренах постсоціалістичних країн почала розвиватися значно пізніше, то спостерігаються деякі відмінності у категоріальному апараті.

Комплексний аналіз категорії «людський капітал» здійснила вітчизняний дослідник соціально-трудової сфери О.А. Грішнова. Вона провела глибоке дослідження сутності та змісту цієї категорії, обґрунтувала і розмежувала її з такими категоріями, як «робоча сила», «трудові ресурси», «людський фактор», «трудовий потенціал». Підсумовуючи різні підходи до дослідження і визначення категорії людський капітал, вона дає таке його визначення: людський капітал – це економічна категорія, яка характеризує сукупність сформованих і розвинених унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають в їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника та національного доходу [4, с. 16-17].

Сучасна економічна наука накопичила досить великий матеріал, що дозволяє підійти до визначення носія людського капіталу й до уточнення самого поняття «людський капітал». Вихідним тут є поняття самого капіталу, тому що людський капітал – форма капіталу, а його особливості, закони руху відповідно нерозривно пов'язані із сутнісним визначенням капіталу [5, с. 66].

На нашу думку, серед вітчизняних науковців можна простежити деяку спільність у визначенні людського капіталу. Зокрема, М.Д. Лук'янченко, Н.Є. Муромець так трактують дане поняття: людський капітал – це сформований або розвинений внаслідок інвестицій та накопичений людьми певний запас здоров'я, знань, здібностей, досвіду, мотивації, які цілеспрямовано використовуються у тій чи іншій галузі суспільного виробництва, що сприяє зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів (заробітків) його володаря [6, с. 15].

Ідентичне трактування цього поняття знаходимо і в працях інших науковців В.П. Антонюк, О.М. Бородіна, М.П. Іванов, Є.В. Сумарокова: людський капітал – це сформований у результаті інвестицій і накопичень людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивації, які використовують-

Таблиця 1

Сутність дефініції «людський капітал» у літературних джерелах

№	Автор	Сутність дефініції
	Г. Беккер [9].	«Людський капітал» – це сукупність природжених здібностей і набутих знань, навиків та мотивацій, доцільне використання яких сприяє збільшенню доходу (на рівні індивіда, підприємства чи суспільства) [8].
2.	Т. Шульц [10].	«Людський капітал», під яким розумілась сукупність знань і кваліфікацій, що виконувала подвійну функцію – засобу виробництва і предмета тривалого користування.
	А Маршалл [11].	Розглядав категорію як таку, що створює вартість, і передбачив економіку, в якій знання, вміння й навички людини перетворюються на продуктивну силу, що визначає прогресивний поступ.
3.	В.П. Антонюк, О.М. Бородіна, М.П. Іванов, Є.В. Сумарокова [7]	Людський капітал – це сформований у результаті інвестицій і накопичень людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивації, які використовуються в тій чи іншій сфері суспільного відтворення, що сприяє росту продуктивності праці і виробництва і тим самим впливають на зростання прибутків (заробітків) даної людини.
	О.А. Грішнова [4, с. 16-17]	Людський капітал – це економічна категорія, яка характеризує сукупність сформованих і розвинених унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають в їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника та національного доходу.
	С.І. Бондар [12, с. 143]	Людський капітал – людський капітал, здатність людини приносити доход, він охоплює природні здібності людини, її талант, освіту, набуту кваліфікацію.
	М.Д. Лук'янченко, Н.Є. Муромець [6, с. 15]	Людський капітал – це сформований або розвинений внаслідок інвестицій та накопичений людьми певний запас здоров'я, знань, здібностей, досвіду, мотивації, які цілеспрямовано використовуються в тій чи іншій галузі суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливає на ріст доходів (заробітків) його володаря.
	О.М. Головінов [8, с. 65]	Людський капітал – це сформований і накопичений у процесі економічних й інноваційних інвестицій у людину запас здібностей, здоров'я, знань, кваліфікації, навичок, умінь, досвіду, мотивацій, мобільності, результатом продуктивного використання якого є зростання доходу його власника й власника речовинного капіталу, у межах якого він реалізується.

ся в тій чи іншій сфері суспільного відтворення, що сприяє росту продуктивності праці і виробництва і тим самим впливають на зростання прибутків (заробітків) даної людини [7, с. 68]. Це дає нам підстави стверджувати, що серед вітчизняних науковців сформувалося подібне бачення даної проблеми.

Схожої думки дотримується і О.М. Головінов. У своїй монографії він дає таке визначення людського капіталу – це сформований і накопичений у процесі економічних й інноваційних інвестицій у людину запас здібностей, здоров'я, знань, кваліфікації, навичок, умінь, досвіду, мотивацій, мобільності, результатом продуктивного використання якого є зростання доходу його власника й власника речовинного капіталу, у межах якого він реалізується [8, с. 65].

Серед основних характеристик людського капіталу слід зазначити, що він: є єдиним активним капіталом, тоді як усі інші капітали є пасивними, оскільки вони всі без винятку підпорядковуються людині й діють відповідно до її волі. З огляду на цю позицію, інвестування в інші види капіталу, минаючи людський, виявляються не досить результативними.

У науковій літературі розгляд людського капіталу відбувається на трьох рівнях: макроекономічному рівні, мезорівні та мікрорівні.

На нашу думку, трьохрівневий поділ людського капіталу є дещо укрупненим, оскільки у свою класифікацію він не включає особистісного капіталу окремо взятого працівника та групи працівників. Адже саме окремо взятий працівник чи група працівників стають основою формування персоналу підприємства. Виходячи з цього вважаємо, що доцільніше розглядати людський капітал, який складається не з трьох, а з п'яти рівнів: індивідуальний людський капітал (працівника), людський капітал групи працівників, людський капітал підприємства, людський капітал галузі та регіону, людський капітал суспільства (країни).

Провівши аналіз категорії «людський капітал», можна побудувати його ієрархію (рис. 1).

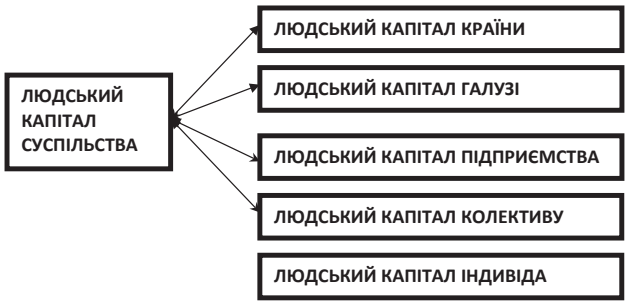


Рис. 1. Ієрархія людського капіталу

У контексті нашого дослідження найдоцільніше розглядати людський капітал на мікрорівні, оскільки це рівень окремого взятого підприємства. Носієм людського капіталу підприємства є його персонал, що виступає носієм робочої сили як ресурсу праці підприємства, і саме трудова діяльність персоналу забезпечує досягнення цілей організації. За умов швидкого розвитку інформаційних технологій й відсталості матеріально-технічного оснащення вітчизняних підприємств досить частими є ситуації, коли людський капітал працівників не повністю або взагалі не затребуваний, і це призводить до того, що носій людського капіталу (працівник) стає незадоволений своєю працею і, як правило, намагається змінити місце роботи. У результаті має місце втрата людського капіталу підприємством.

Провівши аналіз існуючих підходів до визначення категорії «людський капітал», пропонуємо наступне визначення даної категорії «людський капітал» – це капітал формування якого відбувається в результаті інвестицій в розвиток його активів, що забезпечує накопичення людиною певного запасу знань, умінь, здібностей, здоров'я, кваліфікації, мотивації, творчого потенціалу (креативності), які перебувають у власності індивіда, та в результаті використання в економічній діяльності сприяють підвищенню продуктивності праці та збільшенню доходів (заробітків) його власника.

Як зазначає Н.В. Ушенко, сформовані й застосовані у виробництві продуктивні здібності (сили) людини являють собою активи людського капіталу. До основних з них належать: загальна та спеціальна освіта; практичний професійний і життєвий досвід; духовне та фізичне здоров'я; мотивація та гнучкість мислення. Активи людського капіталу забезпечують його функціонування, визначають його економічне становище у суспільстві. Вони є тими основними підоймами, які перетворюють людські ресурси в діючий людський капітал і забезпечують економічне зростання як на індивідуальному, так і на національному рівні [13, с. 22].

Як зазначає А.В. Коровський, активи є тими ознаками, якими стала володіти людина завдяки цілеспрямованим інвестиціям. Активами людського капіталу є здоров'я, загальна і професійна освіта, народження і виховання дітей, міграція, пошуки економічної інформації. До цих уже сталих активів слід додати психологічну стійкість, інтелектуальну гнучкість, життєстверджуючі ціннісні орієнтири, моральність способів реалізації цілей. [14, с. 81].

Російські дослідники А. Добриніна, С. Дятлов та О. Циренова виділяють три основних способи групування показників людського капіталу – за його активами (фондами), за рівнем агрегування, а також поділ показників на натуральні і вартісні. Людський капітал має складну внутрішню структуру. Загальноприйнятим є його поділ за основними активами (фондами), до яких відносяться: інтелектуальний капітал; фонд підготовки на виробництві; фонд здоров'я; фонд міграції; фонд економічної значущості інформації; фонд мотивації економічної діяльності; фонд підприємництва; інші (у розширеному трактуванні) [15, с. 84-86].

За визначенням А.О. Крилова і Ю.В. Пушкінського, активи людського капіталу становлять все те, з чого складається людський капітал, на що спрямовано будь-яку інвестиційну дію. До активів людського капіталу автори відносять рівень освіти (який вони вважають основним активом) та придбані знання. Проведені дослідження свідчать про те, що майже всі науковці схиляються до єдиної думки щодо складу активів людського капіталу.

Аналізуючи дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, дійшли висновку, що не існує єдиного підходу щодо визначення та структури активів людського капіталу. В рамках дослідження необхідно здійснити більш глибоке дослідження цього питання та його концептуальне значення.

Провівши аналіз найбільш поширених дефініцій людського капіталу, можна прийти до висновку, що він складається з таких активів: запасу знань, умінь, здібностей, здоров'я, кваліфікації, мотивації, які перебувають у власності або є надбанням індивіда.

Отже, активи людського капіталу характеризують уже сформовані й застосовувані у виробництві продуктивні здібності людини, персоніфіковані за-

лежно від способу їх отримання й від функції у виробничій діяльності. Останні являють собою єдиний масив елементів людського капіталу. До основних елементів людського капіталу економічна теорія відносить здібності, здоров'я, кваліфікацію, мотивацію, мобільність [8, с. 73-74].

На відміну від існуючих методик для оцінки людського капіталу кожного окремого працівника підприємств, нами запропоновано обрати п'ять активів, які найбільш повно характеризують людський капітал та складають його структуру. В існуючих методиках, які раніше застосовувалися для комплексної оцінки людського капіталу на більш ширшому макрорівні, до активів людського капіталу належали: вік, освіта, досвід роботи, здоров'я.

Як свідчать проведені дослідження, існуючі методики оцінки людського капіталу або взагалі не враховують такий актив, як креативність, або приділяють йому незначну увагу. Це пов'язано перш за все з тим, що всі вони спрямовані на оцінку людського капіталу у вартісному виразі та дослідження ведуться на більш високому, макроекономічному рівні, де врахувати особливості творчого розвитку кожної окремої людини практично неможливо із-за великого масиву конкретних індивідів. При цьому виникають значні труднощі через відсутність переконливої методології дослідження та оцінювання творчого (креативного) потенціалу людського капіталу. Розрахунок за активом креативності буде проводитися на основі використання та аналізу методики діагностики розвитку креативності, що дає можливість визначити креативний потенціал персоналу [16, с. 208]. Наступним активом, який приймаємо до розгляду, є освіта – найбільш вагомий елемент людського капіталу. Вона формує загальні та професійні знання, культуру, професійні уміння та навички, розвиває інтелектуальні здібності людини, вчить думати, аналізувати, приймати обґрунтовані рішення [17, с. 89].

Як зазначає у своїй роботі Л.І. Михайлова, якісна освіта – головний фактор формування та розвитку людського капіталу та фінансової захищеності [18, с. 41].

Оскільки передбачається, що більш обдаровані люди досягають у середньому більш високих рівнів освіти, то у процесі навчання відбувається своєрідне сортування учнів за рівнем їх здібностей. Природно, що при найманні працівників підприємці будуть використовувати інформацію про потенційну продуктивність працівника. Отже, рівень освіти виступає своєрідним сигналом для роботодавців про якість робочої сили потенційних працівників [19, с. 19].

Наступним активом, який береться до уваги при проведенні розрахунків, є актив досвіду роботи. При підрахунку даного активу береться до уваги загальний досвід роботи незалежно від того, у якій сфері діяльності здобувався трудовий стаж. На важливість цього активу звертали свою увагу низка вчених, зокрема російський економіст В.Є. Харченко: «У процесі виробництва людський капітал підлягає змінам. Однак знос і амортизація людського капіталу відбуваються повільніше, ніж це відбувається з основним капіталом. Головні складові цього процесу: вік людини і моральне старіння знань. Якщо основний капітал з початком його функціонування підлягає зносу, втрачаючи початкову корисність, то людський капітал під час дорослішання працівника, навпаки, зростає за рахунок нових знань та виробничого досвіду».

Цієї ж думки дотримується і О.М. Бородіна. Вона зазначає, що накопичення такого активу людського капіталу, як виробничий досвід триває безупинно [20, с. 52].

На нашу думку, відсутність досвіду роботи у працівника, який бажає працювати, значно знижує його конкурентоспроможність і це, в свою чергу, заважає у процесі його працевлаштування. Керівники підприємства не хочуть мати справи з людьми без досвіду роботи через те, що потрібен певний час для їх адаптації та навчання професійним навичкам.

Одним із важливих активів людського капіталу є здоров'я. Здоров'я населення – це стан комплексного фізичного, духовного та соціального добробуту, а не лише відсутність хвороб і фізичних вад. Показники здоров'я не просто є однією із найважливіших складових людського капіталу, вони ще й детермінують ефективність формування та використання інших його складових [21, с. 28].

Як стверджують вітчизняні науковці, потенціал людини значною мірою залежить від її здоров'я, здатності робочої сили задовольняти необхідні потреби людини, рівня її працездатності. Зміцнення здоров'я населення є важливим фактором розвитку людського капіталу. Саме тому ведення здорового способу життя і довголіття розширюють можливості людини, населення для накопичення знань, матеріальних благ, підвищення добробуту [4, с. 40].

Зазначимо, що результати деяких наукових досліджень свідчать про те, що здоров'я людини лише на 8-10% залежить від системи охорони здоров'я, ще на 20% – від екологічних умов, ще на 20% – визначаються генетичними чинниками і на 50% – від способу життя (раціональний режим праці та відпочинку, гігієна раціонального харчування, відсутність шкідливих звичок, нормальна маса тіла, профілактика стресів, захворювання тощо) [15, с. 35].

Ми схиляємося до думки вчених О.А. Грішнової та О.М. Бородіної, що рівень здоров'я населення є індикатором успішності соціально-економічного розвитку. Рівень здоров'я виступає одним з вирішальних чинників у визначенні здатності індивіда та нації до праці, оскільки саме вона має ефективно вирішувати питання економічного, політичного, соціального та духовного розвитку. У першу чергу при погіршенні встановленого рівня здоров'я має бути створення умов для його зміцнення шляхом впровадження державної програми здорового способу життя та фізичної активності.

Стан здоров'я людини – це його безпосередній капітал, частина якого являється спадковою, а інша – набута в результаті затрат самої людини і суспільства. Протягом життя відбувається частковий знос людського капіталу [4, с. 51].

За Ю. Корчагіним, «людський капітал за ступенем креативності, творчості та ефективності як продуктивного чинника можна розділити на негативний людський капітал (руйнівний, активно заважає процесам розвитку), пасивний людський капітал – чисто споживчий, некреативний, що не бере участь в інноваційних процесах, і позитивний – творчий, креативний, інноваційний людський капітал. Між цими станами і складовими сукупного ЛК існують проміжні по ефективності стану і складові людського капіталу» [22].

Наступним активом, який доцільно включити у вимір людського капіталу підприємств, є креативність. Креативність персоналу як актив людського капіталу нині практично не використовується в діяльності управління персоналом організації. На нашу думку, це є один із стратегічних ресурсів та резервів організації. Постійна турбота про розвиток

креативних здібностей персоналу, а також створення творчої атмосфери в колективі дозволяє підприємству не тільки виживати у складній конкурентній боротьбі, але й розвиватися.

За Ю. Корчагіним, «людський капітал за ступенем креативності, творчості та ефективності як продуктивного чинника можна розділити на негативний людський капітал (руйнівний, активно заважає процесам розвитку), пасивний людський капітал – чисто споживчий, некреативний, що не бере участь в інноваційних процесах, і позитивний – творчий, креативний, інноваційний людський капітал. Між цими станами і складовими сукупного людського капіталу існують проміжні по ефективності стану і складові людського капіталу» [22].

Аналіз літературних джерел і власні напрацювання дозволяють зробити висновок, що науковці схильні розглядати знання, уміння, здоров'я, кваліфікацію, якими володіє персонал, як важливі компоненти людського капіталу.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведених досліджень та критичного аналізу різних підходів щодо формування поняття «людський капітал» та його складових (активів) можна дійти висновку, що серед науковців не існує єдиного підходу щодо розгляду даної проблеми. Аналіз літературних джерел і власні напрацювання дозволяють зробити висновок, що науковці схильні розглядати знання, уміння, здоров'я, кваліфікацію, якими володіє персонал, як важливі компоненти людського капіталу. Формування активів людського капіталу, на жаль, відбувається стихійно та без підтримки держави. Зацікавленість у розвитку людського капіталу проявляє лише його носій, тобто окремий індивід. За умов нестабільної економічної ситуації та важкого фінансового стану більшості населення України люди все менше уваги приділяють розвитку таких активів, як: здоров'я (не відвідують санаторії, спортивні та тренажерні зали, погане харчування тощо), освіта (мало уваги приділяється самоосвіті придбанні фахової літератури тощо). Також малодослідженим є такий актив людського капіталу, як креативність, та його вплив на діяльність персоналу підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Назарова Г.В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств : наукове видання / Г.В. Назарова, Н.Л. Гавкалова, Н.С. Маркова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 240 с.
2. Людський капітал України: стан, проблеми, перспективи відтворення : монографія у 2 ч. / Київський національний ун-т будівництва і архітектури / В.М. Лич (наук. ред.). – К. : КНУБА, 2009. – Ч. І. – 224 с.
3. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О.А. Грішнова. – К. : Знання, 2006. – 559 с.
4. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К : Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
5. Бородатий В.П. Управління персоналом : навч. посібник / В.П. Бородатий, І.Д. Крижко, А.Й. Ягодзінський. – К. : ІЗМН, 1997. – 272 с.
6. Лукьянченко Н.Д. Инвестиционная поддержка качества персонала предприятия / Н.Д. Лукьянченко, Н. Е. Муромець. – Донецк : ООО «Лебедь», 2003. – 178 с.
7. Управління людськими ресурсами: філософські засади : навчальний посібник / під ред. д.ф.н. В.Г. Воронкової. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.
8. Головінов О.М. Людський капітал у системі виробничих відносин : монографія / О.М. Головінов – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2004. – 161 с.
9. Беккер Гэри С. Человеческое поведение: Экономический поход : избр. тр. по экон. теории / Р.И. Капелюшников (сост., науч. ред. пер., авт. послесл.), Е.В. Батракова (пер. с англ.), М.И. Левин (авт. предисл.). – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 671 с.
10. Schultz T. Investment in people: the Economics of Population Quality / Schultz T. – M., 1981. – 340 с.
11. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3-х т. / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1 – 415 с.
12. Бондар С.І. Соціальні рішення та формування людського капіталу в сільській місцевості / ринкова трансформація економіки АПК : кол. монографія / за ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросава, Г.Є. Мазнєва. – Ч. 1. – К. : ІАЕ, 2002. – 571 с.
13. Ушенко Н.В. Людський капітал: регуляторні механізми відтворення : монографія / Н.В. Ушенко. – Донецьк : Юго-Восток, 2008. – 287 с.
14. Коровський А.В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування : монографія / А.В. Коровський. – К. : КНЕУ, 2004. – 184 с.
15. Добрынин А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: Формирование, оценка, эффективность использования / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. – СПб. : Наука, 1999. – 309 с.
16. Практикум по психологии профессиональной деятельности : учеб. пособ. ; под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Снеткова. – СПб. : Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2000. – 304 с.
17. Михайлова Л.І. Управління персоналом : навч. посіб. / Л.І. Михайлова. – Центр учбової літератури, 2007. – 248 с.
18. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : монографія / В.П. Антонюк. – Донецьк : НАН України. Ін-т економіки пром-сті, 2007. – 348 с.
19. Харченко В.Е. Человеческий капитал: проблемы накопления и использования / В.Е. Харченко. – Белгород : Изд-во БелГТАСМ, 2001. – 248 с.
20. Бородіна О.М. Людський капітал на селі: наукові основи, стан, перспективи розвитку : монографія / О.М. Бородіна – К. : Ін-т агр. економіки УААН, 2003. – 274 с.
21. Михайлова Л.І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах : монографія / Л.І. Михайлова. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 388 с.
22. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал – интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности [Електронний ресурс] : (научн. доклад) / Ю.А. Корчагин // «Человеческий капитал как междисциплинарная область исследований» : научный семинар. – Москва. Воронеж, 2011. – Режим доступу : http://www.hse.ru/data/2011/04/30/1210697016/Korchagin_report.doc. – Назва з екрану.

УДК 65.012.8:338.246

Лобов С.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу, аудиту й адміністрування
підприємств гірничо-металургійного комплексу
Криворізького національного університету

ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проведено критичний огляд показників економічної ефективності інвестицій у рамках вартісно-орієнтованого управління. Виявлено переваги та недоліки показників економічної та грошової доданої вартості порівняно з традиційним показником NPV. Проведено розрахунки показників NPV, EVA, CVA та обґрунтовано доцільність використання показника CVA на вітчизняних ГЗК.

Ключові слова: вартісно-орієнтоване управління, грошова додана вартість, середньозважена вартість капіталу, економічна амортизація, операційний грошовий потік, стратегічні інвестиції.

Лобов С.П. ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
В статье проведен критический обзор показателей экономической эффективности инвестиций в рамках стоимостно-ориентированного управления. Выявлены преимущества и недостатки показателей экономической и денежной добавленной стоимости по сравнению с традиционным показателем NPV. Проведены расчеты показателей NPV, EVA, CVA и обоснована целесообразность использования показателя CVA на отечественных ГОК.

Ключевые слова: стоимостно-ориентированное управление, денежная добавленная стоимость, средневзвешенная стоимость капитала, экономическая амортизация, операционный денежный поток, стратегические инвестиции.

Lobov S.P. INDICATORS OF ECONOMIC EFFICIENCY OF INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES
In the article a critical review of the indicators of economic efficiency of investments in the framework of value-based management are presented. Advantages and disadvantages of indicators of economic and cash value added compared to traditional indicator of NPV are identified. The calculations of the indicators NPV, EVA, CVA are presented and practicability of the use of the CVA indicator on domestic OMPEs are proved.

Keywords: value-based management, cash value added, weighted average cost of capital, economic depreciation, operating cash flow, strategic investments.

Постановка проблеми. Традиційно при оцінці економічної ефективності інвестицій використовуються показники, що базуються на дисконтуванні вільних грошових потоків, зокрема: чиста приведена вартість (NPV), внутрішня норма доходності (IRR), індекс доходності (PI) тощо. Але останнім часом у сучасній економічній теорії активно почали розвиватися нові підходи в рамках вартісно-орієнтованого управління (VBM). Різними відомими консалтинговими компаніями пропонуються різноманітні показники ефективності інвестицій. Так, консалтингова група McKinsey & Co одночасно з вільними грошовими потоками використовує показник економічного прибутку (EP); Stern Stewart & Co працює з показниками економічної (EVA) та ринкової (MVA) доданої вартості; Boston consulting group – з грошовою рентабельністю інвестицій (CFROI) та грошовою доданою вартістю (CVA).

На відміну від традиційних показників (NPV, IRR, PI), показники EP, EVA та CVA визначаються по кожному року інвестиційного проекту, а не для усього періоду життєвого циклу проекту. Це дозволяє їх використовувати для оперативного контролю ефективності використання інвестицій вже з першого року інвестиційного проекту. Крім того, ці показники зручно використовувати для оцінки інвестиційної діяльності підприємства в цілому, а не по окремих інвестиційних проектах. Адже не завжди на підприємстві є детальний облік доходів та витрат по кожному інвестиційному проекту, особливо по невеликих інвестиціях. Тому немає можливості їх оцінити окремо за традиційними показниками. Розглянемо показники EP, EVA та CVA більш детально.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «економічний прибуток» було введено ще на початку XX ст. відомим економістом А. Маршалом. Під економічним прибутком (EP) розуміється бухгалтерський прибуток за вирахуванням витрат на капітал:

$$EP = \text{Бухгалтерський прибуток} - \text{Витрати на капітал}. \quad (1)$$

У методиці компанії McKinsey & Co формула (1) дещо уточнюється. Під час визначення витрат на капітал враховується середньозважена вартість капіталу [1, с. 124]:

$$EP = (EBIT - Tax) - WACC \times I = NOPAT - WACC \times I, \quad (2)$$

де EBIT – операційний прибуток підприємства, грн;

Tax – податок на прибуток, грн;

NOPAT – операційний прибуток після оподаткування, грн;

WACC – середньозважена вартість капіталу, частки од.;

I – інвестований капітал, грн.

У середньозваженій вартості капіталу (WACC) враховується те, що на підприємстві інвестований капітал складається як власного, так і позикового капіталу. Тому даний показник визначається як зважена ставка за величиною капіталу відповідного виду [1, с. 72]:

$$WACC = k_E \times W_E + k_D \times W_D \times (1-T), \quad (3)$$

де k_E, k_D – ставка вартості власного та позикового капіталу, відповідно, частки од.;

W_E, W_D – частка власного та позикового капіталу в загальній величині капіталу підприємства, відповідно, частки од.;

T – ставка податку на прибуток, частки од.

Компанія Stern Stewart & Co розробила удосконалену модифікацію економічного прибутку – економічну додану вартість (EVA). При цьому у розрахунковій формулі EVA використовуються скориговані величини операційного прибутку після оподаткування

(NOPATadj) та інвестованого капіталу (Iadj) [2, с. 24]:

$$EVA = NOPATadj - WACC \times Iadj. \quad (4)$$

Необхідність коригувань викликана недосконалістю існуючих стандартів бухгалтерського обліку, що не дозволяє використовувати для оцінки інвестицій величини операційного прибутку та інвестованого капіталу за даними фінансової звітності. Тому компанією Stern Stewart & Co запропоновано більше ніж 150 авторських коригувань. Найбільш відомими з них є такі:

1. Коригування на величину відстроченого податку на прибуток.

2. Коригування на резерв LIFO.

3. Коригування на інші капітальні еквіваленти (амортизація гудвілу, капіталізація витрат на науково-дослідні роботи, на резерви сумнівних боргів, на знецінення активів).

Слід зазначити, що величина інвестованого капіталу як у показнику EP, так і показнику EVA враховується станом на початок досліджуваного року, тобто умовно вважається, що інвестиції зроблені на початок року. При цьому величина інвестованого капіталу традиційно визначається як валюта балансу. Але насправді на великих промислових підприємствах, зокрема на вітчизняних гірничо-збагачувальних комбінатах (ГЗК), інвестиції здійснюються постійно і протягом року. Тому, на нашу думку, потрібно їх також враховувати з приведенням до початку року за допомогою дисконтування.

Ще одним значним недоліком показника EVA є те, що він базується на бухгалтерському показнику операційного прибутку, що враховує амортизацію, визначену за стандартами бухгалтерського обліку.

Бухгалтерська амортизація в більшості випадків нараховується прямолінійним методом. Цей метод є простим у розрахунку, але він не враховує можливість реінвестування амортизаційних відрахувань. У той же час на більшості вітчизняних підприємств, у т.ч. ГЗК, уся сума амортизації повністю реінвестується та використовується у господарському обігу.

Для вирішення цієї проблеми Boston consulting group (BCG) запропонувала використовувати при розрахунку операційного прибутку не бухгалтерську, а економічну амортизацію. Остання визначається за формулою [3, с. 37]:

$$ED = \frac{GFA \times WACC}{(1 + WACC)^n - 1}, \quad (5)$$

де ED – економічна амортизація, грн;

GFA – необоротні активи за первісною вартістю, грн;

WACC – середньозважена вартість капіталу, частки од.;

n – строк корисного використання необоротних активів, років.

Показник, у якому використовується економічна амортизація, отримав назву грошова додана вартість (CVA) [3, с. 42]:

$$CVA = (EBIT + Dep) - ED - Taxes - WACC \times I = EBITDA - ED - Taxes - WACC \times I, \quad (6)$$

де CVA – додана грошова вартість, грн;

EBIT – операційний прибуток, грн;

Dep , ED – бухгалтерська та економічна амортизація, відповідно, грн;

EBITDA – сума операційного прибутку та амортизації, грн;

Taxes – податок на прибуток, грн;

I – первісна вартість загального інвестованого капіталу, грн.

При застосуванні прямолінійного методу амортизації операційний прибуток занижується у перші роки проекту та занижується у останні. Використання економічної амортизації дозволяє вирівняти показники та проводити аналіз динаміки показників у порівняних умовах з урахуванням стадії життєвого циклу проекту. Отже, на нашу думку, для промислових підприємств зі значною вартістю основних фондів, показник CVA є більш адекватним.

Слід зазначити, що показники CVA та EVA за своїм економічним змістом близькі до традиційного показника NPV. Сума дисконтованих величин CVA та EVA (ринкова додана вартість – MVA) за весь період життєвого циклу проекту дорівнює NPV:

$$MVA = \sum_{t=1}^{T} \frac{EVA_t}{(1 + WACC)^t} = \sum_{t=1}^{T} \frac{CVA_t}{(1 + WACC)^t} = \sum_{t=1}^{T} \frac{FCF_t}{(1 + WACC)^t} = NPV, \quad (7)$$

де FCF – вільний грошовий потік, грн;

Але CVA, EVA, на відміну від NPV, більш зручні для оцінки окремого року інвестиційного проекту, адже вільний грошовий потік часто має від'ємне значення на початку інвестиційного проекту.

У 1996 р. шведські вчені Ф. Вейссенридер та Е. Оттосон створили ще одну модифікацію CVA [4, с. 37]. Це одна із самих складних версій грошової доданої вартості, що практично не має подібності з концепцією BCG.

Грошова додана вартість в даному випадку визначається як різниця фактичного та потрібного операційного грошового потоку [4, с. 37]:

$$CVA = OCF - OCFD, \quad (8)$$

де OCF – фактичний операційний грошовий потік, грн;

OCFD – потрібний операційний грошовий потік, грн.

У моделі BCG також враховується фактичний операційний грошовий потік через величину EBITDA, але непрямим методом. У моделі Ф. Вейссенридера використовується прямий метод, при цьому враховуються так звані «підтримуючі інвестиції» [4, с. 38]:

$$OCF = NS - OpEx - \Delta WC - MI, \quad (9)$$

де NS – чиста виручка від реалізації, грн;

OpEx – операційні витрати, грн;

ΔWC – приріст оборотних активів, грн;

MI – підтримуючі інвестиції, грн.

Потрібний операційний грошовий потік – це величина грошових коштів, яку потрібно отримати в майбутньому для повного відшкодування «стратегічних інвестицій». Потрібний операційний грошовий потік розподіляється на рівномірні частини (ануїтетні платежі) протягом життєвого циклу проекту та визначається за відомою формулою поточної вартості ануїтету [4, с. 40]:

$$OCFD = \frac{SI \times WACC \times (1 + WACC)^n}{(1 + WACC)^n - 1}, \quad (10)$$

де SI – стратегічні інвестиції, грн.

Слід зазначити, що в моделі Ф. Вейссенридера залишаються невирішеними досить істотні питання. Насамперед методика виявлення стратегічних інвестицій. Від того, що вважати стратегічними, а що – підтримуючими інвестиціями, буде залежати кінцевий результат. На практиці стратегічні інвестиції часто здійснюються не одноразово, а порціями, розподіленими у часі. Крім того, стратегічні інвестиції навіть у середніх компаніях можуть нараховувати десятки напрямів. Все це сильно ускладнює аналіз результативності в рамках даної моделі та вимагає великого обсягу розрахунків. Тому, на нашу думку, модель BCG є більш об'єктивною та зручною для використання на вітчизняних ГЗК.

Постановка завдання. Метою роботи є огляд показників економічної ефективності інвестицій у рам-

ках вартісно-орієнтованого управління та обґрунтування доцільності використання показника CVA на вітчизняних ГЗК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведемо оцінку ефективності інвестицій за традиційними показниками (NPV, IRR), а також за показниками CVA та EVA на прикладі інвестиційного проекту розвитку ПАТ «Північний ГЗК». Інвестиції та операційний прибуток по даному проекту наведені у таблиці 1.

Як видно з таблиці 1, за період 2014–2024 рр. планується інвестувати 2,4 млрд дол. додаткових інвестицій, операційний прибуток складатиме 9,4 млрд дол. Сумарні активи (інвестований капітал) на початок проекту за даними балансу підприємства складають 2,7 млрд дол., первісна вартість основних фондів – 1,2 млрд дол.

Для визначення EBITDA та, відповідно, чистого операційного грошового потоку розрахуємо суму бухгалтерської амортизації. На ПАТ «ПівнГЗК» у бухгалтерському обліку використовується лінійний метод амортизації. За діючими нормами амортизації протягом періоду життєвого циклу інвестиційного проекту планується повний знос основних фондів, що використовуються у цьому проекті. Потрібно враховувати, що додаткові інвестиції спрямовуються у придбання основних фондів, тому амортизація нараховується також і на додаткові інвестиції. Результати розрахунку бухгалтерської амортизації наведено у таблиці 2. Як видно з цієї таблиці, сума амортизації у динаміці поступово зростає зі зростанням додаткових інвестицій.

Проведемо розрахунок економічної амортизації та порівняємо її з бухгалтерською (табл. 3).

Строк використання основних фондів для економічної амортизації встановлено, як і для бухгалтерської амортизації, на рівні 11 років. Тому загальна сума економічної амортизації співпадає з сумою бухгалтерської амортизації та дорівнює 1276 млн дол.

Але, як видно з таблиці 3, до 2020 р. економічна амортизація нижча за бухгалтерську. Це пов'язано з тим, що за рахунок нарахування амортизації у підприємства є можливість знизити суму дивідендів, реінвестувати відповідні кошти та отримати додатковий дохід. Таким чином, втрати від зношування основних фондів частково компенсуються доходом від реінвестування амортизації. З наближенням до кінця проекту період реінвестування скорочується, зменшується дохід від реінвестування та відповідно збільшується економічна амортизація. Починаючи з 2020 р. сума економічної амортизації вже менша за бухгалтерську. Таким чином, на різних етапах життєвого циклу проекту величина економічної амортизації суттєво відрізняється, що пов'язано з урахуванням можливості реінвестування відповідних коштів.

Далі визначимо чистий грошовий потік (табл. 4) та традиційні показники ефективності даного інвестиційного проекту (табл. 5).

Таблиця 1

Інвестиції та операційний прибуток для інвестиційного проекту розвитку ПАТ «ПівнГЗК»

млн дол.

Роки	Додаткові інвестиції	Операційний прибуток	Роки	Додаткові інвестиції	Операційний прибуток
2014	275	735	2020	172	877
2015	336	735	2021	174	922
2016	284	735	2022	182	967
2017	248	735	2023	198	1 012
2018	172	805	2024	172	1 012
2019	188	854	Всього	2 400	9 387

Таблиця 2

Бухгалтерська амортизація по основних фондах, що використовуються в інвестиційному проекті розвитку ПАТ «ПівнГЗК»

млн дол.

Роки	Апоч*	Адод	Азаг	Роки	Апоч	Адод	Азаг
2014	116	25	141	2020	116	211	327
2015	116	59	175	2021	116	255	371
2016	116	90	206	2022	116	316	432
2017	116	121	237	2023	116	414	530
2018	116	146	262	2024	116	586	702
2019	116	177	293	Всього	1276	2400	3676

*) Апоч – амортизація основних фондів, що інвестовані на початок проекту; Адод – амортизація додаткових інвестицій; Азаг – загальна амортизація.

Таблиця 3

Бухгалтерська та економічна амортизація основних фондів, що інвестовані на початок проекту

млн дол.

Роки	Економічна амортизація	Бухгалтерська амортизація	Роки	Економічна амортизація	Бухгалтерська амортизація
2014	52	116	2020	121	116
2015	60	116	2021	139	116
2016	69	116	2022	160	116
2017	80	116	2023	184	116
2018	92	116	2024	212	116
2019	105	116	Всього	1276	1276

Таблиця 4

Розрахунок чистого грошового потоку по інвестиційному проекту розвитку ПАТ «ПівнГЗК»,

млн дол.

Роки	Операційний прибуток	Бухгалтерська амортизація	Інвестиції	Вартість активів на кінець проекту	Чистий грошовий потік
Початок проекту			2728		-2728
2014	735	141	275		601
2015	735	175	336		573
2016	735	206	284		657
2017	735	237	248		724
2018	805	262	172		894
2019	854	293	188		960
2020	877	327	172		1033
2021	922	371	174		1119
2022	967	432	182		1216
2023	1 012	530	198		1344
2024	1 012	702	172	1 452	2994

При розрахунку чистого грошового потоку у якості інвестованого капіталу враховується вартість сумарних активів підприємства на початок проекту. В останньому році проекту до грошового потоку додається вартість активів, що залишилась на кінець проекту. Як видно з таблиці 5, усі традиційні показники свідчать про високу економічну ефективність досліджуваного інвестиційного проекту.

Таблиця 5

Показники економічної ефективності по інвестиційному проекту розвитку ПАТ «ПівнГЗК»

Показник	Значення
Чистий приведений дохід (NPV), млн дол.	2009
Індекс прибутковості (PI), частки од.	1,51
Внутрішня норма прибутковості (IRR), %	27%
Дисконтований період окупності, років	7

На наступному етапі визначимо показники EVA, CVA та порівняємо їх з чистим приведеним доходом (NPV) (табл.6). Як видно з цієї таблиці, дисконтовані величини EVA та CVA, накопичені за весь період життєвого циклу проекту, співпадають з величиною NPV та дорівнюють 2009 млн грн.

Отже, за своїм економічним змістом вони близькі та відображають додатковий грошовий потік, який генерує інвестиційний проект з урахуванням впливу фактору часу. Але, як зазначалося вище, показники EVA та CVA більш зручні для оцінки окремого року проекту. У чистому грошовому потоці враховуються лише додаткові інвестиції, зроблені у відповідному році, та не враховуються залишки попередніх інвестицій. Тому його не можна використовувати для оцінки ефективності інвестицій в окремому році.

Що стосується показника EVA, то, як видно з таблиці 13, даний показник суттєво нижчий, ніж показ-

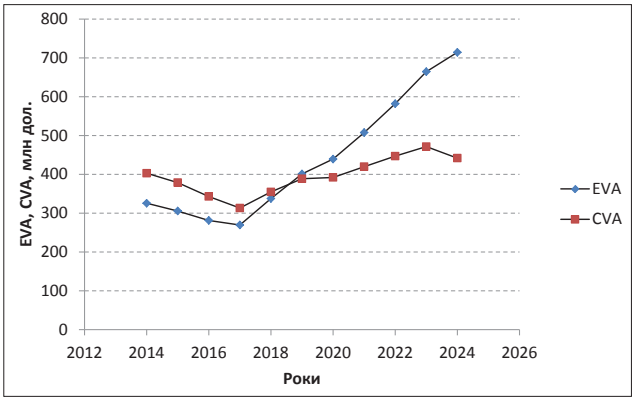


Рис. 1. Динаміка показників EVA та CVA протягом життєвого циклу інвестиційного проекту розвитку ПАТ «ПівнГЗК»

Таблиця 6

Розрахунок чистого грошового потоку по інвестиційному проекту розвитку ПАТ «ПівнГЗК»

млн дол.

Роки	Чистий грошовий потік	NPV	EVA	Дисконтована величина EVA	CVA	Дисконтована величина CVA
Початок проекту	-2728	-2728				
2014	601	523	326	283	403	350
2015	573	433	306	231	379	286
2016	657	432	281	185	343	226
2017	724	414	270	154	313	179
2018	894	445	338	168	355	176
2019	960	415	401	173	389	168
2020	1033	388	439	165	392	147
2021	1119	366	508	166	420	137
2022	1216	346	582	165	447	127
2023	1344	332	665	164	472	117
2024	2994	644	714	154	442	95
Всього		2009		2009		2009

ник CVA до 2019 р., та навпаки, більший за показник CVA після 2019 р. Це пов'язано з різними методами амортизації, що використовуються у цих показниках. Як зазначалося вище, при визначенні EVA використовується бухгалтерська амортизація, яка не враховує реінвестування амортизації, що призводить до завищення амортизації у перші роки проекту та заниження у останні роки. Так як бухгалтерська амортизація у величині EVA враховується за знаком мінус, то це викликає відповідно заниження EVA у перші роки та завищення у останні роки. Зазначений недолік усувається у показнику CVA (рис. 1).

Як видно з рисунка 1, величина CVA протягом усього періоду життєвого циклу більш рівномірна, ніж величина чистого грошового потоку та EVA.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, показники CVA, EVA та NPV за своїм економічним змістом близькі та відображають додатковий грошовий потік, який генерує інвестиційний проект з урахуванням впливу фактору часу. Але показники EVA та CVA більш зручні для оцінки окремого року проекту. У величині інвестованого капіталу потрібно враховувати інвестиції, зроблені протягом року з приведенням їх до початку року за допомогою дисконтування.

При застосуванні прямолінійного методу амортизації операційний прибуток занижується у перші роки проекту та занижується у останні. Використання економічної амортизації дозволяє вирівняти показники та проводити аналіз динаміки показників у порівняних умовах з урахуванням стадії життєвого циклу проекту. Для промислових підприємств зі значною вартістю основних фондів показник CVA є більш адекватним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурин ; пер. с англ. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 576 с.
2. Stewart B. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers / B. Stewart. – New York : Harper Business, 1999. – P. 24-29.
3. Olsen E. Shareholder Value Metrics. Boston Consulting Group Report / M.Joiner, E.Olsen, G.Hansell, B.Banducci. – Boston: Boston Consulting Group, 1996. – P. 21-102.
4. Weissenrieder F. Cash Value Added – a new method for measuring financial performance / F.Weissenrieder, E.Ottoson // Gothenburg Studies in Financial Economics, Study. – New York : Social Science Electronic Publishing, Inc. – 1996. – Vol. 1. – P. 34-46.

УДК 336.64

Невдачина О.І.
викладач кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

ВИЗНАЧЕННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВО-ВЕКТОРНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Дослідження статті базується на визначенні основних показників оцінки ефективності реалізації стратегії фінансово-векторного розвитку на підприємстві. На підставі характеристики показників, які надають оцінку стратегії, сформовано уніфікований організаційний підхід до аналізу результатів впровадження стратегії фінансово-векторного розвитку на підприємстві. Зображено поетапний план його проведення.

Ключові слова: показники, уніфікація, ефективність, стратегія фінансово-векторного розвитку.

Невдачина О.И. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВО-ВЕКТОРНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследование статьи базируется на определении основных показателей оценки эффективности реализации стратегии финансово-векторного развития на предприятии. На основании характеристики показателей, которые предоставляют оценку стратегии, сформирован унифицированный организационный подход к анализу результатов внедрения стратегии финансово-векторного развития на предприятии. Изображен поэтапный план его проведения.

Ключевые слова: показатели, унификация, эффективность, стратегия финансово-векторного развития.

Nevdachina O.I. DEFINITION OF INDICATORS FOR ASSESSMENT STRATEGIES FINANCIAL AND VECTOR ENTERPRISE DEVELOPMENT

The research paper is based on identifying key indicators for evaluating the effectiveness of implementation strategies of financial and vector of the enterprise. Based on the characteristics of indicators that provide an assessment strategy, formed a unified organizational approach to the review of the implementation strategy of financial and vector of the enterprise. Depicted phased plan for its implementation.

Keywords: performance, standardization, efficiency, financial strategy of the vector.

Постановка проблеми. Потреба впровадження різних стратегій у діяльності промислового підприємства вже давно набула актуальності. На сьогодні виділяють значну кількість видів стратегій розвитку, що сприяють ефективному розвитку підприємства різних форм власності та напряму діяльності. На жаль, у більшості випадків стратегії не розробляються на підприємствах. Вирішення цієї проблеми можливе шляхом акцентування уваги на розробці стратегії фінансово-векторного розвитку підприємства та оцінки її ефективності реалізації на підставі використання системи показників.

Аналіз останніх публікацій. На сьогодні все більшої уваги набувають праці вітчизняних та зарубіжних науковців, що присвячені дослідженню показників оцінки стратегій розвитку. Великого успіху в цьому питанні здобули: Л.П. Артеменко [1],

А.І. Бланк [2], Р. Демиденко [3], В.В. Ковальов [4], О.Р. Кривицька [5], С.А. Липовицька [6], В.В. Сабадаш [7], О.В. Гелюх [12], О.М. Синіговець [11] та багато інших.

Незважаючи на існуючі досягнення у цьому напрямі, питання обґрунтування системи показників у реалізації стратегії фінансово-векторного розвитку залишається відкритим.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб дослідити показники оцінки стратегії, що найчастіше використовуються та обґрунтувати систему показників у реалізації стратегії фінансово-векторного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожному промисловому підприємству, відповідно до форми власності та напряму діяльності доцільно мати власну стратегію фінансово-векторного розвитку, яка враховуватиме всі позитивні та негативні сторони її впровадження. Вагомий вплив на формування ефективної стратегії фінансово-векторного розвитку залежить від правильно обраних інструментів, методів та її механізму діяльності підприємства. Та не менш важливе значення в процесі реалізації стратегій належить її комплексній оцінці. На сьогодні виділяють багато видів стратегічного розвитку промислових підприємств, і кожен вид стратегії має свою ціль впровадження та

Таблиця 1

Дослідження показників оцінки стратегій

№ п/п	Джерело	Вид стратегії	Показники оцінки стратегії
1	В.В. Сабадаш, О.В. Льовов [7]	Стратегія розвитку	- Індекс прибутковості(IP); - Норма операційного прибутку (OPM); - Оборотність оборотних активів(CATR); - Коефіцієнт фінансової незалежності(ER); - Коефіцієнт маневреності власного капіталу(Км); - Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами (Кзк) - Індекс внутрішніх обмежень виробничої діяльності підприємства(Івог); - Коефіцієнт інтенсивності використання активів підприємства(Ір); - Коефіцієнт ресурсомісткості роботи підприємства(R);
2	Л.П. Артеменко, Щемельова А.В. [1] Т. Ю. Сидора [9] І. Бланк	Фінансова стратегія	- аналіз коефіцієнтів рентабельності; - аналіз коефіцієнтів продуктивності; - аналіз оборотності капіталу та активів; - економіко-математичні методи факторного дослідження ефективності; - бенчмаркінг; - експертний метод; - рівень передбачуваного приросту вартості підприємства; - рівень синергетичного ефекту; - інноваційний рівень стратегічних цілей і стратегічних ініціатив. - рентабельність капіталу; - внутрішній коефіцієнт ефективності; - період повернення капітальних вкладень; - точка беззбитковості.
3	Р. Дименко [3] М. Портер	Конкурентна стратегія	- аналіз структури витрат; - прибутковість; - аналіз конкурентної сфери; - рентабельність.
4	О.В. Радько Ф. Котлер	Маркетингова стратегія	- збір інформації та її моніторинг; - визначення маркетингових стратегій, - оцінка ефективності портфелю маркетингових стратегій, - аналіз сильних і слабких сторін використання маркетингових стратегій, - виявлення резервів маркетингових стратегій.
5	О.М. Синіговець [11] І. Ансофф, Б. Твіст	Стратегія фінансової діяльності	- тренд чистого прибутку; - чиста поточна вартість; - індекс прибутковості; - приріст чистої поточної вартості; - індексу доходності; - чистий прибуток; - рентабельність; - приріст чистого прибутку; - приріст рентабельності.
6	В.С. Соловйов	Інтеграційна стратегія	- темпи зростання попиту; - темпи зростання ринку; - оцінка привабливості окремих підрозділів; - частка компанії на ринку стосовно головних конкурентів; - темпи зростання вартості компанії; - відносна частка компанії на ринку; - майбутня конкурентна позиція компанії на ринку.
7	М. Крук, О.В. Гелюх [12]	Стратегія диверсифікації	- фінансова діяльність; - клієнтська складова; - бізнес-процеси; - персонал; - інновації.
8	А.П. Градов, Д.А. Аакер	Бізнес-стратегія	- платоспроможність; - ліквідність; - ділова активність; - ефективність витрат капіталу.

показники, які дають оцінку ефективності впровадження тієї чи іншої стратегії розвитку.

Для досягнення поставленої мети, яка передбачає дослідження та групування показників оцінки реалізації стратегії фінансово-векторного розвитку підприємства, проаналізуємо визначені відомими науковцями основні показники оцінки деяких видів стратегій.

Так, у розумінні В.В. Сабадаш та О.В. Льовова ефективна стратегія розвитку підприємства базується «на принципі зіставлення результатів статичної і динамічної моделі розвитку підприємства, та порівнянні відповідної стратегії зі стратегією-»еталоном» для оцінки ефективності стратегічних змін в управлінні підприємством» [7].

Під комплексною оцінкою фінансової стратегії розвитку підприємства І. Бланк, Т.Ю. Сирота, А.В. Щемельова та Л.П. Артеменко вважають аналітичний процес, який дає змогу виявити можливість підприємства досягти запланованої цілі з урахуванням швидкоплинних змін внутрішнього та зовнішнього оточуючого середовища [1; 2; 9].

У свою чергу Р. Дименко та М. Портер трактують конкурентну стратегію як план дій, спрямований на забезпечення довгострокових конкурентних переваг на ринку [3].

І. Ансофф і Б. Твіс під стратегією фінансової діяльності мають на увазі правила прийняття рішень, методи розвитку та програми дій [14].

У розумінні О. Кривицької оцінка стратегії виглядає як завершальний етап процесу стратегічного управління [5]. В. Ковальов, С. Линовицька під оцінкою стратегії мають на увазі можливість адаптації її до чинників у зовнішньому середовищі [4; 6].

Натомість американський маркетолог Ф. Котлер визначає маркетингову стратегію як «Загальний план маркетингових заходів, за допомогою яких компанія розраховує досягти своїх маркетингових цілей» [15].

Враховуючи вищезазначені твердження науковців, можна сказати що кожна стратегія має власну мету та своє певне бачення способів її досягнення. Згідно з метою стратегії використовуються відповідні інструменти, методи та механізми, які сприяють досягненню визначеної цілі. А отже, і показники оцінки ефективності впровадження кожної стратегії відрізняються. Більш детально розглянуто показники оцінки стратегій відповідно до видів розвитку стратегії наведено у таблиці 1.

На основі проведеного дослідження можна сформувати єдиний уніфікований підхід до оцінки результатів впровадження стратегії фінансово-векторного розвитку на підприємстві, що наведено на рисунку 1.

Під поняттям уніфікації слід розуміти об'єднання або створення єдиної системи функціонування подібних елементів або діяльність підприємства, спрямована на вироблення певних норм, що однаково регулюють відносин за існуючими видами стратегій [13].

З погляду О.Р. Охрамовича, уніфікація являє собою створення єдиної методологічної основи [18].

У свою чергу О.М. Петрук розглядає процес уніфікації як один із дієвих методів щодо зведення існуючих принципів діяльності принципів до єдиної форми [19].

Запропонований уніфікований підхід дає змогу виконувати оцінку ефективності впровадження різних видів стратегій розвитку в діяльності підприємства, шляхом виділення послідовних етапів її реалізації (рис. 1).

Перший етап проведення аналізу фінансово-економічної діяльності узагальнює оцінку стану та можливих загроз діяльності підприємства, при цьому використовуються показники, що визначають загальні тенденції розвитку підприємства. До показників цієї групи належать: обсяги виробництва та реалізації продукції, їхні темпи зростання, прибутковість підприємства, зміни дебіторської та кредиторської заборгованості, обсяги експорту та імпорту тощо.

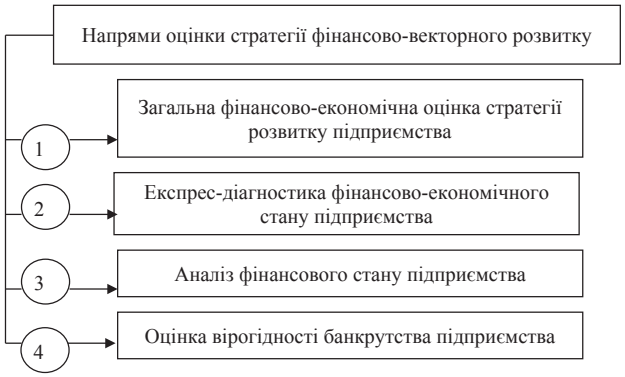


Рис. 1. Уніфікований організаційний підхід оцінки результатів впровадження різних видів стратегій розвитку на підприємстві

Проведення другого етапу дає можливість виявити сильні та слабкі сторони в діяльності підприємства, визначити загальні позитивні чи негативні тенденції розвитку підприємства та деякі проблеми, що стримують поступовий розвиток підприємства.

На третьому етапі уніфікованого підходу, у разі необхідності, детально досліджується фінансовий стан підприємства. Наприклад, за коефіцієнтним методом.

Четвертий етап передбачає виявлення вірогідності банкрутства на досліджуваному підприємстві, якщо перші два етапи показали негативну динаміку його фінансово-економічного розвитку. Більш детальний підхід оцінки результатів впровадження стратегії фінансово-векторного розвитку на підприємстві наведено на рисунку 2.

Визначення ефективності впровадження стратегії фінансово-векторного розвитку розпочинається зі співставлення цілей за отриманими результатами діяльності підприємства.

Для підтвердження досягнення або неотримання необхідних результатів, або часткового отримання поставлених цілей, підприємство, у першу чергу, проводить загальний аналіз фінансово-економічних показників, що мають оцінити досягнення цілі в стратегічному фінансово-векторному розвитку підприємства.

Загальну оцінку фінансово-економічної діяльності підприємства забезпечують такі показники: прибуток, витрати підприємства, відносне вивільнення оборотних коштів, продуктивність праці, обсяг виробництва продукції (валовий дохід), обсяги реалізації продукції і темпи зростання (падіння), рентабельність продукції, коефіцієнт оборотності активів, фондовіддача, зміни дебіторської та кредиторської заборгованості. Наведені показники забезпечують досить повну характеристику ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. У разі позитивної тенденції використання фінансових ресурсів підприємства та враховуючи той факт, що метою діяльністю кожного підприємства є збільшення прибутку, то стратегія фінансово-векторного розвитку визнається ефективною.

У разі невідповідності результатів проведення оцінки фінансово-економічного стану запланованим

показникам проводиться наступний етап оцінки впровадження стратегії розвитку підприємства.

Другим етапом проведення оцінки є експрес-діагностика фінансово-економічного стану підприємства, яка дозволяє визначити сильні та слабкі сторони підприємства. У разі виявлення слабких сторін є можливість досягти балансу між сильними та слабкими сторонами підприємства. Якщо збалансування неможливе, оцінка результатів впровадження стратегій розвитку на підприємстві розпочинає наступний етап аналізу.

Третій етап передбачає детальне дослідження фінансового стану підприємства шляхом проведення аналізу результатів його діяльності.

Головними показниками, які висвітлюють результати діяльності підприємства, є такі: показники оцінки майнового стану підприємства, показники оцінки ліквідності та платоспроможності, показники оцінки фінансової стійкості і стабільності підприємства, показники рентабельності, показники ділової активності, показники прибутковості (рентабельності), показники динаміки акціонерного капіталу тощо.

Рис. 2. Схема проведення оцінки стратегії фінансово-векторного розвитку

У разі негативних результатів проведення аналізу фінансового стану підприємства доцільно оцінити ймовірність його банкрутства, що й передбачає наступний етап проведення оцінки впровадження стратегії фінансово-векторного розвитку підприємства.

На четвертому етапі дослідження визначається рівень ймовірності банкрутства підприємства. При високій ймовірності необхідною умовою для подальшого існування підприємства є розробка антикризових заходів.

До організаційно-економічних заходів, що втілює антикризова програма, може бути запропонована відповідна тактика, яка базується на зменшенні витрат підприємства, скороченні робочого персоналу та закритті збиткових структурних підрозділів підприємства. Але підприємство може використовувати інші підходи, які спрямовані, навпаки, на розширення виробництва, пошуку нових ринків збуту тощо.

Наступний вид антикризового заходу – реорганізація, що передбачає зміну організаційно-правової форми підприємства.

Наступний крок реструктуризація, що виконується шляхом приєднання, – поглинання, укрупнення, злиття, подрібнення, перетворення та поділу підприємства [16].

Реструктуризація передбачає також здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових та технічних заходів, спрямованих на більш ефективне управління, що сприяє покращенню фінансового стану підприємства, та забезпечує збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції [17].

Останнім запропонованим і можливим антикризовим заходом, який передбачає оцінку результатів впровадження стратегії фінансово-векторного розвитку, є санація, яка представляє собою комплекс заходів, спрямованих на подолання кризового стану підприємства шляхом покриття збитків, відновлення платоспроможності, скорочення заборгованості та поступовий вихід на високий рівень прибутковості.

Загалом, банкрутство підприємства являє собою глибоку фінансову кризу. Взагалі, виникнення фінансової кризи на підприємстві характеризується трьома напрямами, а саме: причини виникнення, вид кризи та стадії розвитку кризи.

Отже, правильно визначені причини виникнення кризи на підприємстві дозволять обрати найефективніші санаційні заходи [20].

Висновки з проведеного дослідження. У процесі дослідження виявлено показники оцінки різних видів стратегії та на їх підставі сформований уніфікований організаційний підхід оцінки результатів впровадження стратегії фінансово-векторного розвитку на підприємстві та надано його поетапний план проведення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артеменко Л.П. Підходи до оцінювання ефективності стратегії // А.П. Артеменко, Л.П. Щемельова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-16.pdf.
2. Бланк І.А. Фінансова стратегія підприємства. – К. : Ника-Центр, 2006. – 520 с.
3. Демиденко Р. Критерії та показники оцінки ефективності конкурентних стратегій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9011/1/29.pdf.
4. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М. : Финансы и статистика, 2000.
5. Кривицька О.Р. Фінанси підприємств : підручник. – К. : Основи, 2005. – 138 с.
6. Липовицька С.А. Методи оцінки ефективності пристосування вітчизняних підприємств до зовнішнього середовища. – 2006. – № 5(59).

7. Сабадаш В.В. Науково-методичні підходи до розроблення варіантів ефективної стратегії розвитку підприємства // Сабадаш В.В., Люльов О.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest_Ek6-2-2010-PDF/060-69.pdf.
8. Хвостенко В.С. Методичний підхід комплексної оцінки стратегії фінансового розвитку підприємства. Українська наукова інтернет-спільнота [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nauka-online.org/content/metodychnyy-pidkhid-kompleksnoyi-otsinky-stratehiyi-finansovoho-rozvytku-pidpryyemstva.
9. Сидора Т.Ю. Критерії оцінювання ефективності діяльності підприємства. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». М. Дніпропетровськ. – 2012. – № 7.
10. Радько О.В. Оцінка ефективності маркетингових стратегій підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/43165.doc.htm.
11. Синіговець О.М. Сучасні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] . – Режим доступу : http://www.kpi.kharkov.ua/archive
12. Гелюх О.В. Система збалансованих показників як інструмент оцінки розвитку диверсифікованих видів діяльності підприємства / О.В. Гелюх // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. пр. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – № 2(38). – С. 42-46. – Режим доступу : http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/38/11govvdp.pdf.
13. Уніфікація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Уніфікація.
14. Ансофф И. Стратегическое управление : Пер. с англ. / И. Ансофф. – М. :Экономика, 1989. – 520 с.
15. Карлоф Б. Деловая стратегия : Пер. с англ. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
16. Горлачук В.В., Яненкова І.Г. Форми реорганізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/294/108.pdf.
17. Єріс Л.М. Фінансова реструктуризація підприємств як засіб стабілізації їх фінансового стану [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5394/3/Financial%20restructuring.pdf.
18. Охрамович О.Р. Проблемні аспекти уніфікації бухгалтерського обліку // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – Випуск 2(50) 2010 р. Серія «Економіка» . – 171 с.
19. Петрук О.М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку : [монографія] / О.М. Петрук – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 420 с.
20. Практикум для студентів економічних спеціальностей з дисципліни «Управління фінансовою санацією підприємства» і «Фінансова санація і банкрутство підприємства» : навч. посібник [Косарєва І.П., Сердюков К.Г., Майборода О.Є., Височіна Л.В.] / за заг. ред. к.е.н., доцента Журавльової І.В. – Харків : ХІФ УДУФМТ, НікаНова, 2014. – 326 с.

УДК 631.115

Редько Н.В.
здобувач кафедри фінансів та банківської справи
Відкритого міжнародного Університету розвитку людини «Україна»

АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В КОМПАНІЇ «КОКА-КОЛА БЕВЕРІДЖИЗ УКРАЇНА»

У статті обґрунтовано, що головним завданням управління персоналом є формування потрібного рівня мотивації праці, що виражається через стимулювання працівників, шляхом впливу на мотиви поведінки останніх за допомогою його складових. Наведено види стимулювання, які можна використовувати для матеріального задоволення потреб персоналу. На прикладі компанії «Кока-Кола Беверіджиз Україна» проілюстровано, як керівництво компанії для отримання позитивних результатів на виробництві залучає персонал на всіх рівнях, у зв'язку з цим у компанії впроваджують мотиваційні програми, змагання, ведуть рейтинг результативних співробітників.

Ключові слова: персонал підприємства, мотивація праці, стимулювання працівників, мотиваційна програма.

Редько Н.В. АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА МОТИВИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В КОПАНИИ «КОКА-КОЛА БЕВЕРИДЖИЗ УКРАИНА»

В статье обосновано, что главной задачей управления персоналом является формирование нужного уровня мотивирования труда, что выражается путем стимулирования сотрудников, воздействия на мотивы поведения последних с помощью его составляющих. Приведены виды стимулирования, которые можно использовать для материального удовлетворения потребностей персонала. На примере компании «Кока-Кола Беверриджиз Украина» проиллюстрировано, как руководство компании для получения положительных результатов на производстве привлекает персонал на всех уровнях, в связи с этим в компании внедряют различные мотивационные программы.

Ключевые слова: персонал предприятия, мотивирование труда, стимулирование сотрудников, мотивационные программы.

Redko N.V. ANALYSIS OF MECHANISM OF MOTIVATION OF PERSONNEL IN EPY COMPANY «COCA-COLA BEVERIDG UKRAINE»

The main purpose of human resources management is forming of enough level of motivation of labour that is expressed through stimulation of workers by influence on reasons of behavior by means of their constituents are considerated in the article. The types of stimulation that can be used for material satisfaction of necessities of personnel are brought. It is illustrated for example of company «Coca-cola of Beveridg Ukraine»: a company management, attracts the personnel of all levels for the receipt of positive results at the production/ For that in a company it is inculcated the different motivational programs.

Keywords: personnel of enterprise, motivation of labour, stimulation of workers, motivational program.

Постановка проблеми. Управління персоналом на сучасних підприємствах засноване на тому, що люди у процесі трудової діяльності розглядаються одночасно в якості працівників, які забезпечують реалізацію економічних цілей підприємства, і як особистості, що належать до єдиної організаційної системи. Успіх роботи підприємства залежить від конкретних людей, їх знань, компетентності, кваліфікації, дисципліни, здатності вирішувати проблеми, сприйнятливості до навчання. Тому для того, щоб підприєм-

ство функціонувало ефективно, необхідно правильно організувати працівників, основне місце у цьому процесі належить мотивації. Побудова ефективної системи мотивації персоналу – найважливіший інструмент розвитку сучасного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми мотивації праці та використання трудових стимулів у сфері праці здійснювали як зарубіжні, так і вітчизняні учені-економісти, соціологи, психологи, демографи, правознавці. Внесок у розробку проблеми мотивації праці зробили західні науковці: С.Л. Брю, Дж.М. Кейнс, К.Р. Макконнелл, А. Маршал, М.Х. Маскон, А. Пігу, П. Самуельсон та ін. Питанням мотивації трудової діяльності присвячено праці багатьох вітчизняних науковців, а саме: О. Карлова, А. Колота. В, Стадника, А. Афоніна, О. Бугуцького, В. Абрамова, Д. Богиню, Г. Кулікова, В. Мандибура, Л. Фільштейна, А. Колота, Г. Купалову, М. Маліка. Також чинники мотивації трудової діяльності персоналу у якнайповнішому вигляді викладені в останніх публікаціях Й. Завадського, Л. Червінської.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах проблемою мотивації є недосконалість мотивації на підприємствах, недостатнє фінансування заходів, спрямованих на удосконалення мотивації персоналу, а також те, що на підприємствах не приділяють належної уваги мотивації. Якщо спочатку йшлося більше про матеріальні та організаційні аспекти спонукання, то на сучасному етапі все більше акцентується на соціально-психологічних аспектах мотивації, що створюють умови для досягнення високих результатів виробничо-господарської діяльності з мінімальними затратами [1].

Постановка завдання. Завдання статті полягає у виявленні актуальних принципів системи мотивації персоналу на підприємстві, визначенні сучасних ефективних методів мотивації працівників на прикладі компанії «Кока-Кола Беверіджиз Україна» з використанням вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до системного підходу, управління персоналом є частиною роботи управління підприємством в цілому. Однак воно займає в ній особливе положення у зв'язку зі специфікою об'єкта управління – людськими ресурсами. Основна увага в процесі управління підприємством повинна приділятися формуванню та використання людського потенціалу, його розвитку на основі мотивацій і безперервного навчання.

Персонал підприємства – це особовий склад підприємства, що працює за наймом, що володіє якісними характеристиками і має трудові відносини з роботодавцем [2, с. 243]. До складу персоналу включаються також власники або співвласники підприємства, якщо вони беруть участь у діяльності підприємства своєю особистою працею і отримують відповідну оплату.

Управління персоналом – це комплексний, цілеспрямований вплив на колектив з метою забезпечення оптимальних умов для досягнення мети підприємства [3, с. 48].

Для ефективного управління персоналом необхідно виділити визначені параметри роботи, що доручаються підпорядкованим, змінюючи ті, які можуть впливати на психологічні стани виконавців, тим самим мотивувати або демотивувати їх. Людина – істота соціальна, а значить почуття співпричетності здатне викликати в неї глибоке психологічне задоволення, воно так само дозволяє усвідомити себе як особистість. У цьому й полягає потреба в мотивації як основного елемента удосконалення управління персоналом [4].

У літературі існує багато визначень поняття «мотив». Мотив (від фр. motif, від середньовічної латини motivus, від лат. motus – прикметник минулого часу дієслова movere – рухати(ся;) приводити в дію):

• це внутрішня рушійна сила, що спонукає людину до дії, пов'язана із

намаганням задовольнити певні потреби;

• сукупність зовнішніх і внутрішніх умов, що викликають активність людини і визначають її спрямованість;

• усвідомлена причина, яка лежить в основі вибору дій і вчинків особистості.

Мотивація у загальному розумінні – це сукупність рушійних сил, що спонукають людину до виконання певних дій; залежно від поведінки людини – це процес свідомого вибору їм того або іншого типу дій, обумовлених комплексним впливом зовнішніх і внутрішніх факторів (відповідно, стимулів і мотивів); в управлінні – це функція керівництва, що полягає у формуванні у працівників стимулів до праці (спонукати їх працювати з повною віддачею), а також у довгостроковому впливі на працівника з метою зміни по заданих параметрах структури його ціннісних орієнтацій та інтересів, формування відповідного мотиваційного ядра і розвитку на цій основі трудового потенціалу.

На нашу думку, влучним є визначення, що мотивація – це процес спонукання кожного співробітника і всіх членів його колективу до активної діяльності для задоволення своїх потреб і для досягнення цілей організації [5].

На думку багатьох вчених, мотиви виникають, розвиваються і формуються на основі потреб, однак вони відносно самостійні, тому що потреби точно не визначають сукупність мотивів, їхню силу і стійкість. При одній і тій же потребі в різних людей можуть виникати різні мотиви (наприклад, природна потреба в їжі властива всім, але люди купують різні продукти). Якщо потреби становлять сутність, «механізм» всіх видів людської активності, то мотиви є конкретними проявами цієї сутності. Потреба людини – це випробуваний нею нестаток у чому-небудь, мотиви, тобто її спонукання у зв'язку з цим нестатком. Мотиви з'являються майже одночасно з потребами і проходять певні стадії, аналогічні стадіям формування потреб.

Мотивування являє собою процес формування такого психологічного стану людини, який зумовлює її поведінку, здійснює установку до діяльності, спрямовує і активізує її. Мотивація праці являє собою прагнення працівника задовольнити свої потреби; у загальному розумінні – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до трудової діяльності і надають їй цілеспрямованість, орієнтовану на досягнення певних цілей [5].

Основні задачі мотивації:

- формування у кожного співробітника розуміння сутності і значення мотивації у процесі праці;

- навчання персоналу і керівного складу психологічним основам внутрішньофірмового спілкування;

- формування у кожного керівника демократичних підходів до керування персоналом з використанням сучасних методів мотивації [6, ст. 220].

Мотивування персоналу відбувалося завжди, але залежно від певних факторів, економічного становища підприємства та країни в цілому змінювалося. Адже мотивація працівників базується як на менталітеті народу, так і на індивідуальних характерис-

тиках кожної особини. Виділяють деякі особливості характеру українського народу, щоб визначити напрями розвитку мотивації сучасного персоналу. До них відносяться такі: необов'язковість, схильність до колективізму, бажання отримувати велику заробітну плату при мінімумі докладених зусиль, схильність до підпорядкування, небажання брати на собі відповідальність тощо. Довгий час мотивація у нашій країні була пов'язана з ідеологією комунізму і підкорялася певним стандартам і нормативам. Керівники структурних підрозділів застосовували лише ті методи мотивації, які спускалися згори. Багато рис мотивації збереглися і на сучасних підприємствах, проте домінуючий характер, на даному етапі, має таки матеріальна винагорода.

Але з'являються й психологічні методи мотивації праці, що ґрунтуються не тільки на матеріальних стимулах, але є й не матеріальних мотивах. До нематеріальних мотивів відносять: самоповагу, визнання з боку навколишніх членів колективу, моральне задоволення роботою і гордість своєю фірмою. Такі методи мотивації базуються на вивченні потреб людини, тобто усвідомленого відчуття нестачі чого-небудь. Відчуття нестачі чого-небудь має цілком визначену ціль, що й служить засобом задоволення потреб. Одне із особливих місць займають соціальні мотиви, що істотно впливають на діяльність людини в організації (прагнення завоювати високий авторитет, почуття власної гідності), а також мотив самовираження, самоактуалізації, що полягає у прагненні особистості виявити і розвинути свої здатності, уміння, якості.

Мотивація, розглянута як процес, теоретично може бути подана у виді шести наступних одна за іншої стадії.

Перша стадія – виникнення потреб.

Друга стадія – пошук шляхів усунення потреби.

Третя стадія – визначення цілей (напрямки) дії. Людина фіксує, що і якими засобами вона повинна робити, чого домогтися, що отримати для того, щоб усунути потребу [7].

Четверта стадія – здійснення дії.

П'ята стадія – отримання винагороди за здійснення дії.

Шоста стадія – усунення потреби.

Особливу увагу потрібно приділити теоріям мотивації.

Існують два підходи до вивчення теорій мотивації. Перший підхід ґрунтується на дослідженні змістовної сторони теорії мотивації [7].

До прихильників такого підходу можна віднести американських психологів Абрахама Маслоу, Фредеріка Герцберга Девіда Мак Клелланда.

Перша з розглянутих теорій називається ієрархією потреб Маслоу. Сутність її зводиться до вивчення потреб людини. Це більш рання теорія. Її прихильники вважали, що предметом психології є поводження, а не свідомість людини. В основі поводження лежать потреби людини, які можна розділити на п'ять груп [8].

Відповідно до твердження Девіда Мак Клелланда, структура потреб вищого рівня зводиться до трьох чинників: прагнення до успіху, прагнення до влади, прагнення до визнання [8].

Теорія мотивації Фредерика Герцберга з'явилася в зв'язку з необхідністю з'ясувати вплив матеріальних і нематеріальних чинників на мотивацію людини.

Другий підхід до мотивації базується на процесуальних теоріях. До таких теорій відносяться теорія чекань, або модель мотивації по В. Вруму, теорія справедливості або модель Портера-Лоулера [8].

Відповідно до теорії чекань В. Врума не тільки потреба є необхідною умовою мотивації людини для досягнення цілі, але й обраний тип поводження. Теорія Л. Портера-Э. Лоулера побудована на сполученні елементів теорії чекань і теорії справедливості. Суть її в тому, що введені співвідношення між винагородою і досягнутими результатами [8].

Поряд з категоріями «мотив» і «інтерес» у теорії і практиці мотивації трудової діяльності широко використовується термін «стимул». Незважаючи на те, що ці категорії мають великий історичний «стаж», в економічній літературі немає однозначного трактування їх співвідношень (спільності та відмінностей). Поширеною є думка про тотожність змісту категорій «мотиви» і «стимули». На наш погляд, така думка є щонайменше спірною. Термін «стимул» (від лат. stimulus – стрекало, батіг, пуга) означає спонукання до дії, спонукальну причину. Виходячи з етимології терміна, маємо всі підстави припускати, що в основі цих спонукальних дій лежать зовнішні чинники (матеріальні, моральні тощо). Отже, під стимулом розуміємо зовнішні спонукання, які мають цільову спрямованість. Мотив – це також спонукання до дії, але в основі його може бути як стимул (винагорода, підвищення по службі, адміністративна ухвала – наказ, розпорядження тощо), так і особисті причини (почуття обов'язку, відповідальність, страх, благородство, прагнення до самовираження тощо) [9, с. 104].

Для матеріального задоволення потреб використовують різновиди стимулювання, такі як: заробітна плата, доплати, утримання із заробітної плати, застосування премій та відрядно-преміальної оплати праці, надання трудових та соціальних пільг.

Щоб усунути відчуття несправедливості, система мотивації співробітників має бути прозорою. Кожен працівник повинен знати, що за виконання роботи з високим рівнем якості, за виявлену ініціативу, за творчий підхід до рішення завдань він отримає відповідну винагороду у вигляді премії, посадової надбавки, додаткового дня до відпустки, а також визнання з боку керівника і колег.

Український завод Coca-Cola вважається одним з кращих у світі по впровадженню системи «перевагу у всьому». Володимир Вишневський, керівник виробництва «Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед» і за сумісництвом проектів, спрямованих на впровадження поліпшень, відзначає, що досягти позитивних результатів можливо тільки при наявності на виробництві залученості персоналу на всіх рівнях [10].

У компанії політика визначення заробітної плати розроблена таким чином, щоб забезпечити її конкурентоспроможність на ринку праці, відповідність до бізнес-потреб та залежність від ключових результатів бізнесу. Заробітна плата залежить від рівня посади, досвіду працівника, його навичок та результатів роботи. Її розмір коригується відповідно до тенденцій на місцевому ринку праці до рівня, визначеного керівництвом. Як правило, вона адмініструється та обговорюється в сумах, враховуючи податки та відрахування. Компанія сама проводить усі необхідні відрахування відповідно до українського законодавства.

Також працює система винагород для поліпшення результатів роботи, своєчасного і якісного виконання поставлених цілей. Актуальна система винагород встановлена для працівників Торгового відділу, відділу Логістики та Виробництва. Винагорода має фіксований розмір, який нараховується на щомісячній основі відповідно до виконання визначених критеріїв, наприклад обсягів продажу та доставки чи ефективності виробництва.

Керівництво компанії вважає, що позитивні результати можливі тільки при наявності на виробництві залученості персоналу на всіх рівнях, у зв'язку з цим у компанії впроваджують мотиваційні програми, змагання, ведуть рейтинг результативних співробітників [10].

Команди формуються за принципом адміністративного підпорядкування, з працівників і їх супервайзера / бригадира / майстра. Капітан команди – супервайзер / бригадир / майстер. Кількість учасників у команді – до 6 працівників включаючи капітана [10].

Першим кроком мотиваційної програми є нарахування системи персональних балів за будь-який вид діяльності, пов'язаний з програмою. Учасник вважається активно залученим у разі, якщо він набирає 10 або більше балів на місяць. Бали щокварталу в певній пропорції дозволяють конвертувати в грошовий сертифікат, еквівалентний набраними балами (подарункові сертифікати та будь-які винагороди – тільки для гравців основного складу) [10].

По досягненні 100 балів (за квартал) співробітник отримує кваліфікаційний рівень. Є також рейтинг команди – командний результат вважається як середнє арифметичне балів учасників команди (сумарна кількість балів команди, поділене на кількість учасників) [10].

Системно це виглядає таким чином:

- Індивідуальна мотивація (за підсумками кварталу) щоквартально:

• Гравець основного складу – гравець, який набрав більше 100 балів;

• Запасний гравець – гравець, який не набрав 100 балів.

- Мотивація групи – щоквартальна поїздка (тільки для гравців основного складу) обирається на початку кожного кварталу кожною командою.

- Мотивація лідера / капітана – винагорода за 1 місце в підгрупі (заохочувальний приз, у випадку якщо команда в своїй підгрупі зайняла 1 місце, але не виграла перший приз – квартальну поїздку).

Кожного кварталу бали учасників обнуляються [10].

«Спираючись на цифри, порівнюючи участь персоналу різних виробничих дільниць, ми можемо фокусуватися на розвитку в потрібному напрямі в потрібному місці, бачити, у якого менеджера низька залученість, хто з лінійних керівників приділяє слабку увагу своїм підлеглим тощо. Зазначу, що найскладніше мотивація середньої ланки і ланки менеджерів, при цьому від них найбільша опірність, – коментує пан Вишневський. – Необов'язково за все платити, тим більше штрафувати, дуже серйозний двигун прогресу – суперництво і визнання заслуг». Як результат, відсоток активно залученого персоналу в компанії у 2014 році – 55% (у порівнянні з 42% у 2013 р.) [10].

Висновки з проведеного дослідження. Можна зробити висновки, що поведінка людини завжди мотивована, тому одним із основних завдань дирекції з персоналу є вироблення ефективної мотиваційної системи, яка сприятиме активній, ефективній і продуктивній діяльності персоналу для досягнення визначених завдань та цілей.

Побудова ефективної системи винагород повинна орієнтуватися на пріоритет стратегічних завдань, таких як зміцнення стратегічного потенціалу фірми за рахунок формування додаткових інвестиційних ресурсів, пошук нових стратегічних зон господарювання, посилення зовнішньої та внутрішньої гнучкості виробничого апарату фірми, розвиток стратегічних маркетингових досліджень, реалізація програм підвищення кваліфікації та перепідготовки персоналу тощо. Орієнтація системи стимулів на пріоритет згаданих завдань означає, що дохід працівників, які визначають мету та основні завдання діяльності фірми, виробляють засоби їх досягнення, повинен залежати від ефективності саме цієї діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Армстронг П. Практика управления человеческими ресурсами. – М. : Питер, 2012. – 848 с.
2. Управление персоналом: энциклопедический словарь / Под ред. А.Я. Кибанова. – М. : ИНФА-М, 1998. – 288 с.
3. Кибанова. А.Я. Управление персоналом организации / Под ред. А.Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 512 с.
4. Афонін А.С. Основи мотивації праці: організаційно-економічні аспекти : підручник / А.С. Афонін. – Київ : МАУП, 2004. – 340 с.
5. Бердник А.А. Мотивування персоналу підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / А.А. Бердник // Технології та дизайн: економіка, фінанси, менеджмент. – 2013. – № 1(6). – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/td/2013_1/13baasug.pdf.
6. Платонов Ю. Типология мотивов / Ю. Платонов // Менеджмент и менеджер. – 2007. – № 4 – С. 4-9.
7. Максимцов М.М., Игнатьева А.В. Менеджмент. – М. : Банки і біржі, ЮНИТИ, 1998.
8. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. – М. : Гардарика, 1998.
9. Єсінова Н. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навчальний посібник / Ніна Єсінова. – К. : Кондор, 2004. – 429 с.
10. Рубанович А. Особенности мотивации персонала при внедрении программ интенсификации производства. Опыт Coca-Cola [Електронний ресурс] / А. Рубанович. – Режим доступу : http://trademaster.ua/articles/1470.

УДК 330.341:635

Садчиков В.С.
аспірант кафедри фінансів
Чернігівського національного технологічного університету

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА В УМОВАХ ПРИСКОРЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Стаття присвячена визначенню перспектив розвитку підприємств галузі рослинництва. Сформовані основні чинники інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств галузі рослинництва. Визначено напрями реалізації державної підтримки інноваційної діяльності підприємств галузі рослинництва із врахуванням інноваційних пріоритетів розвитку аграрної галузі. Розроблена структура аграрної інноваційно-інвестиційної системи, на основі якої запропоновані етапи та зміст інноваційного процесу в галузі рослинництва.

Ключові слова: інтеграційні процеси, аграрне виробництво, підприємства галузі рослинництва, інноваційно-інвестиційний розвиток, інноваційна діяльність, аграрна інноваційно-інвестиційна система.

Садчиков В.С. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В УСЛОВИЯХ УСКОРЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Статья посвящена определению перспектив развития предприятий отрасли растениеводства. Сформированы основные факторы инновационно-инвестиционного развития предприятий отрасли растениеводства. Определены направления реализации государственной поддержки инновационной деятельности предприятий отрасли растениеводства с учетом инновационных приоритетов развития аграрной отрасли. Разработана структура аграрной инновационно-инвестиционной системы, на основе которой предложены этапы и содержание инновационного процесса в области растениеводства.

Ключевые слова: интеграционные процессы, аграрное производство, предприятия отрасли растениеводства, инновационно-инвестиционное развитие, инновационная деятельность, аграрная инновационно-инвестиционная система.

Sadchikov V.S. PROSPECTS OF CROP ENTERPRISES IN TERMS OF ACCELERATION OF INTEGRATION PROCESSES

The development prospects of the crop industry in this article are devoted. Main factors of innovation and investment development of the crop industry are formed. The ways of implementation of public innovation support of the industry, taking into account crop innovation priorities of the agricultural sector are identified. The structure of agricultural innovation and investment system based on the proposed content and stages of the innovation process in the field of horticulture is developed.

Keywords: integration processes, farming, field crop enterprise, innovation and investment development, innovation, agricultural innovation and investment system.

Постановка проблеми. Визначення перспектив розвитку підприємств галузі рослинництва пов'язане з оцінкою інвестиційної привабливості сільського господарства в цілому і необхідністю підвищення інвестиційного іміджу аграрних підприємств.

Першочергові завдання щодо підвищення інвестиційного іміджу аграрних підприємств полягають у здійсненні таких заходів: підвищення фінансової стабільності підприємств галузі рослинництва; стимулювання процесу техніко-технологічного переоснащення виробництва; впровадження системи страхування посівів від несприятливих погодних умов та стихійних лих; створення прогресивного регіонального інвестиційного законодавства, системи мікрокредитування підприємств галузі рослинництва; освоєння сучасних кредитно-інвестиційних механізмів (лізингу, франчайзингу, венчурного інвестування); стимулювання розвитку аграрної науки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням перспектив розвитку підприємств галузі рослинництва займалися багато вітчизняних науковців, зокрема такі, як: П.Т. Саблук, В.М. Гринькова, Н.А. Батурина, І.В. Журавкова, М.Н. Попов, Ю.А. Корчагін та інші. Однак питання щодо формування інституціонального середовища діяльності підприємств галузі рослинництва, умов інноваційно-інвестиційного розвитку, напрямів реалізації державної підтримки інноваційного процесу на підприємствах галузі рослинництва розкриті не в повному обсязі.

Постановка завдання. Для досягнення визначених цілей підприємствам галузі рослинництва необхідно реалізувати низку пріоритетних завдань:

- налагодити виробництво конкурентоспроможної інноваційної продукції за рахунок розробки продуктових інновацій;
- запровадити політику стимулювання маркетингової діяльності аграрних підприємств та проведення маркетингових досліджень ринку аграрної продукції;
- запровадити кооперування для перетворення національних аграрних компаній у транснаціональні для того, щоб забезпечити довгострокову перспективу розвитку виробництва конкурентоспроможної продукції рослинництва на світовому аграрному ринку;
- розширювати можливості транспортної інфраструктури в аграрному секторі економіки;
- сприяти розвитку геоінформаційних центрів для забезпечення відповідною інформацією виробників аграрної продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ході аналізу інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств галузі рослинництва, який був проведений на базі статистичних даних [1], виявлені такі позитивні та негативні чинники (табл. 1).

Враховуючи ці чинники, особливу увагу слід приділити державній підтримці інноваційного розвитку підприємств галузі рослинництва, а саме етапам їх проведення (рис. 1). Також особливу увагу слід приділити здійсненню контролю за кожним з етапів, що дозволить ефективно управляти процесом інноваційного розвитку в цілому. Важливо, щоб реалізація державної підтримки виробництва продукції рослинництва проводилася як на рівні законодавчої бази, так і на рівні інноваційно-інвестиційних проектів.

Інноваційними пріоритетами розвитку підприємств галузі рослинництва доцільно назвати такі на-

Таблиця 1

Чинники інноваційно-інвестиційного розвитку виробництва продукції рослинництва

Позитивні	Негативні
Вигідне географічне положення	Високий ступінь зносу основних засобів
Кліматичні умови та екологічна ситуація	Значна енергоємність виробництва аграрного продукту
Значний інтелектуальний і кадровий потенціал, необхідний для розвитку галузі	Низький рівень державної підтримки інноваційної діяльності підприємств галузі рослинництва
Можливість виробництва аграрної продукції за конкурентоспроможними цінами	Нестабільна економічна і політична ситуація
Доступ до інформації та можливості її використання	Ризики, пов'язані з кредитуванням і особливостями виробництва інноваційного аграрного продукту
Доступ до зарубіжних аграрних інновацій	Проблемність залучення кадрів високої кваліфікації та якісних матеріальних ресурсів
Відповідність аграрних інновацій пріоритетам розвитку економіки держави	Обмежені маркетингові можливості
Підвищення економічного розвитку аграрного сектору економіки	Високі ціни на інвестиційні ресурси
Досягнення соціально-політичної стабільності аграрного сектору	Обмежений доступ до зовнішніх джерел інвестицій
Вихід на нові ринки збуту	Інфляція і диспаритет цін
Розширення та відтворення виробництва інноваційного продукту	Уповільнений темп зростання ринку
Можливість створення кластерних об'єднань і кооперативів	Залежність від природно-кліматичних умов

Рис. 1. Напрями реалізації державної підтримки інноваційної діяльності підприємств галузі рослинництва

прями, які забезпечують європейський рівень якості аграрної продукції, її конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках [2]:

- розробка оптимізаційної моделі розвитку з метою сприяння комплексному освоєнню нових технологій підприємствами у процесі виробництва продукції рослинництва;
- підтримка органічних «зелених» підприємств, інноваційний розвиток яких сприятиме підвищенню обсягів виробництва продукції рослинництва високої якості і вихід цих підприємств на світовий продовольчий ринок;
- підтримка елітного насінництва і використання підприємствами високоврожайних новітніх сортів з метою підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва;
- сприяння виробництву продукції рослинництва за рахунок раціонального розміщення посівних площ під визначені культури в системі сівозміни та застосування сучасних технологій її вирощування з метою підвищення ефективності виробництва і переробки;
- створення служб контролю якості та сертифікації вітчизняної продукції рослинництва для здій-

снення підготовки аграрних підприємств до виходу на європейський продовольчий ринок;

- підтримка економічно важливих програм розвитку вітчизняного аграрного сектору та сприяння максимально-ефективній їх реалізації на території України.

Важливим аспектом забезпечення інноваційного процесу підприємств галузі рослинництва є створення умов для їх стабільного фінансування.

Контури моделі розвитку інноваційної діяльності формуються різними інституціями регламентуючого та стимулюючого призначення [3].

За рахунок і під впливом аграрних інституцій в аграрній галузі має бути створена аграрна інноваційно-інвестиційна система (АІІС).

АІІС як сукупність інституцій забезпечує комплексність і системність інноваційного процесу, враховуючи його національні й галузеві особливості. Її завданням є розбудова цілісної системи зв'язків між суб'єктами, які зацікавлені у розробці та впровадженні інновацій в аграрній галузі (табл. 2).

АІІС як система складається з таких підсистем:

- інноваційна підсистема, у функції якої на стадії фундаментальних досліджень входить генерація ідей, концепцій та рекомендацій тощо, що надаються у вигляді інноваційного продукту, який на стадії прикладних досліджень трансформується в інноваційну продукцію у вигляді нових аграрних технологій, нових сортів рослин або рослин з поліпшеними властивостями тощо;

- інвестиційна підсистема, у функції якої входить фінансове забезпечення всіх стадій інноваційного процесу, використовуючи різні фінансові джерела, схеми інвестування та інструменти, які надає ринкова економіка;

- управлінська підсистема, у функції якої входить управління та координація науковими дослідженнями та розробками, організація ресурсного забезпечення інноваційної діяльності, реалізація інноваційного процесу у відповідності з визначеними інноваційними пріоритетами тощо. Функції управлінської підсистеми може здійснювати, наприклад, інститут сільськогосподарської мікробіології та агропромислового виробництва НААН України – єдина в Україні наукова установа, яка визначає основи державної і науково-технічної політики, координує, організовує і проводить наукові дослідження.

АІІС – це сукупність взаємозалежних аграрних наукових установ і організацій, інших структур приватного й державного секторів, а також установ фі-

Таблиця 2

Структура аграрної інноваційно-інвестиційної системи

АГРАРНА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА СИСТЕМА (АІІС)		
ПІДСИСТЕМИ АІІС		
ІННОВАЦІЙНА	ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА	УПРАВЛІНСЬКА
ЕЛЕМЕНТИ		
Інноваційні фірми, кластерні структури, стратегічні альянси; НДДКР-лабораторії. Інноваційна інфраструктура та інституції (система захисту прав власності; центри трансферу технологій, заклади профпідготовки і т. ін.)	Комерційні банки, інвестиційні фонди і компанії, система фінансування інновацій; методи, механізми і інструменти залученню коштів на проведення наукових досліджень і розробок.	Організаційно-управлінські інституції, що відповідають за визначення інноваційних пріоритетів, координацію наукових досліджень і розробок, організацію ресурсного забезпечення інноваційної діяльності.

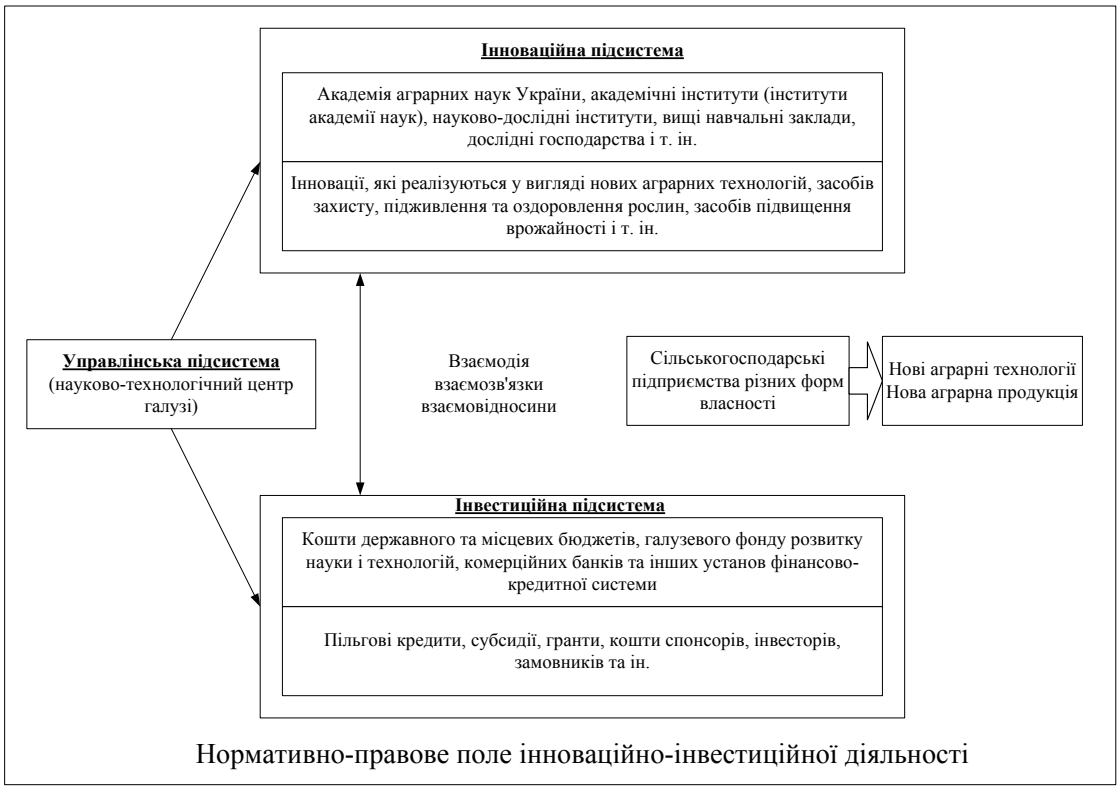


Рис. 2. Схема аграрної інноваційно-інвестиційної системи

Таблиця 3

Етапи і зміст інноваційного процесу в галузі рослинництва

Етапи	Зміст	Основні виконавці
Генерація інноваційних ідей	Проведення фундаментальних досліджень. Розробка нових напрямів наукових пошуків, створення наукових знань, інноваційних ідей, концепцій і т. ін.	Академія аграрних наук. Інститути академії наук.
Створення інновацій	Проведення прикладних досліджень і розробок. Оформлення закінчених науково-технічних розробок як об'єктів інтелектуальної власності в інновації.	Науково-дослідні установи АПК
Реалізація інновацій	Виробництво і реалізація наукоємної продукції. Адаптування інновацій до аграрного виробництва.	Науково-дослідні господарства
Пропаганда та поширення інформації про інновації	Пропаганда інновацій через органи управління АПК. Інформаційне забезпечення різних організаційно-правових форм АПК. Діяльність інформаційно-консультаційних служб. Діяльність засобів масової інформації.	Органи управління АПК разом із творцями інновацій
Освоєння та дифузія інновацій	Організаційно-економічний механізм освоєння інновацій товаровиробниками. Договірні відносини товаровиробників із творцями інновацій та інформаційно-консультаційними службами. Ініціатива й активність товаровиробників. Платоспроможний попит товаровиробників на інновації.	Товаровиробники разом із творцями інновацій і ІКС АПК
Формування ефекту від освоєння інновацій	Ефективність освоєння інновацій в АПК визначається за співвідношенням додаткової продукції або прибутку, отриманих товаровиробниками, і витрат на створення (придбання) інновацій, їхнє освоєння у виробництві.	Товаровиробники

нансово-кредитної системи, які у взаємодії один з одним зумовлюють генерацію й поширення нових знань і технологій, їх фінансове забезпечення в межах аграрної галузі (рис. 2).

Ефективний розвиток інноваційних процесів в аграрному секторі відбувається при забезпеченні оптимальних взаємозв'язків у трьох відносно самостійних сферах: наука, техніка, виробництво.

Освоєння агроінновацій підприємствами галузі рослинництва поступово формує умови для прискорення науково-технічного прогресу в аграрній галузі (табл. 3) [4].

Інноваційний розвиток підприємств галузі рослинництва пов'язаний із розробкою та впровадженням інтенсивних аграрних технологій.

Для оптимального функціонування підприємств галузі рослинництва та підвищення їх конкурентоспроможності в умовах реалізації аграрної політики на ринкових засадах особливе значення має розбудова інфраструктури із залученням іноземних інвестицій, великих приватних капіталовкладень та створення аграрного кластера підприємств галузі рослинництва.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємств галузі рослинництва суттєве значення має формування аграрних інноваційних структур. Осередком їх формування в агропромисловому комплексі України могли б стати аграрні технополіси, створені по одному в кожному з регіонів держави. Вони дозволять децентралізувати аграрний науково-технічний потенціал, стануть регіональними осередками технологічного розвитку, які об'єднають у науково-виробничому процесі аграрні заклади освіти різних рівнів, науково-дослідні інститути і станції, підприємства різних форм власності з виробництва та переробки аграрної продукції і сировини.

Необхідно створити також систему фінансового обслуговування аграрного сектора (спеціальні аграрні банки, фермерські каси взаємодопомоги), розбудувати інфраструктуру і правовий механізм для формування реальних іпотечних відносин. Слід розробити оптимальну і реальну програму державної підтримки АПК із системою спеціальних економіко-правових, фінансових і адміністративних заходів, які дозволили б, зокрема, оперативно вирішувати питання доцільності підтримки тих чи інших галузей сільськогосподарської продукції, планувати або програмувати, як це має місце в інших країнах, агропромислове виробництво та структурні перетворення в ньому з урахуванням як національних, та і міжнародних аспектів [5].

Формування системи стратегічного управління розвитком галузі рослинництва неможливе без створення організаційно-управлінських структур кластерного типу. Участь підприємств галузі рослинництва у кластерних об'єднаннях, адаптованих до ринкового середовища, дозволить їм використати усі переваги концентрації та спеціалізації агропромислового виробництва.

Перевагами кластерних формувань на підприємствах галузі рослинництва є [6]:

- ефективне використання потенціалу територій, на яких концентрується виробництво продукції рослинництва, що дозволить використати ці переваги для забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності;
- підсилення конкурентних переваг через налагодження прямих зв'язків між учасниками кластера, що формуються для спільної діяльності з виробництва конкурентоспроможного продукту;
- доступ до інновацій, знань та «ноу-хау» (одночасно це і конкуренція партнерів та інтенсивний обмін інформацією і взаємними вимогами, які спонукають їх до запровадження інновацій).

Підвищення ефективності продукції галузі рослинництва у першу чергу пов'язано з підвищенням врожайності. Для підвищення врожайності необхідно:

- своєчасне застосування мінеральних і органічних добрив. Внесення їх у грунт в повному обсязі і з дотриманням технології виробництва продукції рослинництва;
- підвищення матеріальної зацікавленості в результатах праці;
- дотримання технології вирощування різних культур;
- застосування гербіцидів, з метою боротьби з бур'янами;
- впровадження більш високоврожайних і посухостійких сортів.

Позитивні перспективи розвитку підприємств галузі рослинництва в умовах прискорення інтеграційних процесів можливі за рахунок досягнення ефективного функціонування інноваційної складової

роботи даних підприємств та створення умов до кооперування і розробки заходів щодо державної фінансової підтримки.

Розробка програми розвитку аграрного бізнесу повинна включати:

- інституціональні механізми збільшення або стримування розмірів підприємств шляхом стимулювання кооперації підприємств (з відповідним зниженням ставок податків);
- введення податку на приріст капіталу.

Нова стратегія розвитку підприємств галузі рослинництва повинна відповідати перспективності розвитку сільських територій та чітко формулювати стратегічну мету.

Розв'язання проблеми виведення підприємств галузі рослинництва на інноваційний шлях розвитку вимагає проведення послідовної інноваційної політики, яка включала б низку основних стратегічних напрямів:

- стимулювання інноваційного розвитку вітчизняного сільського господарства, що в першу чергу потребує державної фінансової і законодавчої підтримки;
- збільшення зростання виробництва продукції рослинництва як бази нарощування потенціалу продовольчої безпеки країни.

Висновки з проведеного дослідження. Кожна із наведених вище проблем вимагає серйозних заходів свого вирішення – встановлення більш сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату для підприємств галузі рослинництва та надання прямих державних субсидій на основні види сільськогосподарського виробництва. Більшість підприємств галузі рослинництва через швидке скорочення виробничого потенціалу вимагають серйозної фінансової підтримки з боку держави навіть для досягнення стадії фінансової рівноваги. Аграрна політика повинна бути орієнтована на стійкість і зростання виробництва з урахуванням небезпеки його можливого спаду. При цьому необхідно стимулювати усі форми господарювання, які забезпечують найбільш ефективне використання ресурсів і приріст виробництва продукції рослинництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/.
2. Давиденко Н. М. Активізація інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України / Н. М. Давиденко // Агроінком. – 2007. – № 9-10. – С. 73-76.
3. Кравчук В.О. Окремі аспекти досліджень технічного забезпечення АПК / В.О. Кравчук. – К. : УкрНДІПВТ ім. Л. Погорілого, 2008. – С. 6-7.
4. Шепельская Н.В. Как в Украине создать небольшое растениеводческое хозяйство и сделать его прибыльным / Н.В. Шепельская // Зерно. – 2006. – С. 41-43.
5. Реунов Б.В. Информационные технологии и ведение «точного сельского хозяйства» / Б.В. Реунов, акад. РАСН. – Москва, 2006. – 12 с.
6. Аграрна політика в умовах ринкової трансформації економіки агропромислового комплексу : колективна монографія / [За заг. ред. П.С. Березівського]. – Львів : Львівський держ. аграр. ун-т, 2006. – 559 с.

УДК 65.011.3:658.15

Федорів Н.М.
аспірант кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну

Ващенко М.Г.
магістр Київського національного університету технологій та дизайну

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА У КРИЗОВИХ УМОВАХ

Стаття присвячена дослідженню системи фінансово-економічної безпеки на ДП «БМТ УА» та вдосконаленню її управління. При проведенні дослідження використовувалися методи моніторингу, порівняння узагальнених індикаторів, порівняння фактичного і нормативного значень інтегрального індикатора. У результаті проведеного дослідження здійснено оцінку фінансово-економічної безпеки ДП «БМТ УА» за допомогою декількох підходів.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека, безпека підприємства, криза, моніторинг, узагальнені індикатори, інтегральні показники.

Федорив Н.Н., Ващенко М.Г. УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена исследованию системы финансово-экономической безопасности на ДП «БМТ УА» и совершенствованию ее управления. При проведении исследования использовались методы мониторинга, сравнения обобщенных индикаторов, сравнения фактического и нормативного значений интегрального индикатора. В результате проведенного исследования осуществлена оценка финансово-экономической безопасности ДП «БМТ УА» с помощью нескольких подходов.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, безопасность предприятия, кризис, мониторинг, обобщенные индикаторы, интегральные показатели.

Fedoriv N.M., Vashchenko M.G. THE MANAGEMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF CRISIS

The article deals with the research of financial and economic security system and improves management at an enterprise. The following methods have been used in the research: monitoring, comparison of generalized indicators, comparison of actual and reference values of the integral indicator. In result of research are estimated the financial and economic security SE «BMT UA» using several approaches.

Keywords: financial and economic security, enterprise security, crisis monitoring, generalized indicators, integrated indicators.

Вступ. Різкі та швидкі зміни у національній безпеці нашої держави призводять до негативних наслідків, основним з яких є втрата фінансової безпеки. За сучасних умов у національній економіці існує низка чинників, які негативно впливають на соціально-економічний стан як держави в цілому, так і окремих підприємств. Економіка України фактично доведена до дефолту. При нульовому зростанні реального ВВП та інфляції державні фінанси опинилися у критичному стані. Через систематичне завищення макропоказників соціально-економічного стану України фіксується значний макроекономічний дисбаланс. Ведення воєнних дій на сході України призвело до руйнувань багатьох виробничих об'єктів і транспортних шляхів, повністю припинили свою діяльність підприємства коксохімічної та хімічної промисловості, які знаходяться в зоні АТО. Швидкими темпами знижується індекс виробництва базових галузей, обсяги промислового виробництва, обороти роздрібної торгівлі. Скорочення державного фінансування на фоні погіршення фінансових результатів підприємств призводить до подальшого звуження внутрішнього інвестиційного попиту. При цьому зменшуються обсяги будівельних робіт, наявна негативна динаміка харчової промисловості, розрив міжрегіональних зв'язків. Однак негативні тенденції вагомо не вплинули на фармацевтичну галузь, обсяги виробництва і реалізації якої не зменшилися, а навіть зросли.

Зниження заробітних плат на фоні погіршення споживчих настроїв населення в умовах невизначеності, волатильності обмінного курсу, низька кредитна активність стають ознаками фінансової небезпеки в державі.

Тому на даний час основним змістом управління на підприємствах стає розробка антикризових та стабілізаційних програм забезпечення фінансової безпеки.

Постановка завдання. Проведено чимало досліджень щодо економічної безпеки підприємства, держави та її складових. Вагомий внесок зробили вітчизняні та зарубіжні вчені й практики: Л.І. Абалкін, Дж.-К. Ван Хорн, Г. Фостер, Й. Шумпетер, О.І. Баранівський, З.М. Борисенко, О.Ф. Бєлов, І.О. Бланк, О.Г. Білорус, О.С. Власюк, З.С. Варналій, СБ. Воронцов, В.І. Грушко, А.С. Гальчинський, М.П. Денисенко, В.С. Загорський, С.А. Єрохін, Я.А. Жаліло, О.І. Захаров [1-4]. У зв'язку зі світовою фінансовою кризою з'явилися нові, проте і залишаються багато невирішених проблем у сфері управління фінансово-економічною безпекою. Не дивлячись на всі зусилля, методи та моделі забезпечення безпеки повністю не обґрунтовані. Все це зумовило актуальність обраної теми дослідження.

Виклад основного матеріалу. Нестабільна політична і соціально-економічна ситуація в країні посилюють ступіть ризику прийняття рішень і функціонування підприємств загалом. У ринкових умовах господарювання підприємство як відкрита система функціонує у складному зовнішньому середовищі, що характеризується нестабільною та постійною динамікою. Таке середовище змушує керівництво швидко адаптуватися до нових умов, потребує знання законів розвитку та пошуку шляхів виживання в ринковій економіці, врахування чинників невизначеності та нестійкості економічного середовища.

Поняття «фінансово-економічна безпека» пройшло чимало переосмислень у зв'язку зі зміною умов зовнішнього середовища і з урахуванням факторів, які зумовлюють процеси управління.

Сутність фінансово-економічної безпеки полягає у забезпеченні поступального економічного розвитку суспільства з метою виробництва необхідних благ та послуг, що задовольняють індивідуальні та суспільні потреби [3].

Об'єктом фінансово-економічної безпеки для підприємства може бути кожен фактор діяльності, який сприяє підвищенню ефективності її функціонування та дохідності.

Безпека підприємства – це містке, комплексне поняття. У загальному вигляді її можна визначити як відсутність різного роду небезпек і загроз, або наявність можливостей щодо їх попередження, захисту своїх інтересів та недопущення втрат нижче критичної межі.

Сучасний стан більшості суб'єктів господарювання в Україні визначено як кризовий. Криза є невідворотним явищем будь-якого сучасного ринку, вона відображає об'єктивні процеси структурної перебудови господарства, тому бажання підприємства щодо власного функціонування на ринку в перспективі потребує подолання кризи.

Процес виведення підприємства з кризового стану має бути належним чином організований та скоординований, він не може відбуватися хаотично та безсистемно. У процесі антикризового управління за допомогою діагностики визначають: симптоми кризових явищ; стадію й ступінь розвитку кризи; варіанти виходу з кризи тощо.

Розуміння цих аксіом обумовлює доцільність визначення основних документів, що повинні розроблятися у процесі виведення підприємства із кризи.

Основними документами, які мають розроблятися на підприємстві, що опинилося у кризовому стані, є антикризова програма та план антикризових заходів. Змістовність антикризової програми залежить від стадії фінансової кризи, в якій знаходиться підприємство.

Перша стадія кризи – падіння граничної ефективності капіталу, показників ділової активності підприємства, зниження рентабельності й обсягів прибутку, внаслідок чого погіршується фінансовий стан підприємства, скорочуються фінансові можливості розвитку.

Друга стадія кризи – поява збитковості виробництва. Способи розпізнавання кризового стану визначають особливі вимоги до вихідної інформації.

Третя стадія – практична відсутність власних коштів у підприємства (значна частина оборотних коштів направляється на погашення збитків і обслуговування кредиторської заборгованості).

Діагностика на цій стадії акцентує особливу увагу на цінності ознак, що характеризують кризу й рівень ризику при прийнятті управлінських рішень для екстреного варіанта знаходження оборотних коштів.

Четверта стадія – стан гострої неплатоспроможності. Немає можливості профінансувати навіть скорочене відтворення і платежі за попередніми зобов'язаннями. Виникає реальна загроза зупинки або припинення виробництва і, як наслідок, банкрутства. У цій ситуації діагностика з використанням коефіцієнтів платоспроможності й забезпеченості власними оборотними коштами дозволяє встановити фінансову неспроможність і можливість нейтралізувати її через процедуру банкрутства.

Усю сукупність факторів виникнення кризової ситуації у діяльності підприємства можна поділити на дві групи: зовнішні, на які воно не в змозі впливати або його вплив обмежений, та внутрішні, що виникають у результаті діяльності самого підприємства.

За можливістю діагностування та прогнозування фактори виникнення кризової ситуації у діяльності підприємства можна розглядати як такі, що діагностуються (прогнозовані), та такі, що не піддаються прогнозуванню.

Боротьба підприємства за виживання у кризових умовах вимагає взаємозв'язку організаційних, правових, фінансових і управлінських аспектів.

Забезпечення економічної безпеки припускає виділення, аналіз та оцінювання існуючих загроз для кожної з функціональних складових і розробку на їх основі системи заходів, що попереджають і протидіють виникненню кризових явищ на підприємстві.

Рівень економічної безпеки підприємства оцінюють на підставі визначеного інтегрального критерію зважуванням і підсумовуванням окремих функціональних критеріїв, що розраховуються шляхом порівняння (зіставлення) величини загрози економічної безпеки та ефективності заходів її запобігання.

Аналіз і оцінювання економічної безпеки підприємства виконують у такій послідовності: виявлення внутрішніх і зовнішніх факторів, що визначають економічну безпеку підприємства (щодо кожної з функціональних складових), аналіз і оцінювання ступеня їх впливу; розрахунок узагальнених показників економічної безпеки для кожної з функціональних складових; розрахунок інтегрального показника економічної безпеки підприємства, розробка комплексу заходів, спрямованих на підвищення економічної безпеки, і оцінювання їх ефективності [1].

Оцінювання рівня економічної безпеки здійснюється порівнянням розрахункових значень показника з реальними величинами, отриманими раніше стосовно підприємства, а також (коли це можливо) щодо аналогічних суб'єктів господарювання відповідних галузей економіки.

Після розрахунку впливу функціональних складових на зміну сукупного критерію економічної безпеки підприємства здійснюють функціональний аналіз заходів з організації забезпечення необхідного рівня економічної безпеки підприємства за окремими складовими у такій послідовності [3]:

1) визначення структури негативних впливів за функціональними складовими економічної безпеки. Розподіл об'єктивних і суб'єктивних негативних впливів;

2) фіксація вжитих превентивних заходів для запобігання негативним впливам за усіма функціональними складовими економічної безпеки;

3) оцінювання ефективності вжитих заходів з погляду нейтралізації конкретних негативних впливів за кожною складовою економічної безпеки;

4) визначення причин недостатньої ефективності заходів, ужитих для подолання вже наявних і можливих негативних впливів на економічну безпеку;

5) виявлення неусунених і очікуваних негативних впливів на рівень економічної безпеки, а також тих, що можуть з'явитися у майбутньому;

6) опрацювання рекомендацій щодо усунення існуючих негативних впливів на економічну безпеку й запобігання можливій появі нових;

7) оцінювання вартості кожного з пропонованих заходів щодо усунення негативних впливів на рівень економічної безпеки й визначення відповідальних за реалізацію таких заходів.

Складові системи забезпечення економічної безпеки визначаються двома факторами:

- потенційним складом і структурою загроз;
- фінансовими можливостями підприємства.

Постійне посилення дії факторів, що загрожують економічній безпеці підприємства, потребує створення системи моніторингу стану і динаміки розвитку підприємства з метою завчасного попередження небезпек та загроз і вживання необхідних заходів щодо захисту та протидії [3].

Основні цілі моніторингу повинні бути такими: оцінювання стану та динаміки розвитку діяльності підприємства; виявлення деструктивних тенденцій і процесів розвитку потенціалу функціонування; визначення причин, джерел, характеру, інтенсивності впливу загрозливих факторів на потенціал функціонування; прогнозування наслідків дії загрозливих факторів; системно-аналітичне вивчення сформованої ситуації та тенденцій її розвитку, розробка цільових заходів захисту підприємства від загроз.

При здійсненні моніторингу повинен діяти принцип безперервності спостереження за станом об'єкта моніторингу з урахуванням фактичного стану і тенденцій розвитку його потенціалу, а також загального розвитку економіки, політичної ситуації та дії інших загальносистемних факторів.

З метою розрахунку інтегральної оцінки економічної безпеки отримані відносні оцінки безпеки підприємства за кожною складовою ДП «БМТУ УА», що функціонує у фармацевтичній, медичній та лабораторно-дослідницькій сферах.

Відносна оцінка безпеки за відповідною складовою розраховується відношенням фактичного рівня безпеки (n_i) до максимального рівня безпеки (N_i) відповідної складової. Так, наприклад, для інтелектуальної складової економічної безпеки підприємства відносна оцінка безпеки дорівнює:

$$P_i = \frac{n_i}{N_i} = \frac{1}{3} = 0{,}33. \quad (1)$$

Аналогічні розрахунки проведені для решти складових безпеки, а результати розрахунків представимо у таблиці 1.

Таблиця 1

Оцінка економічної безпеки ДП «БМТ УА»

Назва складової безпеки	Максимальний рівень	Фактичний рівень	Відносна оцінка
Інтелектуальна	3	1	0,33
Кадрова	3	2	0,67
Технічна	3	3	1,00
Правова	3	1	0,33
Екологічна	5	4	0,80
Інформаційна	3	1	0,33
Фінансова	5	1	0,2
Ринкова	7	4	0,57

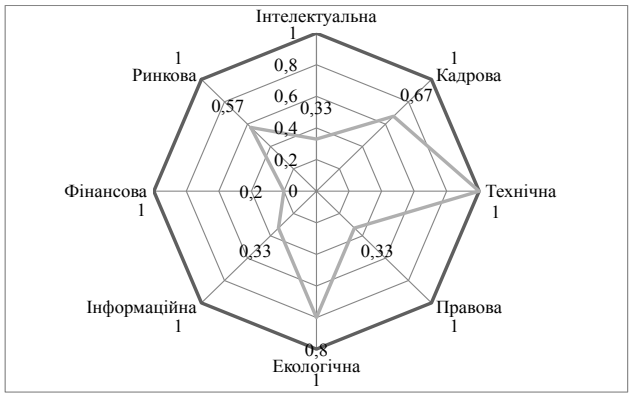


Рис. 1. Схема областей економічної безпеки ДП «БМТ УА»

Таблиця 2

Нормативні індикатори фінансового стану підприємства

Показники		Порядок розрахунку аналітичних показників	Значення		Нормативне значення
			2012 р.	2013 р.	
Х1	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	ПК / ВК	-8,38	-14,29	1
Х2	Коефіцієнт маневреності власних коштів	ВОА / ОА	1,35	2,00	0,3
Х3	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства	ВОЗ / Б	0,05	0,08	0,3
Х4	Загальний коефіцієнт покриття	ПА/ПЗ	0,84	0,86	0,7
Х5	Коефіцієнт покриття (проміжний і поточний)	(ГК+ДЗ)/КПЗ	0,74	0,78	1
Х6	Коефіцієнт автономії (незалежності)	ВК / Б	-0,14	-0,08	0,5
Х7	Коефіцієнт забезпечення запасів і витрат власними коштами	ВОК/(З+В)	-0,15	-0,13	0,8
Х8	Коефіцієнт швидкої ліквідності	ГК/ПЗ	0,74	0,78	1
Х9	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	ЗК/Б	1,14	1,08	0,5
Х10	Загальний коефіцієнт ліквідності	А/ВК	-7,37	-13,28	1

Чим ближче значення оцінки до одиниці, тим вищий рівень економічної безпеки. Оцінка нижче 0,5 свідчить про ослаблення економічної безпеки підприємства. Аналіз окремих складових дозволить встановити основні джерела загроз.

Для наочності результати оцінювання економічної безпеки представлено у вигляді діаграми (рис. 1), де радіус-вектори характеризують рівні складових економічної безпеки.

Для оцінки рівня фінансової безпеки підприємства за декількома підходами.

Першим обираємо порівняння узагальнених індикаторів досліджуваного, у нашому випадку ДП «БМТ УА» та «еталонного» підприємств на основі відстаней між локальними показниками системи фінансової безпеки.

Згідно з цим підходом, визначення рівня фінансової безпеки здійснюють на основі відстані (відхилення) інтегрального показника оцінювання фінансового стану досліджуваного підприємства від нормативного значення показника рівня фінансової безпеки «еталонного» підприємства.

Результати аналізу рівня фінансово-економічної безпеки ДП «БМТ УА» засвідчили, що найбільша небезпека підприємства спостерігається у фінансовому блоці. Тому подальші дослідження були спрямовані у детальному огляді фінансової безпеки підприємства.

За результатами оцінки рівня фінансової безпеки досліджуваного підприємства виявлено, що відстань отриманих оцінок від еталонних зросла від 3,36 у 2012 році до 4,58 у 2013 році.

За результатом проведених розрахунків зазначимо, що відстань від «еталонного» підприємства у динаміці свідчить про погіршення фінансового стану і зменшення рівня фінансової безпеки. Недоліком запропонованого підходу є те, що абсолютне значення відстані між рівнями фінансової безпеки досліджуваного та «еталонного» підприємств не передбачає інформації про дійсний стан системи фінансової безпеки підприємства.

Другий підхід являє собою порівняння фактичного і нормативного значень інтегрального індикатора, тобто дослідження динаміки рівня фінансової безпеки підприємства й можливості її покращення. Таких підхід вимагає, щоб відносне зменшення значення одного локального показника фінансової безпеки підприємства не було нижчим за відносне збільшення іншого показника, зниження відносного значення одного показника повинно компенсуватися за рахунок збільшення значень інших показників.

Порівняння фактичного і нормативного значень інтегрального індикатора засвідчило мізерні значення (0,000011 у 20112 р. та 0,000005 у 2013 р.) порівняно із нормативним значенням 0,01260. Тобто відношення узагальнених індикаторів рівнів фінансової безпеки досліджуваного та еталонного підприємств коливається від 0,087 до 0,040.

За результатами аналітичних розрахунків виявлено, що рівень фінансового стану досліджуваного підприємства «БМТ УА» нижчий від рівня фінансового стану «еталонного» підприємства, що характеризує рівень фінансової безпеки підприємства як незадовільний.

Висновки. Отже, розглянувши різні підходи щодо оцінки рівня фінансової безпеки підприємства, можна зробити висновки, що кожен із розглянутих підходів оцінки рівня фінансово-економічної безпеки має як позитивні сторони, так і недоліки. Порівняння отриманих оцінок з «міфічним» еталоном не завжди дає об'єктивну характеристику дійсного стану складових фінансово-економічної безпеки та його відповідності оптимальним значенням у конкретних умовах. Фінансова безпека підприємства повинна забезпечуватися за рахунок досягнення фінансової стійкості, платоспроможності і ліквідності підприємства, а також за рахунок якості формування та використання ресурсного потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афанасьєв М.В. Економічна діагностика : навч.-метод. посібник / Афанасьєв М.В., Білоконенко Г.В. – Харківський національний економічний ун-т. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 295 с.
2. Глухарєв С.М. Методичні вказівки до виконання практичних і самостійних робіт з курсу «Економічна діагностика» (для студентів усіх форм навчання спеціальності 8.050107 – «Економіка підприємства») / Глухарєв С.М. – Харків : ХНАМГ, 2008. – 30 с.
3. Швиданенко Г.О. Бізнес-діагностика підприємства : навч. посібник / Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана» / Г.О. Швиданенко, А.І. Дмитренко. – К. : КНЕУ, 2008. – 344 с.
4. Єпіфанов А.О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія / За заг. редакцією д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
5. Албанин Л.И. Экономическая безопасность: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. – 2009. – № 2. – С. 47-48.

СЕКЦІЯ 3
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14

Омаров Ш.А.
кандидат економічних наук, доцент,
здобувач
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті аналізується проблема стимулювання та регулювання соціально-економічного розвитку регіонів України шляхом розробки та впровадження державою відповідних стратегій розвитку. Досліджується еволюція розробки стратегій розвитку Харківської області. Визначаються особливості формування, переваги та недоліки запроваджених стратегій, аналізуються результати, а також перешкоди до їх впровадження на практиці.
Ключові слова: стратегія, соціально-економічний розвиток, Харківська область.

Омаров Ш.А. ЭВОЛЮЦИЯ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
В статье анализируется проблема стимулирования и регулирования социально-экономического развития регионов Украины путем разработки и внедрения государством соответствующих стратегий развития. Исследуется эволюция разработки стратегий развития Харьковской области. Определяются особенности формирования, преимущества и недостатки принятых стратегий, анализируются результаты, а также препятствия к их внедрению на практике.
Ключевые слова: стратегия, социально-экономическое развитие, Харьковская область.

Omarov Sh.A. EVOLUTION OF ELABORATING STRATEGIES FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE KHARKOV REGION
In the article the problem of stimulation and regulation of socio-economic development of the regions of Ukraine by means of developming and implementating of the appropriate development strategies by the State is analyzed. The evolution of elaborating strategies for development of the Kharkiv region is explored. Characteristics of the formation, advantages and disadvantages of the admitted strategies are defined, the results and the obstacles to their implementation in practice are analyzed.
Keywords: strategy, socio-economic development, Kharkiv region.

Постановка проблеми. У сучасній економіці, що характеризується динамічністю змін внутрішнього й зовнішнього середовищ, базовим інструментом визначення довгострокових цілей і напрямів розвитку країни в цілому та окремих її регіонів є розробка та впровадження стратегій їх розвитку.

Протягом останніх двох десятиліть функціонування економіки України та її регіонів також характеризується динамічними змінами, пов'язаними з впливом як внутрішніх для країни факторів, так і факторів макросередовища. Така ситуація, ставлячи перед керівництвом країни нові виклики та завдання, спонукає органи державної влади й місцевого самоврядування впроваджувати новітні методичні підходи щодо формування відповідних стратегій розвитку на загальнодержавному й регіональному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням регіонального розвитку присвячено досить багато праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Серед них доцільно виділити роботи Л. Абалкіна, Я. Базілюк, О. Богашко, Варналія З., В. Воротіна, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Гранберга, М.І. Долішнього, Я. Жаліла, Р. Ісляєва, М. Кизима, Є. Смірнова, Н. Сурніна, О. Сухарева, О. Татаркіна, І. Чичкало-Кондрацької, Г. Яшевої та ін. Стосовно теоретичної розробленості досліджуваної проблематики необхідно зазначити, що, враховуючи її складність та багатогранність, питання державного стимулювання та регулювання регіонального розвитку залишаються одними з найгостріших, обговорюваних й дискусійних.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зазначити, що засади регіонального розвитку шляхом розробки та впровадження відповідних стратегій визначено й в цілому ряді законодавчих документів країн світу.

В Україні до теперішнього часу відсутні офіційно затверджені документи, в яких надано науково-обґрунтовану систему стратегічних цілей розвитку та комплексну сукупність заходів, які забезпечують їх досягнення. Певною мірою орієнтири стратегії розвитку України та її регіонів були відображені у Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 роки «Шляхом європейської інтеграції» [9], у Державних стратегіях регіонального розвитку на період до 2015 р. та до 2020 р. [7, с. 13], Концепції економічного розвитку України на 2008–2015 рр. [11], Стратегії розвитку України до 2020 року [10]. Разом з тим методологія розробки стратегій розвитку країни та її регіонів, яка була покладена в основу цих документів, у науковій літературі докладно не розглядалася. До цього слід додати, що в країні до теперішнього часу практично не сформовані нормативно-правова база та методичне забезпечення розробки стратегій розвитку держави в цілому та окремих її регіонів. Деякі питання щодо стратегічного програмування розвитку країни розглядаються у двох основних законах, які висту-

пають як основа нормативно-правового забезпечення складання стратегій сталого соціально-економічного розвитку, а саме у Законі України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [1] й у Законі України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [2].

Очевидно, що цього недостатньо і це не дозволяє в повній мірі врахувати весь спектр змін зовнішнього та внутрішнього середовищ функціонування економіки країни. Також практика застосування даного підходу свідчить про його досить низьку ефективність, оскільки велике коло завдань, що навіть були поставлені у вже сформованих документах, не було виконано.

Таким чином, потребує подальших досліджень теорія та практика розробки та впровадження стратегічного підходу до управління країною та її регіонами з метою удосконалення застосовуваних механізмів та інструментарію.

Метою статті є дослідження еволюції розробки стратегій розвитку Харківської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. У Харківській області за період з 2002 р. по цей час було розроблено одну регіональну комплексну програму соціально-економічного розвитку «Харківщина-2010» (до 2010 р.), яку за її сутністю можна вважати програмою-стратегією розвитку регіону (табл. 1) та три повноцінні стратегії (до 2011, 2015 та 2020 рр.) (табл. 2).

Основна мета Програми-стратегії «Харківщина-2010» [16] – забезпечення зростання життєвого рівня населення, зайнятості на основі подолання кризи в економіці, а також раціонального використання ресурсного потенціалу регіону, формування соціально-орієнтованої економічної системи ринкового типу в умовах вдосконалення законодавчої бази, а також здійснення виваженої державної і регіональної політики.

Етапи здійснення програми-стратегії «Харківщина-2010» передбачалися наступні: перший етап (1999–2000 рр.) – поглиблена оцінка та діагностика ситуації в області та створення нормативно-правової та методологічної бази механізму управління територіальним розвитком; другий етап (2001–2005 рр.) – реалізація державних регіональних програм, спрямованих на вдосконалення структурної перебудови територіально-господарських комплексів, підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіонів, поліпшення міжнародних зв'язків;третій етап (2006–2010 рр. і далі) – забезпечення відповідно до місцевих умов та економічного виправданого рівня комплексності соціально-економічного розвитку регіону з використанням прогресивних форм галузевої ї територіальної організації суспільного виробництва у системі розселення населення, відродження малих міст і поліпшення умов життя їх населення.

Виконання Програми-стратегії «Харківщина-2010» передбачалося з опорою на власні сили та можливості регіону. Одночасно цей документ був розрахований і на певну державну підтримку, тому що був покликаний забезпечити реалізацію інтересів не тільки регіону, але і держави в цілому.

Розглядаючи цю програму-стратегію, слід підкреслити, що:

1. З метою забезпечення реалізації її фундаментальної ідеї ній були чітко сформульовані основи регіональної соціально-економічної політики.

2. Значна увага в цьому документі була приділена необхідності вирішення найактуальніших у той час проблем регіонального розвитку у напрямі соціальної спрямованості.

3. На особливу увагу заслуговує розділ Програ-

Таблиця 1

Програма-стратегія розвитку Харківської області «Харківщина-2010»

Назва програми	Рік розробки та склад розробників	Підґрунтя для розробки
Регіональна комплексна програма соціально-економічного розвитку Харківської області до 2010 р. [15]	1999 р. Харківська обласна державна адміністрація Харківський державний університет (зараз – ХНУ ім. В.Н. Каразіна) Харківська філія української академії державного управління при Президентові України	Розпорядження голови Харківської обласної державної адміністрації О.О. Дьоміна від 26.05.1999 р. № 409

Таблиця 2

Стратегії соціально-економічного розвитку Харківської області

Назва стратегії	Рік розробки та склад розробників	Підґрунтя для розробки
Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 р. [16]	2003 р. Харківська обласна державна адміністрація Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України Харківський державний економічний університет (зараз – ХНЕУ ім. С. Кузнеця), Північно-Східний науковий центр	Розпорядження Президента України «Про підготовку проекту стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 рр.» № 372/2001-рп від 21.12.14 р.; Розпорядження Голови Харківської обласної державної адміністрації «Про забезпечення підготовки пропозицій до проекту стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 рр.» № 197 від 13.05.2002 р.
Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 р. [17]	2008 р. Харківська обласна державна адміністрація Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України	Постанова Кабінету Міністрів України №1001 від 21 липня 2006 р. «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р.» [13] Лист Міністерства економіки України № 40-24/300 від 21 грудня 2006 року «Про затвердження регіональних стратегій» [53] Розпорядження Харківської обласної державної адміністрації №568 від 18.09.2008 р.
Стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 р. [18]	2010 р. Харківська обласна державна адміністрація Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України Північно-Східний науковий центр Харківський національний економічний університет ім. С .Кузнеця та ін.	Постанова Кабінету Міністрів України № 1001 від 21.07.2006 р. «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р.» Рішення LXI сесії V скликання Харківської обласної ради № 1803-V від 15.09.2010 р.

ми-стратегії «Харківщина-2010» щодо політичних аспектів регіонального розвитку.

4. Стабільність функціонування економіки Харківського регіону, приріст його потенціалу та покращення добробуту населення очікувалось досягти в Програмі-стратегії «Харківщина-2010» шляхом створення спеціального режиму інвестиційної діяльності у м. Харкові.

5. В Програмі-стратегії «Харківщина-2010» були визначені такі напрями розвитку інноваційної діяльності, як формування технополісів, технопарків, інкубаторів, центрів підтримки новаторської діяльності та інших новаторських структур у регіоні; розробка концепції та проекту базового інформаційного блоку Слобожанського технологічного регіону. Пілотною інноваційною структурою визначався Харківський техагрополіс.

6. Формування інвестиційного блоку новаторської діяльності та розвитку підприємництва в регіоні передбачалось за рахунок ефективного використання коштів Державного інвестиційного фонду, фонду Центру зайнятості, можливостей лізингу, цільового стипендіального фонду активізації аспірантського та докторантського пошуку, фонду підтримки підприємців.

7. Стратегічною лінією реформування науково-технічної політики було визначено перехід від переважно базового фінансування установ та організацій до фінансування конкретних цільових програм.

За роки виконання програми-стратегії розвитку Харківської області передбачалось досягти збільшення темпів економічного зростання на 7-8% щороку. Проте, розглядаючи фактичне виконання основних показників соціально-економічного розвитку регіону у 2010 р., можна констатувати, що достатньо суттєві корективи внесла криза 2009 р.: темпи зростання ВДВ регіону не перевищили показник 1998 р., скоротилася чисельність трудових ресурсів на 416,8 тис. осіб, не було досягнуто бажаної тривалості життя, значно збільшився рівень прихованого безробіття, але завдяки цьому були збережені робочі місця багатьох працюючих.

Наступна стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 р. (далі – Стратегія-2011) була розроблена, коли з'явилася єдина методична база і діяли такі нормативно-правові акти: Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [19]; Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [20]; Закон України «Про планування і забудову територій» [21]; Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [2]; Закон України «Про Загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 роки» [22]; Закон України «Про інноваційну діяльність» [23]; Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів» [24]; «Концепція державної регіональної політики», затверджена Указом Президента України [25]; Постанова КМУ «Про Основні напрями забезпечення комплексного розвитку малих монофункціональних міст» [26]; Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку» [27].

Основні методичні засади розробки стратегій соціально-економічного розвитку регіонів України були визначені у «Методичних рекомендаціях щодо формування регіональних стратегій розвитку» [27].

Стратегія-2011складалася з двох частин [16]: 1 – Оцінка рівня і діагностика проблем соціально-економічного розвитку області; 2 – Вибір і обґрунтування стратегії соціально-економічного розвитку області.

У Стратегії-2011 вдалося реалізувати не всі вимоги до її розробки: відсутня розгорнута описово-аналітична частина (детально викладені географічні, історичні, демографічні, економічні та соціальні характеристики регіону), SWOT-аналіз переваг та обмежень щодо перспектив розвитку регіону, поетапні плани дій, операційні цілі. Але, не дивлячись на це, стратегія стала подальшим поглибленням методичного підходу, затвердженого в «Методичних рекомендаціях щодо формування регіональних стратегій розвитку» [27], і одночасно науково-практичною розробкою із стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіонів країни.

Так, у Стратегії-2011 була запропонована компонентна модель оцінки найважливіших складових, які визначають якість життя населення та рівень розвитку соціально-економічної системи регіону, серед яких – природно-ресурсний потенціал та стан економіки регіону, від яких залежить бюджет регіону і, відповідно, бюджетні видатки (рис. 1). Цією моделлю було підкреслено, що головною стратегічною метою соціально-економічного розвитку кожного з регіонів країни є забезпечення високого рівня якості життя, з яким пов'язуються довголіття, добрий стан здоров'я, можливість придбати та оновити знання, мати роботу, підвищувати особисті доходи тощо.

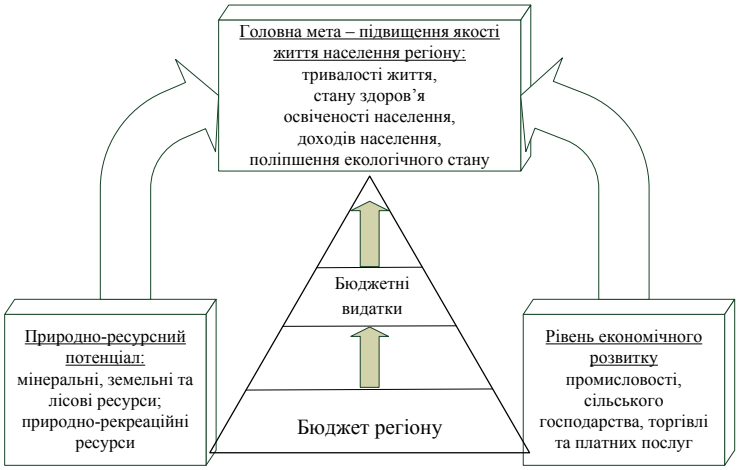


Рис. 1. Компонентна модель оцінки складових, які визначають рівень розвитку соціально-економічної системи регіону

Реалізація цієї мети залежить від стану економіки кожного регіону, його природно-ресурсного потенціалу – наявних мінеральних, земельних, лісових, природно-рекреаційних ресурсів. Природно-ресурсний потенціал – основа розвитку промисловості і сільського господарства в регіоні, які у свою чергу дають поштовх для розвитку фінансової сфери, торгівлі і платних послуг, транспорту і зв'язку, зовнішньоекономічної діяльності тощо.

У Стратегії-2011 було розроблено алгоритм прийняття рішення щодо вибору стратегії соціально-економічного розвитку регіону, який представлений у вигляді чотирьох основних етапів (рис. 2):

Вибір і обґрунтування пріоритетних напрямків розвитку економіки регіону було запропо-

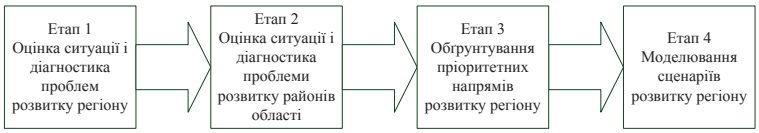


Рис. 2. Основні етапи вибору пріоритетних напрямків стратегічного розвитку регіону

новано здійснювати на основі наукового підходу за допомогою: матриці життєвого циклу і цілей розвитку регіону; нейросітьових карт Кохонена;SWOT – аналізу стану галузей і виробництв.

Основні фази життєвого циклу розвитку соціально-економічної системи (СЕС) регіону – відновлення, зростання, розвиток. У кожній із цих фаз у Стратегії-2011 було визначено три об'єкти управління: енерговиробничі цикли (ЕВЦ), кластери галузей і підприємств, точки економічного зростання.

У матеріальній сфері економіки Харківського регіону пріоритетом у Стратегії-2011 було визначено розвиток індустріально-аграрного ЕВЦ (сільське господарство, харчова промисловість, транспортне та сільськогосподарське машинобудування), а також газоенергохімічного і пірометалургійного ЕВЦ (вугільна, коксохімічна, металургійна і машинобудівна промисловість). У нематеріальній сфері – кластерів охорони здоров'я, науки і освіти. Крім того, у матеріальній сфері економіки Харківської області було визначено необхідність точкового розвитку оптичного виробництва лінз і окулярів.

Обґрунтування вибору пріоритетних напрямів розвитку регіонів вирішено шляхом виділення однорідних груп об'єктів з використанням одного з методів візуалізації багатовимірних даних – побудови топографічних карт Кохонена. Обґрунтування вибору пріоритетних галузей ЕВЦ, кластерів та підприємств регіону здійснювалось на підставі проведення SWOT-аналізу.

У Стратегії-2011 було здійснено моделювання варіантів розвитку галузей економічного регіону з метою перевірки на модельному рівні припущення щодо кількісного зростання обраних пріоритетних галузей економіки, яке приведе до зростання і суміжних галузей. Також у Стратегії-2011, на відміну від попередньої Програми стратегій [15], були представлені діаграми розподілу регіонів України за значенням інтегрального показника загального рівня якості життя населення, а також картограми розподілу регіонів України по групах за загальним рівнем забезпеченості якості життя населення, що дозволяє бачити позиціонування регіону в соціально-економічному просторі країни.

Наступним стратегічним документом розвитку регіону стала стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 року [17]. Вона стала допрацьованим варіантом «Стратегії соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року» [16]. При її розробці були враховані Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» [28], Постанова КМУ «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» [29], а також такі регіональні програми, як «Програма підвищення рівня та покращення якості життя населення Харківської області на період до 2015 року» [30], «Програма науково-технічного та інноваційного розвитку регіону на період до 2015 року» [31], «Регіональна програма стимулювання розвитку експортного потенціалу Харківської області» [32] та інші.

Стратегія – 2015 ґрунтувалася на таких наукових теоріях: соціального розвитку, згідно з якою головна мета розвитку соціально-економічної системи будь-якого рівня її ієрархії – людина, рівень і якість її життя;економічного розвитку, як головного ресурсу забезпечення підвищення рівня і якості життя населення регіону;конкурентоспроможності, як потенціалу економічного розвитку регіону; кластерної побудови економіки регіону; інноваційного розвитку економіки – як основи її сталого поступового зростання; ситуаційного аналізу та діагностики соціально-економічних проблем регіону; моделювання сценаріїв соціально-економічного розвитку регіону.

У Стратегії – 2015 на відміну від попередніх стратегічних документів [15; 16] були визначені такі пріоритети розвитку Харківської області: розвиток високотехнологічного та наукоємного машинобудування; технологічне оновлення паливно-енергетичного та агропромислового комплексів; розбудова транспортної інфраструктури та логістики; поширення прикордонного співробітництва; розвиток наукового та освітнього потенціалів.

Головна мета Стратегії-2015 – досягнення європейських стандартів життя населення та динамічного розвитку територіальної громади на основі визначених пріоритетів та консолідації зусиль влади, бізнесу і громадськості на їх реалізації у напрямах сталого соціального, економічного та екологічного розвитку. Соціально-економічний розвиток регіону також було концептуально представлено як комплексне явище у вигляді ієрархічної причинно-наслідкової залежності, яка включає в себе три взаємозв'язані складові частини (рис. 3).

Особливістю Стратегії-2015 є співставлення у процесі дослідження показників соціально-економічного розвитку Харківської області з іншими регіонами України, що забезпечує можливість виявити напрями, які є найбільш проблемними для області.

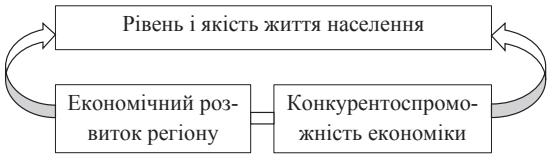


Рис. 3. Складові частини рівня і якості життя населення в Стратегії-2015

Ще одна особливість – обраний підхід до визначення пріоритетних напрямів розвитку секторів економіки Харківської області, який включає в себе нові об'єкти управління, а саме – інноваційні високотехнологічні та наукоємні кластери. У Стратегії-2015 була обґрунтована доцільність створення і підтримки наступних інноваційних високотехнологічних та наукоємних кластерів. Також у Стратегії-2015 була визначена необхідність реструктуризації і реорганізації кластерів сільськогосподарського машинобудування та виробництва бронетехніки. Крім того, на відміну від попередньої Стратегії–2011 та «Методичних рекомендацій» [27], було зроблено акцент на необхідності підвищення конкурентоспроможності економіки регіону в напрямі експортної складової.

Серед основних проблем у сфері зовнішньої торгівлі товарами та послугами Харківської області у Стратегії-2015 були визначені відсутність з боку держави системної політики підтримки національних виробників-експортерів. Ґрунтуючись на діючому

законодавстві і затверджених програмах розвитку окремих галузей економіки як України в цілому, так і Харківської області, були науково обґрунтовані та виділені наступні пріоритетні експортоорієнтовані кластери розвитку регіону: енергетичного машинобудування; авіаційної промисловості; ракетно-космічного комплексу; нано- та біотехнологій; фармацевтичної промисловості; газовидобування та енергетики.

Стратегія-2015 була схвалена розпорядженням Харківської обласної державної адміністрації і прийнята до виконання. Ця стратегія мала усі шанси бути виконаною, але свої корективи внесла світова фінансова криза 2009 р. Тому у 2010 р. у регіоні була розроблена «Стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 року» (далі – Стратегія-2020) [18].

На відміну від попередніх трьох стратегічних документів [15; 16; 17] розробка Стратегії-2020 [18] базувалася на ґрунтовній науково-аналітичній доповіді «Основи стійкого розвитку Харківської області до 2020 року» [12], яка підготовлена науковцями та фахівцями регіону.

У Стратегії-2020, яка є правонаступницею попередніх стратегій, було враховано здобутки державних і регіональних цільових програм, зокрема таких, як: «Загальнодержавна програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки» [33], «Державна цільова програма розвитку українського села», «Програма підвищення рівня та покращання якості життя населення Харківської області на період до 2015 року», «Програма науково-технічного та інноваційного розвитку регіону на період до 2015 року», «Програма підвищення енергоефективності та зменшення споживання енергоресурсів по Харківській області на 2010–2014 роки», «Програма «Питна вода Харківської області» на 2006–2020 роки» та інші.

На відміну від попередніх, Стратегія-2020 базується на наступних фундаментальних концепціях і теоріях: концепції сталого розвитку; концепції економічної безпеки;теорії кластеризації економіки; просторово-територіальній теорії «центр-периферія»; теорії конвергентно-дивергентного розвитку територій;теорії вибору сценаріїв розвитку; теорії системної динаміки.

Головною метою сталого розвитку Харківської області у Стратегії-2020 було визначено забезпечення високої якості життя населення на основі побудови соціально орієнтованої природозберігаючої інноваційної економіки.

Реалізація цієї мети була передбачена, на відміну від Стратегії-2011 та Стратегії-2015, через низку стратегічних цілей, які, у свою чергу, об'єднували ряд операційних цілей.

Перша стратегічна ціль – зробити Харківську область регіоном сталого соціального розвитку, досягти високої якості життя населення. Реалізація цієї стратегічної цілі передбачала реалізацію таких операційних цілей:операційна ціль 1.1 – поліпшення демографічної ситуації та покращення стану здоров'я населення; операційна ціль 1.2 – скорочення диференціації доходів населення на основі реформування системи соціального захисту; операційна ціль 1.3 – поліпшення якості житлово-комунальних послуг і реформування кластера житлово-комунального господарства.

Друга стратегічна ціль – перетворити Харківську область у регіон сталого економічного розвитку з інноваційною економікою. Реалізація другої стратегічної цілі передбачала реалізацію таких операційних цілей: операційна ціль 2.1 – відновлення кластера з виробництва й переробки сільськогосподарської продукції та випуску продуктів харчування; операційна ціль 2.2 – підвищення енергозабезпечення та енергозбереження в економіці регіону; операційна ціль 2.3 – розвиток провідних промислових високотехнологічних інноваційних кластерів у регіоні.

У Стратегії-2020 було ідентифіковано п'ять основних промислових інноваційних кластерів та визначено моделі їх розвитку (рис. 4).

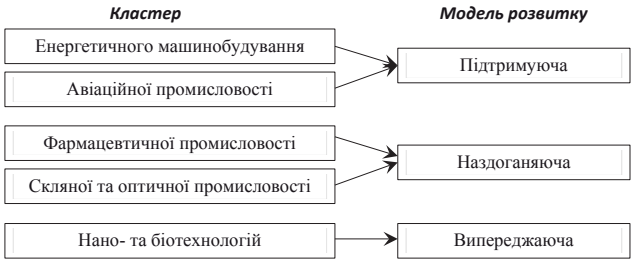


Рис. 4. Основні промислові інноваційні кластери в Харківській області та моделі їх розвитку

Особлива увага в Стратегії-2020 була приділена розвитку транскордонного українсько-російського співробітництва в рамках єврорегіону «Слобожанщина» (операційна ціль 2.4).

Для прогнозування сталого розвитку Харківської області в Стратегії-2020 було побудовано кілька сценаріїв: базовий; неінноваційний, інноваційний, розвитку малого підприємництва. Кожен із сценаріїв розроблявся в декількох варіантах: реальному, помірному та оптимістичному.

Аналіз отриманих за допомогою імітаційного моделювання можливих сценаріїв розвитку Харківської області до 2020 р. показав, що перевагу необхідно віддати інноваційним оптимістичним сценаріям, які націлюють на досягнення сталого розвитку регіону. Так, пріоритетний розвиток у регіоні аграрно-переробного комплексу та машинобудування, передбачений за оптимістичним комбінованим сценарієм, згідно з яким розвиток сільського господарства та харчової промисловості створює можливості для отримання результатів у найближчий час, що забезпечить формування економічного базису для розвитку машинобудування в подальшому. Завдяки цьому сценарію може бути досягнуто помірне поліпшення за всіма складовими сталого розвитку продовольчої бази Харківської області і України в цілому, але він потребує активізації всіх інвестиційно-інноваційних процесів в регіоні.

Також було доведено, що сценарій підтримки малого підприємництва не забезпечує таких результатів сталого розвитку Харківської області, як попередній, але він підвищує рівень зайнятості населення в регіоні.

Інноваційний оптимістичний комбінований сценарій прийнято як основний бажаний для реалізації у регіоні, тому що він найбільш відповідає умовам сталого розвитку Харківської області на період до 2020 р.

Одним із напрямів реалізації поставленої мети у Стратегії-2020 було визначено державно-приватне партнерство у таких галузях економіки: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування;виробництво, транспортування й постачання тепла та розподіл і постачання природного газу; виробництво, розподіл і постачання електричної енергії; будівництво автострад, залізничного по-

лотна, тунелів метрополітену та інших об'єктів інфраструктури; розвиток машинобудування, охорони здоров'я, туризму, культури та спорту; будівництво заводів з переробки відходів тощо.

Ці напрями партнерства найбільш актуальні сьогодні. Для їх реалізації необхідно докласти всіх зусиль з метою виведення країни із кризи, у якій вона зараз опинилася.

Висновки. Порівняння стратегічних документів з соціально-економічного розвитку Харківської області, які були розроблені з 2002 р. по цей час, за основними характеристиками наведено у таблиці 4.

Узагальнені у таблиці 4 характеристики розроблених стратегій розвитку Харківської області відображають мету розвитку регіону, наукові теорії та концепції, які покладені в основу стратегій, а також пріоритетні напрями розвитку, які є першоосновою підвищення якості життя населення.

Проведене дослідження свідчить, що процес удосконалення розробки стратегій соціально-економічного розвитку регіону відбувався на тлі використання все більшої кількості наукових теорій і концепцій; нового, більш поглибленого бачення місії регіону; ускладненого математичного апарату ранжирування проблем, поглиблення SWOT-аналізу; визначення моделей розвитку кластерів, стратегічних і операційних цілей.

У цілому розроблені стратегії соціально-економічного розвитку регіону до 2011 р., 2015 р., 2020 р. схожі між собою за структурою, тому що розроблялися за єдиною методичною базою і вимогами до їх формування [27]. Але сценарії шансів і загроз у стратегіях розвитку регіону опрацьовані тільки у Стратегії-2015 та Стратегії-2020. Операційні цілі (за кожним стратегічним напрямом) визначені тільки у Стратегії-2020, у якій створено систему цілей, що відображає потреби територіальної громади.

Недосконалим, на наш погляд, є те, що в Стратегіях 2011, 2015 та 2020 не визначені проблеми міжрегіонального значення і напрямки їх вирішення; а також території, які резервуються для рекреаційного використання, розвитку населених пунктів, розміщення енергетичних та інших інженерних комунікацій. Також в усіх Стратегіях не відображені типи і режими розвитку населених пунктів з виділенням інвестиційно привабливих і депресивних територій.

Найбільшою вадою усіх стратегічних документів є відсутність розроблених планів конкретних заходів, виконання яких за встановленими термінами і обсягами фінансування повинне наблизити регіон до досягнення поставлених стратегічних цілей. Такий план є підставою для укладання Угоди між Кабінетом Міністрів України та регіональними органами державної влади та місцевого самоврядування з реалізації затвердженої Стратегії соціально-економічного розвитку та регіональних комплексних програм, що теоретично є запорукою їх виконання. Наприклад, Угода – план «Держава – регіон» про співпрацю між Кабінетом Міністрів України та Харківською обласною державною адміністрацією щодо підтримки розвитку Харківської області була розроблена терміном на 2007–2011 роки. Головною метою угоди було координація дій центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування у напрямі забезпечення інтеграції Харківської області до стратегічного простору Східної Європи шляхом створення у регіоні виробничих і наукових інноваційних кластерних структур, що дозволить забезпечити рівень і якість життя населення згідно з європейськими стандартами.

В Угоді були визначені найважливіші для економіки регіону кластерні структури, спільні заходи з реалізації проекту їх створення, джерела фінансування та очікувані результати від функціонування інноваційних кластерних структур у Харківській області згідно з угодою «Держава – регіон». Але, на жаль, Угода так і не була підписана з боку Кабінету Міністрів України, тому і залишилася тільки проектом.

Ще одна Угода щодо регіонального розвитку Харківської області між Кабінетом Міністрів України та Харківської обласною радою була розроблена на

Таблиця 4

Порівняльна характеристика розроблених з 2002 р. стратегій соціально-економічного розвитку Харківської області

Назва	Мета	Наукові теорії та концепції, на яких ґрунтуються стратегії	Пріоритетні напрями розвитку
1. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 р.[16]	Підвищення якості життя населення регіону	Соціального розвитку Економічного розвитку Енерго-виробничих циклів (ЕВЦ) Кластеризації економіки	Розвиток індустріально-аграрного ЕВЦ Селективний розвиток галузей газоенергохімічного ЕВЦ Точковий розвиток виробництва лінз та окулярів, а також фармпродукції
2. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 р. [17]	Досягнення європейських стандартів життя населення та динамічного розвитку територіальної громади	Соціального розвитку Економічного розвитку Конкурентоспроможності економіки Кластерної побудови економіки Інноваційного розвитку економіки Ситуаційного аналізу та діагностики соціально-економічних проблем	Створення кластерів: авіаційної промисловості, космічної галузі, енергомашинобудування, фармацевтичної промисловості, нано- та біотехнологій, аграрнопереробного, газовидобувного і енергетичного, житлово-комунального господарства, охорони здоров'я
3. Стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 р. [18]	Забезпечення високої якості життя населення на основі побудови соціально орієнтованої природо зберігаючої інноваційної економіки	Сталого розвитку Економічної безпеки Кластеризації економіки Просторово-територіальна «центр – периферія» Конвергентно-дивергентного розвитку Сценарний підхід Системної динаміки	Формування та розвиток кластерів з: видобутку газу й нафти та їх переробки; виробництва і переробки сільгосппродукції; легкої промисловості; будівництва та випуску будівельних матеріалів, а також інноваційних науково-освітнього, охорони здоров'я, охорони здоров'я, ЖКГ, транспортно-торговельно-логістичного.

2011–2014 рр. (далі – Угода 2011–2014). Головна мета Угоди 2011–2014 рр. – координація діяльності центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування у напрямі реалізації в регіоні «Державної стратегії регіонального розвитку» [29], а також «Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 року» [18].

Пріоритетними напрямами діяльності сторін щодо здійснення спільних заходів було визначено такі: забезпечення збалансованості виробничого потенціалу і структурних елементів агропромислового комплексу; технологічне оновлення паливно-енергетичного комплексу і впровадження ресурсо- і енергозберігаючих технологій; розвиток транспортно-транзитного потенціалу та реформування житлово-комунального господарства; розвиток високотех-нологічного і наукомісткого виробництва; модернізацію соціальної інфраструктури.

Виконання усіх заходів передбачалося за рахунок фінансування з місцевого бюджету та державних субвенцій. На жаль, і сьогодні другий, третій і четвертий напрями залишаються актуальними і вимагають свого вирішення. Але, на жаль, ця Угода також не була підписана з боку Кабінету Міністрів України і залишилась тільки на папері. Отже, на наш погляд, навіть при наявності досить ґрунтовних та комплексних розробок і навіть сценаріїв регіонального розвитку, найважливішою перешкодою, що гальмує цей процес, є відсутність державної волі у впровадженні розроблених заходів та відповідальності влади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1602-14.
2. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/rada/show/2017-14.
3. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rainbov.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.nreg=2017-14.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету від 26 квітня 2003 р. № 621» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/621-2003-п.
5. Указ Президента України «Про концепцію державної регіональної політики» № 341/2001 від 25.09.2001 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/341/2001.
6. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 8.09.2005 № 2850-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2005. – № 51. – Ст. 548.
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21.07.2006 року № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-п.
8. Наказ Міністерства Економіки з питань Європейської інтеграції «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку» від 29.07.2002 № 224 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME02121.html.
9. Стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004-2015 рр. «Шляхом європейської інтеграції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uspishnaukraina.com.ua/uk/nsa/151.html.
10. Стратегія розвитку України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uspishnaukraina.com.ua/nsa/150.html.
11. Концепція економічного розвитку України на 2008–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.feg.org.ua/docs/ua_economics_ua.pdf.
12. Основы устойчивого развития Харьковской области до 2020 года : монография / М.М. Добкин, С.И. Чернов, Г.А. Кернес, Ю.А. Сапронов, В.С. Пономаренко, Н.А. Кизим, С.В. Авершин. – Х. : Издательский Дом «ИНЖЭК», 2010. – 528 с.
13. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року // Урядовий кур'єр. – 3 вересня 2014 р. № 160 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukurier.gov.ua.
14. План першочергових дій Уряду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukurier.gov.ua.
15. Регіональна комплексна програма соціально-економічного розвитку Харківської області до 2010 р. – Х. : Харківська обласна державна адміністрація, 1999. – 92 с.
16. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року / Пономаренко В.С., Кривцов О.С., Кизим М.О., Бубенко П.Т. та ін. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 204 с.
17. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 року : монографія / Аваков А.Б., Пономаренко В.С., Бабаєв В.М., Кизим М.О. та ін. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2008. – 352 с.
18. Стратегія сталого розвитку Харківської області на період до 2020 року. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2010. – 112 с.
19. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР.
20. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 р. № 1602-III.
21. Закон України «Про планування і забудову територій» від 20.04.2000 р. № 1699-III.
22. Закон України «Про Загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 роки» від 21.09.2000 р. № 1989-III.
23. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV.
24. Постанова ВРУ «Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів» від 04.12.1999 р. № 1359-XIV.
25. Концепція державної регіональної політики, затверджена Указом Президента України від 25 травня 2001 р. № 341/2001.
26. Постанова КМУ «Про Основні напрями забезпечення комплексного розвитку малих монофункціональних міст» від 17.03.2000 р. № 521.
27. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку» від 29.07.2002 р. № 224.
28. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 р. № 2850-IV.
29. Постанова КМУ «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21.07.2006 р. № 1001.
30. Програма підвищення рівня та покращання якості життя населення Харківської області на період до 2015 року / Кушнарьов Є.П., Пономаренко В.С., Кизим М.О. та ін. – Харків, 2004. – 263 с.
31. Програма науково-технічного та інноваційного розвитку регіону на період до 2015 року / Пономаренко В.С., Кизим М.О., Бубенко П. Т. та ін. – Харків, 2005. – 144 с.
32. Регіональна програма стимулювання розвитку експортного потенціалу Харківської області на 2007–2008 роки / Пономаренко В.С., Кизим М.О., Матюшенко І.Ю. та ін. – Харків, 2006. – 100 с.

УДК 332.14:338.436:626.8

Яценко О.В.
кандидат економічних наук, доцент
Черкаського державного технологічного університету

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ МЕЛІОРАТИВНО-СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ АГРОСИСТЕМ

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану та перспектив розвитку регіональних меліоративних сільськогосподарських агросистем. Проаналізовано становлення та розвиток меліоративного виробництва в регіонах України, зокрема, її організаційний, економічний та технічний стан. Досліджені основні проблеми та причини, які впливають на низький та неефективний сучасний стан регіональних меліоративно-сільськогосподарських агросистем. У роботі розроблена авторська перспективна модель регіонального чи міжрегіонального меліоратівно-сільськогосподарського об'єднання, що включає у свій господарський механізм, зрошувальну систему, сільськогосподарський комплекс, державні та регіональні органи управління. Наведено склад регіонального меліоративно-сільськогосподарського об'єднання та зв'язки між її елементами, а також досліджено переваги застосування регіональної моделі.

Ключові слова: меліорація, розвиток, агросистема, об'єднання, регіон, ефективність, перспектива.

Яценко А.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ МЕЛИОРАТИВНО-СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ АГРОСИСТЕМ

Статья посвящена исследованию современного состояния и перспектив развития региональных мелиоративных сельскохозяйственных агросистем. Проанализированы состояние и развитие мелиоративного производства в регионах Украины, в частности, его организационное, экономическое и техническое состояние. Исследованы основные проблемы и причины, которые влияют на низкое и неэффективное современное состояние региональных мелиоративно-сельскохозяйственных агросистем. В работе разработана авторская перспективная модель регионального или межрегионального мелиоративно-сельскохозяйственного объединения, включающего в свой хозяйственный механизм, оросительную систему, сельскохозяйственный комплекс, государственные и региональные органы управления. Представлены состав регионального мелиоративно-сельскохозяйственного объединения и связи между его элементами, а также исследованы преимущества применения региональной модели.

Ключевые слова: мелиорация, развитие, агросистема, объединение, регион, эффективность, перспектива.

Yatsenko O.V. PROBLEMS AND PROSPECTS OF REGIONAL AGRICULTURAL MELIORATION, AGRICULTURAL SYSTEMS

The article investigates the current state and prospects of the regional agricultural reclamation agricultural systems. Analyzed the formation and development of reclamation production regions of Ukraine, including its organizational, economic and technical condition. The basic problems and causes that affect low and inefficient current state of regional agricultural melioration, agricultural systems. In this paper, the author developed a promising model for regional or interregional melioration and agricultural associations, which includes in its economic mechanism, irrigation system, agricultural complex, state and regional authorities. Shows in regional melioration and agricultural associations and connections between its elements, and investigated the benefits of regional model.

Keywords: melioration, development, Agrosystem, associations, region, effectiveness, perspective.

Постановка проблеми. Меліорація посушливих земель має багатофакторний історичний вплив на розвиток продуктивних сил, соціальних структур регіону, форм державного управління та регіональних форм самоврядування. В основі всієї ієрархії процесів закладено розвиток продуктивних сил меліоративного комплексу. З нарощуванням меліоративних технологій у сільському господарстві регіону підвищується технічна насиченість виробництва, поглиблюється інтеграція інженерних, агротехнічних, гідрогеологічних складових робочого процесу.

Розвиток землеробства у степовій зоні показує, що меліорація є необхідною умовою стійкості сільськогосподарського виробництва у регіоні. Зрошений гектар в 5-6 разів продуктивніший звичайного. На початку освоєння земель півдня України середньобагаторічна врожайність зернових тут не перевищувала 10 центнерів з гектара, а урожай у цілому становив 300-350 кілограмів на душу населення при нормі 1000 кг. Практика створення та функціонування меліоративного комплексу в регіонах півдня та сходу України показала наявність багатьох неврахованих аспектів у розвитку закономірностей меліоративного виробництва. Вивчення цих закономірностей дозволяє пояснити та усунути негативні явища в реалізації ідей меліорації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Практично вся методологічна та методична база, що регламентує економічне обґрунтування доцільності капітальних вкладень, у тому числі в меліоративні заходи, була створена ще в 60-х роках минулого століття відомими радянськими вченими-економістами Е.А. Акрамовим, В.С. Дмитрієвим, Д.Т. Зузиком, А.Л. Лур'є, В.В. Новожиловим, Т.С. Хачатуровим та ін.

В останнє десятиріччя розпочались інтенсивні дослідження, у тому числі вітчизняних науковців, у сфері економіки природокористування та вивчення еколого-економічних наслідків господарської діяльності. Вагомий внесок у розвиток даного напряму здійснили науковці Київської наукової школи: Л.М. Горєв, С.І. Дорогунцов, В.М. Трегобчук, М.А. Хвесик, а також Одеської наукової школи: Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна, І.Г. Гречановська, В.Г. Ковальов, Н.Г. Ковальова, Р.О. Крижановський, В.М. Степанов, С.К. Харічков та ін.

З визначенням поняття «меліорація земель» зустрічаємося в наукових працях таких вчених з галузі агрономії, економіки, меліорації, як І.П. Айдарова, К.А. Вернера, А.І. Воейкова, М.В. Глістина, А.І. Голованова, О.М. Костякова, С.М. Польчиної, О.І. Скворцова, Т.І. Сурікової, Ю.І. Сухарева, М.Т. Устінова, М.С. Фролова, А.М. Шульгіна та інших. Дослідженням цього поняття в правовому аспекті займалися вчені-юристи С.Д. Іосіфіді, З.С. Каценеленбаум, П.Ф. Кулинич.

Постановка завдання. Завдання дослідження – виявити основні причини зниження економічної ефективності меліоративного виробництва, проаналі-

зувати проблеми та перспективи розвитку меліорації в сільських регіонах, обґрунтувати доцільність формування регіональних меліоративно-сільськогосподарських агросистем.

Виклад основного матеріалу. З 1965 по 1990 роки в Україні був створений потужний меліоративно-будівельний комплекс (МБК), що зберіг більшу частину індустріального базису. До складу комплексу увійшли проектні, будівельні, промислові підприємства меліоративного профілю та обслуговуючі їх господарства. До цього комплексу слід віднести і галузеві науково-дослідні установи, насамперед за ознакою функціональної спрямованості їх діяльності на формування продуктивних сил меліоративного виробництва і контролю водно-сольового балансу меліорованих земель. Промислові підприємства комплексу діляться на дві групи: підприємства будіндустрії, що виробляють будматеріали, конструкції, напівфабрикати (предмети праці) і підприємства, що створюють засоби праці для будівництва та експлуатації зрошуваних земель. Майже всі підприємства МБК за виключення більшості підприємств другої і невеликої частини першої групи до 1991 року організаційно входили до складу галузевих меліоративних відомств союзного, республіканського і союзно-республіканського підпорядкування. Після 1991 року підприємства будіндустрії вийшли з підпорядкування центральних відомств, і після акціонування і приватизації отримали практично повну самостійність.

Характерною рисою МБК стала його стрімка індустріалізація. Частка будівельної продукції, що виготовлялась на промислових підприємствах галузі, збільшилась до 1990 року майже на 50 відсотків. Індустріалізація меліоративного будівництва дозволила істотно підвищити якість водогосподарських об'єктів (табл. 1).

Створена меліоративна система загальнодержавного значення, зокрема магістральні та міжгосподарські канали, трубопроводи, насосні станції, гідротехнічні споруди, захисні дамби (балансовою вартістю 10,5 млрд. гривень) можуть подавати воду для поливу сільськогосподарських культур на площі близько 2 млн. гектарів.

Проте технічний стан внутрішньогосподарських меліоративних систем, які перебувають на балансі сільськогосподарських підприємств та в комунальній власності, дозволяє поливати лише близько 950 тис. гектарів земель (43 відсотки від наявних), а фактично поливається – 650 тис. гектарів, або третина наявної площі зрошення.

Основними причинами такої ситуації є недостатня фінансова підтримка державою розвитку сфери меліорації земель, недосконала система кредитування, відсутність часткової компенсації вартості дощувальної та іншої меліоративної техніки, незбалансованість цін на сільськогосподарську та промислову продукцію. Комплексну програму розвитку меліорації земель і поліпшення екологічного стану зрошуваних та осушених угідь, що затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 16 листопада 2000 року № 1704 (1704-2000-п), профінансовано в частині реконструкції і будівництва зрошувальних систем лише на один відсоток. Внаслідок цього, через незадовільний технічний стан внутрішньо-господарських меліоративних систем не можуть використовуватися зрошувані землі на площі понад 600 тис. гектарів, а забезпеченість дощувальною технікою взагалі дійшла критичної межі. За потреби 26 тис. одиниць в наявності є 8 тисяч дощувальних машин, з яких лише 5,5 тисяч перебувають у робочому стані, при цьому понад 80 відсотків з них уже відпрацювали нормативний термін експлуатації. Крім того, за останні 23 роки з різних причин переведено в богарні землі 435 тис. гектарів зрошуваних земель.

Водночас внаслідок реформування агропромислових підприємств кількість користувачів меліорованих земель збільшилась у декілька разів, змінилися також структура і належність меліоративних фондів. Меліоративні системи протягом останніх років фактично залишилися без господаря, і така ситуація призвела до руйнування окремих елементів меліоративних мереж, пограбування трубопроводів, порушення технологічної цілісності меліоративних систем.

Сучасні виробничі структури меліорації і зрошуваного землеробства в силу управлінської технологічної та господарської роз'єднаності і розукрупнення не в змозі забезпечити виконання сучасних вимог. Необхідні єдині меліоративно-сільськогосподарські об'єднання товаровиробників у рамках зрошувальних систем. Ринкові умови представляють всі можливості для створення таких виробничих структур. Можна виділити декілька чинників, що визначають переваги єдиного виробничого механізму в рамках зрошувальної системи:

1. Ґрунтово-кліматичний фактор. Як вже зазначалося, сучасна концепція ландшафтного землеробства передбачає створення єдиних агроекосистем у межах природних ландшафтів, що можливо в рамках великих виробничих структур на єдиному технологічному базисі.

2. Оптимізація використання природних ресурсів – землі і води. Великі господарські об'єднання дозволяють більш інтенсивно впроваджувати не тільки інтенсивне вирощування традиційних культур, а й впроваджувати більш перспективні. Проблема може бути вирішена тільки в умовах великих виробничих об'єднань, здатних забезпечити потрібні схеми сівозмін, зберігання і переробку продукції у власних рамках. В умовах великих господарських об'єднань набагато ширші можливості вдосконалення землеробства – більше коштів на це, ефективніша праця висококваліфікованих фахівців. Меліорація ґрунтів у принципі не може здійснюватися в умовах низької культури землеробства. В умовах великих об'єднань поряд з оптимізацією виробничого використання зрошуваних площ з'являється можливість введення власного моніторингу стану використання природних ресурсів з веденням своєчасних і ефективних природоохоронних заходів.

Таблиця 1

Середні технічні характеристики зрошувальних систем України

№	Показники	1970	1990	Динаміка
1	Гідромодуль зрошувальних систем, л / сек / га	0,3	0,85	Збільшений у 2,9 рази
2	Забезпеченість поливом діапазону посушливих років,%	50	75	Збільшений у 1,5 рази
3	Технічні втрати води,%	30	5	Знижені в 6 разів
4	Рівень механізації виробничих процесів,%	10	100	Збільшений у 10 раз
5	Продуктивність праці, га / людину	60	70	Збільшення в 1,2 рази
6	Середня площа зрошувальної системи, тис. га	5-10	15-40	збільшена в 4 рази

3. Оптимізація сівозмін. У загальних рамках зрошувальних систем з'являється можливість організувати перехід до більш ефективних з точки зору ландшафтного землеробства технологій сівозмін з урахуванням створення умов самовідновлення родючості ґрунту, її гранулометричного складу. Для цього необхідно мати свободу вибору технологій у рамках неподільного агроландшафту. Крім того, і в умовах традиційного землеробства на зрошувальній системі лише в рамках її неподільного простору можна оптимізувати режим землекористування: ефективну мережу доріг, комунікацій, розміщення інфраструктури, ділянок, населених пунктів.

4. В умовах великих об'єднань у рамках зрошувальних систем створюється можливість оптимізувати роботу зрошувальної та водогінної мережі. По-перше, тільки в рамках всієї системи можлива реалізація сучасних технологій автоматизації в управлінні зрошувальними модулями. По-друге, тільки в рамках єдиного господарського об'єднання всієї системи можливо оптимізувати як конструкцію мережі, так і її роботу.

Найбільш перспективним у рамках зрошувальної системи, на нашу думку є регіональне чи міжрегіональне меліоратівно-сільськогосподарське об'єднання (РМСО), що включає у свій господарський механізм, зрошувальну систему, сільськогосподарський комплекс, державні та регіональні органи управління. Розроблена автором модель РМСО має наступний вигляд (рис. 1).

Територіально таке об'єднання можливе в межах існуючих зрошувальних систем. Таке об'єднання може бути організовано за типом сучасної агрофінансової корпорації, яка об'єднує як виробничі підприємства з відповідним сервісом, так і кредитно-грошові установи з відповідною інфраструктурою.

Галузева структура об'єднання може встановлюватися відповідно до вимог рентабельної роботи та окупності технічного базису. Виробничим інтегратором такого об'єднання повинна бути зрошувальна система в цілому з вхідними в її склад експлуатаційними службами, підприємствами технічного обслуговування, ремонту.

Кінцевий продукт такого об'єднання задовольнить вимоги повного комерційного розрахунку, в умовах якого і повинно працювати регіональне меліоративно-сільськогосподарське об'єднання.

Ефективність роботи об'єднання залежатиме від злагодженості всіх ланок управління та виробництва. Тому виробнича система РМСО вимагає організації централізованої планово-фінансової служби з розробкою взаємопов'язаної системи економічних нормативів відтворення трудових, фінансових і матеріальних ресурсів об'єднання. Планове внутрішньовиробниче регулювання руху ресурсів має підтверджуватися системою економічної відповідальності за стан виробництва. Включена в модель інвестиційно-фінансова компанія повинна доповнюватися структурними економічними підрозділами з розвиненими функціями інвестиційного забезпечення.

Особливе значення має розташування виробничої бази основного сільськогосподарського підприємства. У зв'язку з тим, що запропонована форма регіонального об'єднання передбачає у своєму складі основну виробничу ланку на всій управлінській площі окремої зрошувальної системи, а також супутні виробничі, меліоративні та обслуговуючі системи, виробництво в такому підприємстві набуває форми безперервного індустріалізованого потоку. У таких умовах основна база РМСО повинна розташовуватися в районі зосередження і відтворення трудових ресурсів. Це може бути центр регіону або інший великий населений пункт, в якому можна вирішувати соціальні питання.

Зрозуміло, що для успіху проектування такого об'єднання необхідно володіти розширеною інформацією про наявність трудових ресурсів у населених пунктах, де передбачається його створення. Для цього необхідно, по-перше, розширити агромеліоративні та економічні пошукові роботи з розробки проектів зрошувальних систем, по-друге, відновити роботу по складанню балансів трудових ресурсів у державних територіальних органах, яка зараз практично не проводиться.

Такою виглядає модель регіонального меліоративно-сільськогосподарського об'єднання на базі зрошувальної системи. В умовах переходу до ринкових відносин таке об'єднання може працювати на умовах розподілу загального доходу від реалізації кінцевої продукції об'єднання пропорційно внеску в статутний капітал з урахуванням темпів його відтворення та відшкодування поточних витрат. За допомогою балансових розрахунків в кожному конкретному випадку можна знайти оптимальну структуру виробництв, які максимально забезпечують окупність вкладених капіталів і витрат. При цьому виясниться і роль держави в утриманні, реконструкції та новому водогосподарському будівництві з урахуванням мінімізації бюджетних інвестицій на ці цілі.

В умовах об'єднання агромеліоративного типу з'являється можливість вирішити дуже важливу проблему охорони навколишнього природного середовища – проблему економічного забезпечення відтворення родючості ґрунтів. Система природозахисних служб в умовах об'єднання може мати наступну структуру:

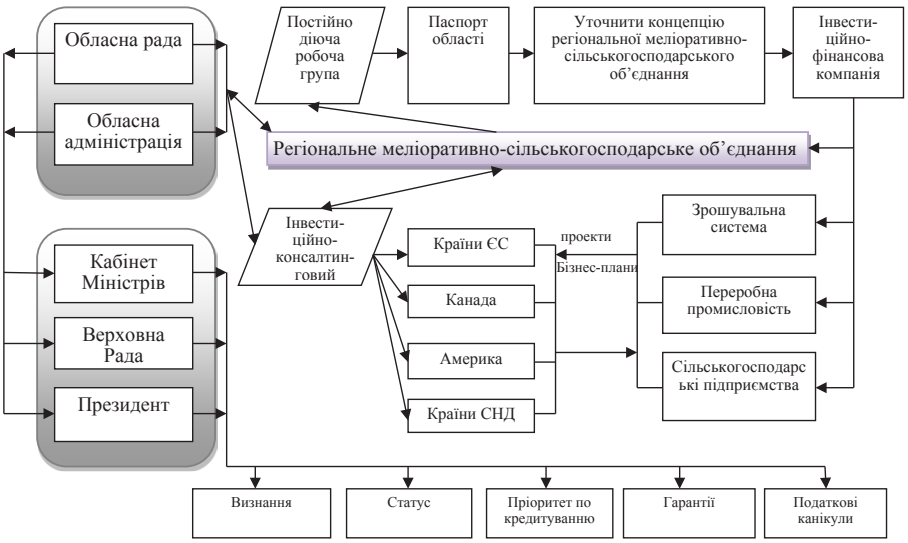


Рис. 1. Модель регіонального меліоративно-сільськогосподарського об'єднання

1. Служби спостереження за станом родючості ґрунтів, гідрогеологічним та гідрогеохімічним режимами і режимами використання вод наземних джерел. Оскільки такі служби є частиною загальної регіональної системи моніторингу їх фінансування мають бути незалежними і забезпечуватися з регіональних джерел, які формуються за рахунок відрахувань від виробничих структур, що застосовують меліорацією (меліоративно-сільськогосподарські об'єднання, підприємства інфраструктури, підприємства інших галузей, які використовують потенціал меліорації). Погіршення меліоративного стану має оцінюватися шляхом розрахунку вартості на її відновлення і включення цієї вартості в баланс вартості землі, що у свою чергу стимулює посилення дисципліни відтворення ґрунтової родючості.

2. Система виробництв та природоохоронних об'єктів, які забезпечують підтримку високої родючості ґрунтів і оптимальне витрачання зрошувальної води – ремонтні підприємства, дренаж, очищення стічних вод, своєчасні заходи щодо попередження засолення і заболочування. Ці виробництва можуть міститися повністю на балансі меліоративно-сільськогосподарських виробничих об'єднань.

3. Система виробництв, які здійснюють відновлення родючості ґрунтів, зниження якого було допущено в результаті некваліфікованого використання зрошуваних земель. Дані підрозділи частково можуть фінансуватися за рахунок безпосередньо виробничої діяльності об'єднань, частково за рахунок штрафів, накладених на порушників меліоративного режиму і більшою мірою за рахунок страхових відрахувань на меліоративні ризики. Для цього в структурі кредитно-фінансових установ меліоративного комплексу необхідна власна система страхування.

Таким чином, принцип науково обґрунтованого поєднання екологічних та економічних інтересів, конкретизований у понятті сталого розвитку агросистем сільських регіонів, слід розуміти як збалансоване вирішення соціально-економічних завдань і проблем збереження сприятливого навколишнього середовища та природно-ресурсного потенціалу сільських регіонів з метою задоволення потреб нинішнього і майбутнього поколінь. Рішення проблем меліорації і раціонального землекористування в сільських регіонах необхідно здійснювати через реалізацію заходів з підвищення родючості ґрунтів, їх охорони від ерозії і забруднення, а також шляхом розвитку агропродовольчих систем на основі екологічно прогресивних агротехнологій, адаптованих до місцевих умов.

Висновки. Меліорація земель посушливих регіонів України є неминуче необхідним елементом розвитку продуктивних сил сільського господарства. У степовій зоні посуха згубно позначається як на зборах зерна та і на кормовій базі тваринництва.

Практика створення та функціонування меліоративного комплексу показала наявність багатьох неврахованих аспектів у розвитку закономірностей меліоративного виробництва. Вивчення їх дозволяє пояснити та усунути негативні явища в реалізації ідей меліорації.

До 1990 року зрошувальні землі забезпечували більше 30% рослинництва. Досягнутий високий рівень ефективності зрошення. Площа зрошувальних земель в Україні досягла 2,2 млн. гектарів, або 6,7% площі сільгоспугідь.

Проте за останні десятиріччя технічний стан меліоративних систем значно погіршився. Він дозволяє зрошувати лише 43% земель. Як наслідок зрошуване землеробство як важлива складова виробництва продукції рослинництва втрачає роль стабілізуючого фактора продовольчого та ресурсного забезпечення засушливих регіонів.

Однією з причин такого стану є невідповідність виробничих структур меліорації і зрошувального землеробства з створеними за останні десятиріччя формами організаційно-виробничих відносин у системі. На думку автора необхідні нові регіональні меліоративно-сільськогосподарські об'єднання здатні подолати технологічну і організаційно-економічну роз'єднаність суб'єктів господарювання.

Найбільш ефективно організаційно-економічною структурою в рамках зрошувальної системи є створення регіонального меліоративно-сільськогосподарського об'єднання, авторську модель якого розроблено в дослідженні.

Необхідність відновлення системи зрошення земель в Україні на основі нових організаційно-економічних відносинах підтверджується прийнята Урядом 13 березня 2013 р. Програма активізації розвитку економіки, яка передбачає протягом найближчих двох років відновити зрошення на одному мільйоні гектарів у Криму, Херсонській та Миколаївській областях. Таким чином, загальна площа зрошуваних земель у 2015 році повинна скласти до 1,4 мільйона гектарів. Завдяки цьому валове виробництво сільгосппродукції на Півдні може зрости до 27 мільярдів доларів на рік. В останні роки спостерігається стійка тенденція збільшення середніх температур у цілому по Україні і особливо на Півдні, фактично, зернове виробництво поступово пересувається на Північ. Щоб не втратити хлібний Південь, необхідно відновити на новому рівні систему зрошувального землеробства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буркинський Б.В. Модель сталого розвитку для України: системний підхід, методологія переходу / Б.В. Буркинський, Л.Г. Руденко, А.Г. Шапар та ін. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, ІГ НАН України, ІППЕ НАН України, 2012. – 59 с.
2. Дупляк В.Д. Задачи охраны окружающей среды и социальные проблемы при развитии мелиорации на юге Украины: метод. реком. / Дупляк В.Д., Чирва Ю. А. – К.: Знание, 1989. – 16 с.
3. Крученик В.І. Підходи до управління меліоративними системами в умовах реформування АПК /В.І. Крученик // Водне господарство України. – 2002. – № 3-4. – С. 10-13.
4. Кужилин И.П. Мелиорация земель как фактор продовольственной и экономической безопасности / И.П. Кружили // Мелиорация и водное хозяйство. – 2004. – № 2. – С. 18-20.
5. Олександренко М.І. Держводгосп закликає зберігати створений потенціал / М.І.Олександренко // Урядовий кур'єр. – 2005. –
6. № 144. – С. 5.
7. Павлов В.І. Економічний потенціал регіонального розвитку: діагностика та реалізація / В.І. Павлов, С.О. Лукін; за ред. Долішнього М.І. – Луцьк: Надстир'я, 2002. – 160 с.
8. Reclama – Terminology and conception. H.Resulovic Faculty of Agryculture, Sarajevo. Zemliste Bilika,Vol.33.No.I.Belgrad,1984.
9. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future – Режим доступу: http://www.un–documents.net/wced–ocf.htm.

СЕКЦІЯ 4
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 330.342:378.1

Терованесов М.Р.
кандидат технічних наук, доцент
Української державної академії залізничного транспорту

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Стаття присвячена дослідженню проблем управління вищої освіти. Визначено особливості організації вищій школі в Україні і розвинених країнах. Для підвищення ефективності управління освітньою сферою запропоновано використовувати критерій результативності. Стан освітньої системи, ступінь уповільнення розвитку та якість функціонування можуть бути охарактеризовані індикатором інерційності.
Ключові слова: вища освіта, управління, індикатор, оптимізація, інерційність, результативність.

Терованесов М.Р. ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
Статья посвящена исследованию проблем управления высшим образованием. Определены особенности организации высшей школы в Украине и развитых странах. Для повышения эффективности управления образовательной сферой предложено применять критерий результативности. Состояние образовательной системы, степень замедления развития и качество функционирования могут быть охарактеризованы индикатором инерционности.
Ключевые слова: высшее образование, управление, индикатор, оптимизация, инерционность, результативность.

Terovanesov M.R. OPTIMIZATION OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF HIGHER EDUCATION
The article is devoted to the study of problems of management of higher education. It is determined peculiarities in the organization of higher education in Ukraine and developed countries. To improve the efficiency of education management, it is proposed to apply the criterion of effectiveness. The state education system, the degree of deceleration of the development and performance can be characterized by the indicator inertia.
Keywords: higher education, management, display, optimization, inertia, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні система вищої освіти (СВО) України переживає глибокі організаційні та економічні перетворення. За цих умов модернізація системи управління нею набуває особливої значущості. Ефективність менеджменту освітньої сфери проявляється через якість навчання фахівців. Однак протиріччя між зростаючими вимогами з боку роботодавців та рівнем підготовки випускників і недостатньою їхньою кваліфікацією не дозволяє стверджувати що існуючі управляючі механізми відповідають змінним зовнішнім умовам. Причиною є властива освіті інерційність процесів, що протікають, яка не враховується в існуючій моделі управління. В остаточному підсумку даний фактор впливає на якість освіти. Крім необхідності модернізації неефективної системи управління мало дослідженими є вплив на функціонування освітньої сфери змін ринку праці, показники результативності СВО, а також є незначною участь роботодавців у плануванні підготовки фахівців. Саме тому особливе значення набувають питання створення оптимальних інструментів управління системою вищої освіти шляхом побудови адекватної моделі, що враховує інерційність розвитку СВО і спрямована на підвищення якості освіті.

Аналіз останніх публікацій. Проблемам удосконалення управління освітньою сферою приділяється підвищена увага вчених різних країн. Ю.І. Тарський наголошує на застосуванні моделювання для опису процесів і явищ, які відбуваються в освітньому просторі, для виявлення чинників та умов функціонування окремих компонентів і всієї системи [1]. О.В. Пастовенський досліджує тенденції розвитку системи управління освітою, акцентуючи увагу на керуючи роль держави [2]. А.О. Пучков вивчає сучасні процеси розвитку вищої освіти, пропонуючи активну взаємодію навчальних закладів із ринком праці і державою [3]. Т.Є. Ривчун розглядає найбільш типові моделі побудови професійної освіти в європейських країнах для вивчення можливості ефективного застосування цього досвіду [4]. Д.І. Кудрявцев звертає увагу на проблеми реформування вищої освіти і особливості управління у нових умовах [5]. Т.Н. Кулюкіна визначає принципи системи менеджменту якості вищої освіти на основі вимог міжнародних стандартів та представляє концепції удосконалення вищої освіти [6]. Група вчених досліджує різні аспекти оцінки результативності та ефективності освітніх програм для підвищення якості підготовки випускників [7]. М.В. Семикіна акцентує увагу на якості підготовки кадрів, та факторів, які впливають на неї [8]. Д.А. Новіков і Н.П. Глотова надають результати досліджень оптимізаційних моделей управління освітніми мережами і комплексами [9].

Виділення нерозв'язаних проблем. Наведені приклади свідчать про актуальність питань у сфері управління освітою. Разом з тим необхідне висвітлення окремих аспектів організації вищої школи для вивчення можливості застосування ринкових механізмів в освітній сфері. Також необхідно розв'язання проблеми врахування інтересів споживачів освітніх послуг для ефективного функціонування СВО.

Метою роботи є удосконалення системи управління вищої школи для підвищення якості освіти та стимулювання її подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Розвиток вищої освіти визначається факторами, обумовленими глобальною

трансформацією соціально-економічної сфери, формуванням нових вимог до єдиного освітнього простору, змінами у соціально-політичному середовищі. Слід підкреслити, що висока швидкість процесів, що протікають, вимагає відповідної реакції. У даному аспекті перетворення у вищій школі пов'язані, у першу чергу, із удосконалюванням системи управління галуззю й формуванням якісної моделі. Моделювання складних динамічних систем, до яких відноситься СВО, дозволяє проводити комплексне дослідження процесів із використанням технологій системного аналізу. Ю.І. Тарський підкреслює, що моделювання освітніх систем дає можливість сконцентрувати увагу на найбільш значущих елементах і зв'язках, у результаті чого модель здобуває властивості інструмента для здійснення управлінських функцій [1, с. 25]. Тому серед основних принципів побудови моделі управління СВО пропонується виділити її здатність до адаптації до існуючого стану вищої освіти і можливість реагувати на зовнішні зміни за збереження ефективного функціонування.

Відмітною рисою вищої освіти України є провідна роль держави, що реалізує освітню політику через регулюючу, координуючу, контролюючу і керівну функції. У даному контексті держава виступає як основне ресурсне джерело та ініціює всі питання, пов'язані із модернізацією освіти.

Подібна організація вищої школи властива континентальній (європейській) моделі освіті і за збереження відносної університетської самостійності передбачає централізоване управління освітніми процесами. О.В. Пастовенський підкреслює домінуючу керуючу функцію держави, за якої державне замовлення визначає функціонування вищої школи [2, с. 181]. Централізована модель управління припускає здійснення державної політики за такими напрямами: довгострокове прогнозування і поточне планування розвитку освітньої сфери; розробка методів, засобів і форм діяльності; здійснення кадрового менеджменту і підготовка науково-педагогічного персоналу; затвердження змістовної частини навчального процесу; розподіл ресурсів; визначення номенклатури спеціальностей; контроль якості навчання; посилення адміністративних функцій центральних органів (міністерства).

Відзначаючи високий ступінь мобілізаційного потенціалу при розв'язанні стратегічних завдань, слід підкреслити, що основними недоліками централізованих систем можна вважати низький ступінь адаптивності до змінних умов і відсутність оперативності управління. Також при збільшенні рівнів управління ускладнюються ієрархічні зв'язки, утрудняються циркуляція інформаційних потоків, що призводить до нарощування економічної маси розглянутого об'єкта і, відповідно, зростання його інерції. Тому централізованим системам властивий консерватизм, збільшення відставання від соціально-економічного розвитку суспільства. У силу перерахованих причин особливістю освітніх систем, що використовують континентальну модель побудови, стало прагнення до децентралізації, збільшення університетської автономії і фінансової самостійності. Це обумовило тенденцію розвитку вищої освіти європейських країн на сучасному етапі. Дана теза підтверджується А.О. Пучковим, який, характеризуючи вищу освіту у Франції, виділяє такі риси автономії й децентралізації, як самостійність у розробці й затвердженні освітніх програм, широкі можливості вибору студентом сценарію отримання освіти згідно із його потребами, договірні відносини як основу взаємодії університету і Міністерства освіти [3, с. 73].

Освітня система Німеччини також перетерпіла зміни для усунення негативного впливу централізованого управління. Т.Є. Ривчун підкреслює дуальний характер використовуваної моделі освіти, що передбачає тверду прив'язку професійної вищої освіти до підприємства, тобто до роботодавця [4, с. 136]. При цьому перелік освітніх програм за дуальною системою, реалізованих у дуальній системі, реалізується виходячи із потреб економіки у тісному співробітництві із державними структурами.

У розвинених європейських країнах моделі управління СВО відрізняються високою якістю навчання і підготовки фахівців. Вони відбивають характерну для вищої школи тенденцію функціонування в умовах зростаючої конкуренції на ринку освітніх послуг. Подібний напрям розвитку підтверджує Д.І. Кудрявцев, пропонуючи концепцію управління СВО, засновану на розробці стратегії ВНЗ на ринку освітніх послуг, реінжиніринг бізнес-процесів, розвиток інтеграційних зв'язків, апробацію нових освітніх технологій і впровадження їх у процес навчання [5, с. 61]. Відзначаючи позитивні риси запропонованого підходу, не можна не звернути увагу на відсутність зворотного зв'язку з роботодавцями та їх вплив на процеси управління.

Вплив фактора комерціалізації освіті передбачає прагнення освітніх систем підвищити рівень конкурентоспроможності, що викликає необхідність поліпшення якості навчання. Т.Н. Кулюкіна у моделі управління пропонує використовувати чотири критерії результативності: результати для споживача, результати для співробітників, результати для суспільства і ключові результати діяльності, яких повинна досягти організація, щоб відповідати своїм діловим намірам і вимогам стратегії [6, с. 110]. Між тим зазначені критерії не містять індикаторів оцінювання підготовки випускників, їх адаптації до робочого місця, не враховується думка роботодавців. У той самий час підвищуються вимоги з боку споживачів освітніх послуг, якими є індивідуум, економіка і держава.

Оцінювання якості підготовки фахівців припускає використання системи безперервного контролю за станом працевлаштування, відстеження кар'єрного зростання, рівня заробітної плати та інших показників. Подібний моніторинг дозволяє здійснити визначення конкурентоспроможності випускників і, відповідно, підвищити ефективність системи управління вищою школою. З боку роботодавців може бути зроблене об'єктивне оцінювання кваліфікації дипломованих фахівців, знань, практичних навичок і компетенцій за вимогами виробництва.

Слід зазначити, що залучення потенційних споживачів освітніх послуг до управління вищою освітою є однією із необхідних умов, що забезпечують взаємодію освітніх установ із виробничою сферою. За такого підходу пріоритетною метою вищої освіти є отримання кінцевого результату, пов'язаного із задоволенням потреби у кваліфікованих кадрах. Досягнення мети за використовуваної системи управління визначає її ефективність.

У сучасній науковій літературі існують відмінності між категоріями «ефективність» і «результативність». Ефективність розуміється як здатність приносити ефект, тобто «дія, результат чого-небудь» [10, с. 1118]. Група вчених розглядає результативність у вигляді ступеня досягнення запланованого результату, а ефективність пов'язується із відношенням отриманих результатів до витрат часу, фінансових та інших ресурсів [7, с. 205].

Що стосується вищої освіти, то її результативність як задоволення попиту на фахівців за заданою якістю підготовки має на увазі раціональне використання необхідного ресурсного забезпечення й означає ефективне управління освітньою галуззю. Підкреслюючи важливість поняття «результат», при побудові моделі управління вищою школою ефективність управління нею можна розглядати як цільову функцію одним із параметрів якої є результативність.

Таким чином, основним принципом ефективного функціонування системи управління вищою освітою є забезпечення її результативності, що полягає у задоволенні потреб національної економіки у трудових ресурсах із урахуванням заданих вимог до якості освіті та ресурсних можливостей освітньої системи.

Якщо розглядати СВО як об'єкт управління, то показниками результативності будуть її вихідні параметри, які можна згрупувати за кількісними та якісними характеристиками. Кількісні характеризують число дипломованих випускників із поділом за спеціальностями, регіонами проживання, формою навчання, відсотком працевлаштування. Якісні пов'язані безпосередньо із оцінюванням процесу надання освітніх послуг і засвоєнням отриманих знань. За такого підходу, результативність вищої школи може бути визначена показниками: кількість тих, хто отримав направлення на роботу або, відповідно, кількість непрацевлаштованих у загальній чисельності випускників; задоволеність різними аспектами роботи; співвідношення між попитом та пропозицією за певними спеціальностями на ринку праці; обсяг доходів на першому робочому місці стосовно витрат на одержання освіті; оцінка роботодавцями рівня кваліфікації як інтегрована експертна оцінка. У даному контексті дослідження показників результативності дозволяє оцінити, наскільки вища школа здатна задовольняти потреби національної економіки.

Учені, вивчаючи тенденції розвитку вищої освіти в Україні, відзначають незбалансованість підготовки студентів за різними освітніми напрямами. Так, за їхніми оцінками, на ринку праці наявний надлишок фахівців економічних спеціальностей і нестача випускників інженерно-технічних спеціальностей [11, с. 24]. Диспропорції між попитом та пропозицією випускників потрібної кваліфікації підтверджуються даними Світового банку, який відзначає дефіцит інженерно-технічних працівників у порівнянні із представниками економічного і гуманітарного напрямів, зіставляючи кількість вакансій на ринку праці [12, с. 27]. Також підкреслюється, що понад третину випускників не працюють за отриманою спеціальністю.

Існуюча система планування підготовки фахівців не відповідає структурі попиту на них, тому що неможливість працевлаштування приводить до загострення соціальної напруженості, роботи не за фахом, необхідності перепідготовки або одержання другої освіти. Планування набору відбувається без урахування ситуації на ринку праці, ґрунтуючись на досягнутому обсязі підготовки і ліцензії, яка базується на оцінці ресурсного забезпечення ВНЗ. Як відзначає М.В. Семикіна, важливими факторами є суб'єктивні уявлення про престижність професії і фінансові можливості оплати освітніх послуг [8, с. 146].

Причини такої ситуації визначаються відсутністю в Україні ринкових механізмів координації ринку освітніх послуг і потреб економіки, невідповідністю напрямів підготовки фахівців ринку праці, недоліками у сфері планування і вибором стратегії розвитку вищої школи, затвердженням освітніх програм без урахування думки роботодавців. Перелічені фактори підсилюють відставання вищої освіти від економічного розвитку і, відповідно, збільшують інерцію розвитку освітньої системи.

Інерційність вищої школи як невід'ємна властивість динамічних систем, за аналогією із механічними, визначається економічною масою і впливом зовнішніх сил. При цьому для освітньої системи маса СВО є змінною величиною, що залежить від рівня централізації системи управління і ресурсного забезпечення (матеріального, фінансового, кадрового, методичного, інформаційного, науково-дослідного). Характеристики економічної маси СВО включають якісні і кількісні показники, що охоплюють усі аспекти функціонування освітньої сфери.

Вплив зовнішніх сил обумовлений факторами глобалізації і для освітньої сфери визначається показниками академічної мобільності, міжнародного співробітництва, частки освітнього ринку, яким володіє дана освітня система, присутністю в інтернет-просторі.

Крім значень економічної маси і впливу зовнішніх сил, на рівень інерційності впливають часові параметри, пов'язані з періодом пошуку роботи за спеціальністю і часом адаптації до робочого місця.

Таким чином, погіршення показників результативності еквівалентно збільшенню інерційних процесів, які проявляються у вигляді уповільнення розвитку вищої школи, зниження якості навчання, поглиблення кризових явищ в освіті. Особливість освітньої системи обумовлена її інерцією і полягає у закономірному відставанні від економічних процесів, що стимулює розвиток вищої школи та визначає необхідність її постійного реформування. Інакше кажучи, інерційність СВО можна також розглядати як характеристику стану об'єкта вищої освіти. Збільшення інерції освітньої системи неминуче викликає зниження результативності. Причому інерційність у цьому випадку є, як і результативність, параметром, що визначає якість функціонування вищої школи. За такого підходу результативність R вважається вихідним параметром, а інерційність I впливає на систему управління як зовнішній негативний вплив. Отже, враховуючи, що величина інерційності характеризується різними показниками, її мінімізація дозволить досягти мети побудови ефективної моделі управління.

Вхідним параметром X відповідно до потокової моделі управління СВО, запропонованої Д.А. Новіковим і Н.П. Глотовою, вважається попит на освітні послуги, тобто кількість студентів, які навчаються в цей момент [9, с. 34-35]. Причому вчені розглядають критерій ефективності функціонування СВО як баланс попиту на освітні послуги, ресурсних можливостей вищої школи і попиту на випускників. Даний підхід є справедливим за умови зневаги зовнішніми впливами на розвиток освітньої сфери. Запропоноване обмеження дозволяє спростити поставлене завдання, зменшити число критеріїв оптимізації, звівши їх до ресурсного забезпечення й аналітично описати механізми управління вищою освітою. Разом з тим реальна освітня сфера відноситься до відкритих динамічних систем, що зазнають впливу значної кількості зовнішніх факторів і потребують їхнього врахування. У даному аспекті використання параметра інерційності у моделі управління вищою школою дозволяє зробити її більш адекватної процесам, що відбуваються в освіті.

Систему управління освітою як об'єктом параметричної оптимізації можна надати у графічному вигляді (рис. 1):

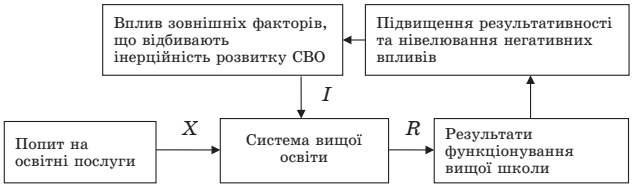


Рис. 1. Система управління вищою освітою

Виходячи з викладеного, завдання підвищення ефективності функціонування вищої школи із урахуванням інерційності її розвитку й досягнення результативності у самому загальному вигляді можна представити так:

$$F(I,R) \to \max, I \in J, R \in Q, \quad (1)$$

де $F(I,R)$ – функція ефективності управління вищою освітою із урахуванням підвищення результативності і зниження впливу інерційності на функціонування СВО;

I – індикатор інерційності, обумовлений сукупністю якісних і кількісних показників, що характеризують освітню сферу;

R – показник результативності СВО;

Q – безліч значень, які може приймати результативність;

J – безліч значень, які може приймати індикатор інерційності.

У рівнянні (1) вихідним параметром є результативність вищої школи, яка характеризує стан системи управління СВО. Результативність є функцією вектора зовнішніх і невизначених параметрів. До зовнішніх відносяться: чисельність випускників, які здобули відповідний освітньо-кваліфікаційний рівень; відсоток працевлаштування дипломованих фахівців за спеціальністю; співвідношення між попитом та пропозицією на ринку праці; обсяг доходу або рівень заробітної платні на першому робочому місці.

Невизначені параметри не можуть бути обчислені у явному вигляді, і вони охоплюють такі показники: задоволеність випускників отриманою спеціальністю та якістю навчання, оцінка роботодавців, необхідність підвищення кваліфікації тощо.

Наведені показники характеризують освітню інфраструктуру і можуть використовуватися для визначення функції ефективності. Разом з тим велика кількість цих показників ускладнює можливість зробити висновок про ефективність управління вищою школою, результативність підготовки студентів, і, відповідно, не дозволяє оцінити якісні аспекти функціонування СВО стосовно освітніх систем інших країн. У свою чергу, відсутність необхідної інформації не дає можливість приймати оптимальні рішення для управління розвитком освіти. Тому слід зазначити про необхідність удосконалювання системи збору інформації або моніторингу діяльності вищої школи. Сучасна статистика надає багато даних, що стосуються характеристики вищої освіти у різних країнах. Разом з тим існує проблема розбіжності сукупності статистичних показників, якими описуються елементи освітніх систем різних країн. Це створює труднощі для їх опису, аналізу та співставлення.

Таким чином, для урахування й усунення зазначених недоліків доцільно використовувати універсальні інструменти, за допомогою яких можна оцінювати різні риси СВО, аналізуючи її кількісні та якісні характеристики. Таким механізмом є використання індикативних величин. Інакше кажучи, статистичні дані повинні переломлюватися через систему індикаторів або індикативних коефіцієнтів, які можуть бути застосовані для подальшого аналізу. Такий підхід широко використовується при дослідженні стану освітньої системи.

Використання запропонованих підходів до підвищення ефективності управління СВО припускає впровадження інструментів моніторингу випускників з боку вишів, центрів зайнятості, потенційних роботодавців. Відставання освітньої системи від ринку праці, невідповідність спеціальностей кадровим потребам роботодавців ставить завдання використання системи зворотного зв'язка від підприємства до вищої школи для оптимізації процесів підготовки випускників. При цьому показники інерційності у запропонованій моделі виконують функцію індикативних механізмів, що відбивають ступінь уповільнення розвитку СВО. Використання показників результативності сприяє загостренню конкуренції між навчальними закладами й, відповідно, примушує керівництво проводити більш гнучку політику, спрямовану на забезпечення адаптивності вищої школи до нових умов. Реформування освітньої сфери, проведене з урахуванням запропонованого методу модернізації, дозволить знизити існуюче протиріччя між запитами професійної самореалізації і соціальної орієнтації випускників і вимогами до кадрового забезпечення організацій, підприємств і комерційних структур.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Викладене дозволяє зробити такі висновки. По-перше, запропоновано ефективну модель управління вищою школою, яка базується на врахуванні параметрів результативності, як вихідного параметра, й інерційності як індикативного механізму, що відбиває ступінь уповільнення розвитку СВО. По-друге, наведено рекомендації із удосконалювання системи управління на основі врахування інтересів споживачів освітніх послуг. По-третє, формалізація процесів управління освітньою сферою із застосуванням критеріїв результативності та інерційності потребує удосконалення системи контролю якості освіти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тарский Ю.И. Методология моделирования в контексте исследования образовательных систем / Ю.И. Тарский // Моделирование социально-педагогических систем : материалы региональн. науч.-практич. конф. (16-17 сент. 2004 г.) .– Пермь : Перм. гос. пед. ун-т, 2004. – С. 24-29.
2. Пастовенский А.В. Исследование тенденций развития системы управления общим и средним образованием / А.В. Пастовенский // Вектор науки ТГУ. – 2013. – № 1(12).– С. 180-183.
3. Пучков А.А. Приоритетные модели организации высшего учебного заведения в контексте реформы высшего образования / А.А. Пучков // Образование в современном мире : сб. науч. ст. – Саратов : Изд-во Сарат. ун-та, 2009. – С. 68-74.
4. Ривчун Т.Е. Модели управления в системе профессионального образования (зарубежный опыт) / Т.Е. Ривчун // Вестн. Томского гос. ун-та. – 2009. – № 328. – С. 135-139.
5. Кудрявцев Д.И. Особенности управления вузом в условиях модернизации высшего образования / Д.И. Кудрявцев // Общество: социология, психология, педагогика. – 2011. – № 1-2. – С. 59-65.
6. Кулюкина Т.Н. Модели управления качеством в системе образования / Т.Н. Кулюкина // Вопросы современной науки и практики. Ун-т им. В.И. Вернадского. – 2008. – Т. 1. – № 4(14). – С. 109-114.
7. Гусева А.И. Оценка результативности и эффективности сетевых образовательных программ / А.И. Гусева, Е.Б. Весна // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. – С. 205-218.
8. Семикіна М.В. Якість знань вітчизняних кадрів в контексті взаємодії навчальних закладів і бізнесу // Ринок праці та освіта: пошук взаємодії. – К. : Таксон, 2007. – 198 с.

9. Новиков Д.А. Модели и механизмы управления образовательными сетями и комплексами / Новиков Д.А., Глотова Н.П. – М. : Институт управления образованием РАО, 2004. – 142 с.
10. Экономический словарь / Под. ред. А.Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 2007. – 1152 с.
11. Холявко Н.И. Тенденции развития системы высшего образования Украины / Н.И. Холявко, М.А. Мостовая, Т.Л. Шестаковская // Економічний часопис-XXI. Економіка та управління національним господарством. – 2014. – № 3-4(2). – С. 23-26.
12. Rutkowski J. Ukraine. Labor demand study / Rutkowski J. // World Bank, 2009. – 38 p.

СЕКЦІЯ 5
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336:330.567(477)

Баранова В.Г.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету

Коцюрубенко Г.М.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету

НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

У статті запропоновано впровадження інвестиційного пенсійного внеску як інструменту активізації використання фінансових ресурсів домогосподарств. Здійснено розрахунок ефекту від реалізації запропонованих заходів. Обґрунтовано переваги впровадження інвестиційного пенсійного внеску для учасників фінансових відносин.
Ключові слова: фінансові ресурси домогосподарств, накопичувальна система пенсійного страхування, інвестиції.

Баранова В. Г., Коцюрубенко А. Н. НАПРАВЛЕНИЯ АКТИВИЗАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ В УКРАИНЕ
В статье предложено внедрение инвестиционного пенсионного взноса как инструмента активизации использования финансовых ресурсов домохозяйств. Осуществлен расчет эффекта от реализации предложенных мероприятий. Обоснованы преимущества внедрения инвестиционного пенсионного взноса для участников финансовых отношений.
Ключевые слова: финансовые ресурсы домохозяйств, накопительная система пенсионного страхования, инвестиции.

Baranova V.G., Kotsyurbenko A.N. THE DIRECTIONS TO STIMULATE THE USE OF FINANCIAL RESOURCES OF HOUSEHOLDS IN UKRAINE
This paper proposes an implementation of the investment of the pension contribution as a tool to stimulate the use of the financial resources of the households. The effect of implementing the proposed action is calculated. Potential advantages of implementing the investment of the pension contribution for participants in the financial relations are justified.
Key words: financial resources of households, accumulative pension insurance, investments.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Ефективне управління фінансовими ресурсами домогосподарств створює передумови для сталого розвитку економічної системи. Формування засад розбудови соціальної взаємодії домогосподарств з державою набуває актуальності, враховуючи своєчасність виваженої державної політики щодо створення сприятливих умов для функціонування домогосподарств як суб'єктів фінансових відносин. Важливість фінансових ресурсів домогосподарств для стабільного розвитку економіки держави визначає актуальність розробки напрямів активізації використання фінансових ресурсів домогосподарств з метою максимального їх залучення до фінансового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різних аспектів використання фінансових ресурсів домогосподарств є напрямом наукових розробок багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів і науковців, зокрема: А. Вдовіченка, В. Ворошило, Т. Дмитрова, Т. Кізими, Ю. Чернова та інших. Поряд з тим, наявність значних диспропорцій у структурі доходів домогосподарств України, недостатність надходжень до державного бюджету для виконання покладених на державу функцій щодо соціального захисту та формування соціальних гарантій, зокрема в частині фінансування пенсійного забезпечення, свідчать про існування проблем у даній сфері та визначають необхідність пошуку шляхів збалансування інтересів учасників фінансових відносин з метою досягнення максимального ефекту від взаємодії.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка рекомендацій щодо активізації напрямів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів домогосподарств у розрізі інвестиційних потреб економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. На макрорівні дії щодо регулювання витрат домогосподарств є досить опосередкованими та умовними з огляду на ринкові умови господарювання та свободу вибору кожного із господарюючих суб'єктів. Але держава може впливати на уподобання домогосподарств щодо здійснення тих чи інших витрат за допомогою:

– цінових факторів (державна політика підтримки вітчизняних виробників, встановлення регульованих цін на певні продукти харчування, наприклад соціальні сорти хліба, тощо);

– фіскальних інструментів – регулювання податкових ставок впливає на розмір наявних доходів домогосподарств;

– інструментів фінансово-кредитного регулювання, що впливають на діяльність фінансових інститутів (ставки обов'язкового резервування для комерційних банків, вимоги щодо формування капіталу тощо впливають на цінову політику фінансових ін-

ститутів щодо вартості кредитів, ставок по депозитам і т. ін.);

– проведення просвітницької та роз'яснювальної роботи щодо шкоди або користі тих чи інших товарів та послуг, які споживаються домогосподарствами.

Регулювання споживчих можливостей домогосподарств є тісно пов'язаним з формуванням передумов для здійснення заощаджень домогосподарств та залучення їх до інвестиційних потреб економіки. Розв'язанням даної дилеми має стати розробка на державному рівні фінансового інституту тимчасового вилучення частини наявних доходів домогосподарств (зменшення можливостей щодо здійснення споживчих витрат) з метою трансформації їх в інвестиційні ресурси економіки на зворотній та платній основі – державного інституту спільного інвестування (ДІСІ).

З метою активізації участі домогосподарств у ДІСІ, на початкових етапах функціонування, залучення домогосподарств повинно здійснюватись на наступних засадах:

– обов'язковому характері участі для кожної працюючої особи – такий підхід дасть змогу скорегувати витрати домогосподарств без суттєвого погіршення умов існування, з огляду на те, що доходи працюючих осіб вище ніж у решти економічно активного населення;

– державної гарантії щодо повернення вилучених коштів та державного контролю за всіма аспектами функціонування фінансової установи, зокрема щодо управління інвестиційними операціями акумульованих коштів, вибору контрагентів тощо. Це сприятиме підвищенню довіри до функціонування даної фінансової установи.

Основою моделі та механізму функціонування ДІСІ пропонується використання визначеної в законодавстві моделі накопичувального фонду другого рівня пенсійної системи України. Такий підхід вимагає корегування основ накопичувальної системи пенсійного страхування з метою активізації другого рівня та формування основи запровадження та розвитку ДІСІ. Основоутворюючим внеском для функціонування ДІСІ пропонується запровадити окремий цільовий внесок, відмінний від єдиного соціального внеску, – інвестиційний пенсійний внесок (ІПВ), який має визначений цільовий характер – формування персоніфікованого рахунку в накопичувальній системі пенсійного страхування, натомість єдиний соціальний внесок зорієнтувати як джерело формування системи загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Платниками ІПВ пропонується визначити одержувачів доходів від праці, а саме найманих робітників (фізичних осіб). Впровадження ІПВ сприятиме узгодженню інтересів держави та платників податків, зокрема щодо впровадження системи оподаткування сукупного доходу домогосподарств, адже щомісячне формування фонду грошових коштів на рівні держави дасть змогу компенсувати недоотримання надходжень від ПДФО, за умови спрямування коштів на інвестування розвитку економіки.

Активізації діяльності накопичувальної системи пенсійного страхування та формування фінансової бази ДІСІ вимагає внесення зміни до ЗУ «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», ЗУ «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» та Податкового кодексу України щодо впровадження наступних заходів:

1) з метою формування фінансової бази функціонування Накопичувального пенсійного фонду та формування ДІСІ, що має діяти в рамках накопичувальної системи пенсійного страхування:

– розмежування напрямів використання, платників та бази стягнення ЄСВ і ІПВ (табл. 1).

Таблиця 1

Таблиця призначення, платників та бази стягнення ЄСВ і ІПВ

	ЄСВ	ІПВ
Платник податку	У відповідності до ЗУ «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»	Фізичні особи – наймані робітники
База нарахування (стягнення)	У відповідності до ЗУ «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»	Суми нарахованої заробітної плати, які включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, у тому числі в натуральній формі, суму винагороди фізичним особам за виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими договорами.
Призначення	Формування солідарної системи загального обов'язкового державного пенсійного страхування	Формування накопичувального пенсійного фонду системи пенсійного страхування

Джерело: складено авторами на основі [1]

– впровадження цільового внеску – інвестиційного пенсійного внеску (ІПВ), стягнення якого відбувається на аналогічних засадах та одночасно зі сплатою єдиного соціального внеску (ЄСВ);

2) Впровадження диференційованих ставок утримання ІПВ з доходів найманих робітників у залежності від розміру отримуваного доходу (табл. 2).

Таблиця 2

Ставки інвестиційного пенсійного внеску в залежності від розміру оподаткованого доходу

Розмір оподаткованого доходу (РОД)	Ставка ІПВ, %
1,5 < РОД < 2 Прожиткових мінімуми	3
2 < РОД < 3,5 Прожиткових мінімумів	4
РОД> 3,5 Прожиткових мінімумів	5

Джерело: складено авторами

Запровадження градації шкали ставок для ІПВ обумовлено наявністю значної диверсифікації рівня заробітних плат в Україні. Ставки розроблено на основі диференціації населення в залежності від отримуваних доходів, емпіричного аналізу показників середньорічної заробітної плати по регіонам України та по видам економічної діяльності.

Основним показником порівняння запропоновано обрати показник прожиткового мінімум для працездатних громадян з огляду на те, що:

– сплата ІПВ має бути посильною для платника, тобто давати змогу після сплати податків, формувати матеріальну базу забезпечення необхідних потреб, які, у вартісному виразі мають бути більшими за показник прожиткового мінімум;

– прожитковий мінімум є базовим соціальним стандартом, який використовується як основа роз-

рахунків більшості показників соціальних гарантій населенню, що обумовлює його універсальність для здійснення оцінювання отримуваних доходів;

– у відповідності до пропонованих умов введення ІПВ, платниками податку є одержувачі доходів від праці, тобто працездатні громадяни, що визначає доцільність використання показника прожиткового мінімуму для працездатних громадян.

Необхідність запровадження інвестиційного пенсійного внеску як основи формування ДІСІ на базі Накопичувального пенсійного фонду обумовлена можливістю вирішити комплекс завдань, а саме:

– активізувати участь громадян у формуванні власних персоніфікованих накопичувальних пенсійних рахунків у межах діючої системи пенсійного забезпечення, що сприятиме покращенню матеріального забезпечення громадян при досягненні встановленого договором накопичувального пенсійного страхування віку. Формування накопичувальних рахунків саме в межах загальнообов'язкового державного пенсійного страхування дає певні гарантії населенню щодо надійності їх інвестування;

– детінізувати доходи домогосподарств через впровадження обов'язкової сплати внеску на етапі нарахування доходу та зменшенні навантаження на солідарну систему в майбутньому, функціонування якої може бути зорієнтовано лише на вирішення соціальних потреб, а саме забезпечення та гарантування мінімальної пенсійної виплати. З огляду на орієнтацію ІПВ лише на фізичних осіб, податкове навантаження на суб'єктів господарювання залишиться не змінним, що є вагомою передумовою їх стабільного функціонування;

– акумулювати фінансові ресурси домогосподарств на державному рівні на довгостроковий період, що, фактично, відкриває можливість для формування потенційного інвестиційного фонду та залучення внутрішніх інвестиційних ресурсів країни – фінансових ресурсів домогосподарств – до активного економічного кругообігу;

– формувати «звичку» у домогосподарств самостійного піклування про власний добробут та підвищувати фінансову грамотність населення, через активізацію зацікавленості в ефективному управлінні, зокрема інвестуванні, накопичених на персональних пенсійних рахунках коштів;

– реформувати діючу пенсійну систему в Україні, орієнтуючись не на укріплення солідарної системи та пошук джерел її фінансування, а використовуючи фінансові ресурси домогосподарств шляхом персоніфікованого накопичення.

Діюча система пенсійного страхування в Україні вже протягом тривалого часу знаходиться на стадії реформування. Необхідність реформування даної сфери пов'язана з неспроможністю держави, лише за рахунок коштів, що концентруються в державному бюджеті та позабюджетних фондах, забезпечити належний рівень соціального захисту населення України. Крім того, негативні тенденції в демографічній ситуації свідчать про неспроможність існуючої моделі соціального страхування забезпечити належний рівень пенсійних виплат працюючому населенню.

Показники чисельності пенсіонерів, що одержують пенсії відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», за 2000 та 2011 роки свідчать про збільшення питомої ваги одержувачів пенсій за віком у загальній сукупності пенсіонерів (рис. 1).

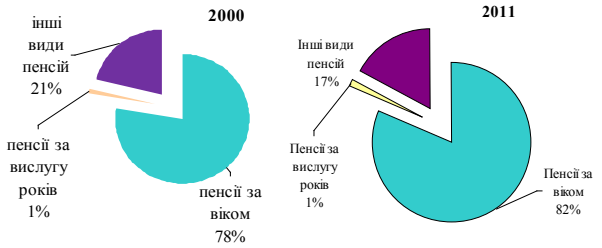


Рис. 1. Структура пенсіонерів, що отримують виплати за Загальнообов'язковим державним пенсійним страхуванням, за видами пенсій, 2000 та 2011 рр. %

Джерело: складено авторами на основі [2]

Пенсійний фонд є найбільшим фондом у системі соціального страхування. У тім, навіть з огляду на той факт, що домогосподарства є не єдиними платниками внесків до пенсійного фонду, власних коштів фонду на покриття пенсійних виплат не вистачає, що зумовлює необхідність щорічного збільшення фінансування за рахунок бюджетних коштів (табл. 3).

Розрахунок ефекту від впровадження ІПВ за один рік функціонування, на прикладі 2011 року, наведено в таблиці 4. Для можливості проведення розрахунків узагальнено дані щодо:

– кількості зайнятих найманих працівників. За основу розрахунків прийнято дані Державної служби статистики станом на кінець грудня 2011 року – 12 063,8 тис осіб [6];

– розподілу зайнятих працездатних за рівнем доходу (у відсотках). Для проведення розрахунків було здійснено припущення про збереження наведеної закономірності щодо розподілу зайнятих за рівнем доходів і до доходів найманих працівників.

Наведені розрахунки свідчать, що за умови впровадження Інвестиційного пенсійного внеску (ІПВ) у 2011 році було б можливо накопичити фонд грошо-

Таблиця 3

Динаміка зміни фактичних витрат державного бюджету на фінансування Пенсійного фонду України, 2005-2012 рр.

Рік	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сума коштів з Державного бюджету України на фінансування пенсійних программ, млрд. грн.	23	17,2	25,6	41,4	48,5	64,08	58,3	64,5
Темп росту до попереднього року, %	х	75	149	162	117	132	91	111
Видатки державного бюджету України, млрд. грн.	117,4	140,1	174,6	253,2	242,2	307,7	342,7	413,6
Питома вага витрат з Державного бюджету на фінансування пенсійних програм у сумі загальних видатків Державного бюджету	19,6	12,3	17,1	16,4	20,0	20,8	17,0	15,6

Розраховано автором на основі даних [3-5]

Таблиця 4

Розрахункові показники реалізації другого рівня пенсійної системи на основі запровадження ІПВ, на прикладі 2011 року

Рівень доходів, грн.		Зайнятих осіб		Середній дохід по групі, грн.	Накопичено ІПВ, тис. грн.		Недоотримання ПДФО, тис. грн.	
вище	до	%	в особах, тис.		За 1 місяць	За рік	За 1 місяць	За рік
1	2	3	4	5=(1+2)/2	6=4*5*% ІПВ	7=6*12	10	11=10*12
х	1004	5,6	640,97	х	х	х	х	х
1004	1500	23,7	2866,23	1252,00	х	х	х	х
1500	2500	27,3	3301,61	2000,00	198 096,4	237 7157	297 14,47	356 573,6
2500	3500	17,4	2104,32	3000,00	189388,9	2272667	28408,34	340900
3500	5000	14,9	1801,98	4250,00	229752	2757024	34462,79	413553,5
5000	х	11,4	1378,69	5000,00	206804	2481648	31020,6	372247,2
Всього	12093,80	х	824 041,3	9 888 496	123 606,2	1 483 274		

Розраховано авторами

вих коштів у розмірі майже 10 мільярдів гривень, натомість сума недоотримання Податку з доходів фізичних осіб (ПДФО) була б 6 разів менше, а саме 1,48 мільярда гривень.

На рівні окремих домогосподарств за місяць податкове навантаження збільшиться, у розрахунку на середньорічний показник заробітної плати, відповідно до здійснених розрахунків, у середньому на 14 грн. у місяць або 168 грн. за рік. Натомість, для платників ІПВ формується накопичувальний фонд – у розмірі близько 1 100 грн. за рік.

Висновки з даного дослідження. Отже, впровадження ІПВ як джерела формування ДІСІ має вагомі переваги для кожного з учасників.

На державному рівні до переваг впровадження інвестиційного пенсійного внеску (ІПВ) відноситься:

– відсутність необхідності розробки законодавства та механізму реалізації ДІСІ та ІПВ, з огляду на існуючу практику стягнення єдиного соціального внеску та наявності законодавства, що регламентує функціонування механізму накопичувальної системи пенсійного страхування;

– стимулювання до виведення заробітних плат з тіньового сектору, через активізацію зацікавленості осіб у збільшенні нарахованої заробітної плати, з огляду на можливість накопичувати більшу суму додаткової пенсії та необхідність сплачувати ІПВ навіть з мінімальних доходів;

– формування додаткової інформаційної бази для державної податкової інспекції щодо платників податків та динаміки їх доходів, що дасть змогу більш наочно відслідковувати схеми тіньових доходів, зокрема: порівняння віку платника та розміру його доходу (наприклад, отримування заробітної плати на досить низькому рівні для молодої особи протягом тривалого проміжку часу);

– створення механізму акумуляції внутрішніх довгострокових інвестиційних ресурсів, що діє на постійній основі з прогнозованим потенціалом залучення коштів.

До переваг, які дає впровадження Інвестиційного пенсійного внеску для платників, відносяться:

– зменшення бази оподаткування податком з доходів фізичних осіб (ПДФО), натомість можливість накопичення утриманих протягом сплати ІПВ коштів та їх умовне вилучення, з огляду на повернення у вигляді пенсійних виплат після закінчення трудового стажу. Крім того, накопичені таким чином кошти, без урахування інвестиційного доходу, при їх виплаті власнику не виступають об'єктом оподаткування ПДФО;

– формування додаткових виплат при досягненні пенсійного віку, які, крім накопиченої протягом строку суми, будуть збільшені на інвестиційний дохід;

– отримання державних гарантій щодо сформованих внесків та здійснених, за їх рахунок, інвестиційних операцій.

Розроблені рекомендації щодо впровадження інвестиційного пенсійного внеску, активізації другого рівня пенсійної системи України та запровадження ДІСІ мають подвійну направленість щодо:

– розв'язання проблеми недостатності коштів для ефективного функціонування пенсійної системи та забезпечення працюючих гідним рівнем пенсійних виплат у майбутньому;

– акумуляції в державному розпорядженні внутрішніх інвестиційних ресурсів, а саме фінансових ресурсів домогосподарств, та їх залучення до активного економічного кругообігу на довгостроковій основі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ЗУ «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [Електронний ресурс] / Офіційний портал Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2464-17.
2. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України, 2007-2012 рр. [Електроний ресурс] / Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=94750.
3. Закон України «Про державний бюджет України», 2001-2011 рр. [Електроний ресурс] / Офіційний портал Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/.
4. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України, 2007-2012 рр. [Електроний ресурс] / Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=94750.
5. Пояснювальна записка Міністерства фінансів України до звіту про виконання Державного бюджету України за 2009 р. [Електроний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=276024&cat_id=244333.
6. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 336.2.026

Боровик П.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Уманського національного університету садівництва

Бечко П.К.
кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів і кредиту
Уманського національного університету садівництва

Броварна С.М.
студентка
Уманського національного університету садівництва

ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В АГРОСФЕРІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У статті досліджені проблеми податкового регулювання земельних відносин в Україні. За результатами аналізу авторами запропоновано шляхи вдосконалення механізмів справляння земельного податку, плати за оренду землі державної і комунальної власності та фіксованого сільськогосподарського податку. Крім того, авторами запропоновано запровадити в Україні податки на ринкові трансакції з землею та за монополізацію земельних ресурсів.

Ключові слова: податкове регулювання, земельні податкові платежі, земельний податок, плата за оренду земель державної та комунальної власності, фіксований сільськогосподарський податок.

Боровик П.Н., Бечко П.К., Броварна С.М. ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СЕЛЬХОЗОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

В статье исследованы проблемы налогового регулирования земельных отношений в Украине. За результатами анализа авторами предложены направления совершенствования механизмов изымания земельного налога, платы за аренду земли государственной и коммунальной собственности и фиксированного сельскохозяйственного налога. Кроме того, авторами предложено внедрение в Украине налогов на рыночные трансакции с земельными угодьями и за монополизацию земельных ресурсов.

Ключевые слова: налоговое регулирование, земельные налоговые платежи, земельный налог, плата за аренду земель государственной и коммунальной собственности, фиксированный сельскохозяйственный налог.

Borovyk P.M., Bechko P.K., Brovarna S.M. ISSUES OF TAX REGULATION OF LAND RELATIONS IN AGRICULTURAL DOMAIN IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION

In the article investigational problems of taxation of agricultural lands are in Ukraine. As a result of analysis author's directions of perfection of mechanisms of production of land-tax, pay, are offered for the lease of earth of public and communal domain and fixed agricultural tax. In addition, authors are offer introduction of taxes on market transactions with earth and for monopolization of the landed resources.

Keywords: tax regulations, land tax payments, land tax, rents of state and municipal property, fixed agricultural tax.

Постановка проблеми. Не зважаючи на події на сході України та фінансові негаразди у вітчизняній економіці, агросфера залишається чи не єдиною прибутковою галуззю, забезпечуючи продуктами населення та даючи змогу суб'єктам сільськогосподарського бізнесу проводити операції з реалізації аграрної продукції та продуктів її переробки на експорт. Тому важливим завданням для держави в умовах членства в СОТ та невідворотності курсу на європейську інтеграцію залишається податкове регулювання діяльності суб'єктів агробізнесу. Оскільки сільгосппідприємства в Україні, насамперед, сплачують рентні податкові платежі, зокрема, земельний податок, фіксований сільськогосподарський податок та плату за оренду землі державної та комунальної власності, то саме ці податкові форми та проблеми податкового регулювання процесів використання земельних угідь сільськогосподарського призначення заслуговують на особливу увагу з боку дослідників податкових відносин в агросфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на викладене, цілком закономірним є те, що проблематиці земельного оподаткування і землекористування присвячено дослідження провідних вітчизняних вчених, серед яких варто відмітити праці В. Голяна [4], М. Дем'яненка [5], В. Заяця [6], В. Синчака [12], Л. Тулуша [13], М. Федорова [14], С. Юшка [15]. Не дивлячись на значну кількість публікацій стосовно проблематики земельного оподаткування та податкового регулювання процесів використання земельних ресурсів, враховуючи недоліки сучасних механізмів справляння податків за використання земельних ділянок сільськогосподарського призначення, беручи до уваги зміни в податковому законодавстві що відбулися в зв'язку з прийняттям Податкового Кодексу України [9], зважаючи на європейський вектор розвитку нашої країни, питання оподаткування сільгоспугідь не лише не були вирішені, але й навіть загострились, що зумовлює необхідність подальших наукових пошуків шляхів вдосконалення механізмів нарахування і сплати земельних податків та є першопричиною проведення цього дослідження.

Постановка завдання. Метою даної статті є розробка науково обґрунтованих пропозицій щодо вдосконалення інструментарію податкового регулювання земельних відносин в агросфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наразі земельний податок, плата за оренду землі державної та комунальної власності а також фіксований сільськогосподарський податок становлять сукупність податків, які повинні регулювати земельні відносини в аграрній галузі економіки та забезпечувати формування частини доходів бюджетів місцевого самоврядування, необхідних їм для виконання завдань, пов'язаних з охороною та поліпшенням сільсько-

господарських угідь, а також виконанням органами місцевої влади інших функцій та повноважень [2-6; 12-15].

Варто зазначити, що найважливішим у чинній в Україні системі земельних податкових платежів нині є земельний податок. Не дивлячись на те, що механізм справляння цієї податкової форми дозволяє мобілізовувати певні суми податку до бюджетів базового рівня а також регулювати земельні відносини в сільськогосподарській галузі економіки [2; 3; 5], він має цілий ряд недоліків, ключовими з яких, на наше переконання є:

- земельний податок, мобілізовані суми якого надходять до бюджетів місцевих громад, нині є загальнодержавним податком, що не дозволяє забезпечити цільове використання сплачених сум зазначеного податкового платежу на фінансування потреб з охорони та поліпшенням агроугідь;
- відсутність зв'язку між розмірами земельного податку з гектара угідь та фактичною величиною рентних доходів від землекористування зумовлює низькі ставки земельного податку, що не дозволяють сформувати надійне джерело фінансування землеохоронних заходів.

Крім земельного податку важливою складовою земельних податкових платежів в Україні є плата за оренду земельних угідь державної і комунальної власності.

Це єдиний в Україні податок, розміри якого з гектара угідь зазначені не в Податковому Кодексі України чи інших нормативно-правових актах стосовно оподаткування, а визначаються договорами оренди земельних ділянок [9].

Третім земельним податковим платежем в Україні нині є фіксований сільськогосподарський податок. Оскільки об'єктом оподаткування фіксованим сільськогосподарським податком (ФСП) є земельні угіддя сільськогосподарського призначення, базою оподаткування ним є грошова оцінка земель та через механізм справляння ФСП, як і через земельний податок та орендну плату в його платників вилучається частина земельної ренти, то за своєю природою цей податок є земельним податковим платежем [9].

Результати аналізу положень податкового законодавства, якими регулюється порядок справляння фіксованого сільськогосподарського податку засвідчили, що цей податок також має недоліки, основними з яких, на наше переконання є:

- фіксований розмір бази його нарахування, у результаті чого, не дивлячись на те, що цей податок замінив собою податок на прибуток, земельний податок та деякі інші податки і платежі, реальний розмір земельного податку з одиниці земельної площі є значно вищим від суми ФСП з тієї ж земельної ділянки;
- платники ФСП звільнені від сплати ресурсних платежів (крім плати за воду), внаслідок чого в бюджетах муніципалітетів аграрних регіонів бракує джерел фінансування робіт, пов'язаних з охороною і відновленням природних ресурсів.

Крім того, варто відзначити, що в розвинутих країнах землевласник, якого не влаштовують умови оренди його земель може власну земельну ділянку продати, відмовитись від її використання, заповісти іншим родичам або друзям, передати в оренду, чи просто передати її місцевій територіальній громаді.

У той же час, відмова від використання земельної частки вітчизняному пенсіонеру просто невигідна, адже він буде сплачувати земельний податок, не маючи при цьому жодних доходів від такої власності. Якщо ж у пенсіонера, при цьому, відсутні родичі, що проживають у сільській місцевості та можуть обробити землю, то йому не залишається нічого іншого, як відмовитись від такої землі на користь сільської ради, оскільки купівля-продаж аграрних угідь в Україні поки-що заборонена [7].

Таким чином, відсутність в Україні легального ринку земель сільськогосподарського призначення тільки гальмує їх подальше ефективне використання.

Поряд з цим, нормальний, цивілізований ринок землі діє в більшості країн світу та функціонував на території Україні до 1917 року [14, с. 28]. Крім того, як відомо, в Україні навіть в умовах заборони на ринкові трансакції з агроугіддями вже значний період діє його тіньова форма. Тому, з метою врегулювання проблем ефективного використання земельних ресурсів в Україні і було розроблено проект Закону України «Про ринок земель». У пояснювальній записці до зазначеного законопроекту вказано, що його завданням є правове врегулювання питань, пов'язаних з організацією і функціонуванням ринку земель в Україні шляхом визначення правових та економічних засад ринкового обігу земельних ділянок, встановлення порядку їх продажу та передачі прав на їх оренду на земельних торгах, встановлення економіко-екологічних та правових обмежень щодо обігу земель сільськогосподарського призначення з метою запобігання спекулятивним операціям та монополізації сільськогосподарських земельних ресурсів, оптимізації сільськогосподарського землекористування під час обігу земельних ділянок, визначення ефективного власника землі [10]. Варто зазначити, що прийняття цього нормативно-правового акта прогнозувалось ще в 2011 р. Незважаючи на це проект Закону «Про ринок земель» до цього часу не було ратифіковано. Лише в грудні 2014 р. Урядом пропонується на повторний розгляд Верховної ради старий законопроект «Про ринок земель» [11].

Прийняття зазначеного нормативного акту є однією з передумов зняття мораторію на продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення, а отже, надання можливості громадянам повністю реалізувати своє конституційне право на землю в частині вільного розпорядження земельною власністю.

Поряд з цим, введення в дію даного нормативно-правового акта не вирішить всі проблеми, пов'язані з функціонуванням ринку землі в Україні. Потребує також врегулювання на законодавчому рівні питання проведення земельних торгів, оскільки Земельний, Цивільний Кодекси України та Закон України «Про іпотеку» визначають лише їх основні засади та регулюють загальні правила проведення земельних торгів, але не встановлюють системну послідовність їх здійснення [1, с. 228]. Внаслідок цього складається ситуація, коли місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування – розпорядники земельних ділянок державної та комунальної власності, керуючись Законами України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про місцеві державні адміністрації» та іншими нормативно-правовими документами можуть запроваджувати власні правила проведення земельних торгів.

До переваг проекту Закону України «Про ринок земель» слід віднести те, що він містить ряд положень, якими законодавці намагаються врегулювати порядок проведення земельних торгів, питання обігу земель сільськогосподарського призначення, встановлює максимальний розмір площі земель, що може бути у власності однієї особи та використовуватись для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, містить вимоги до покупців земельних

угідь, вимоги до обігу меліорованих та деградованих земель, заборону на зміну цільового призначення цих земель, положення, якими регулюється обіг земель державної, комунальної та приватної власності, порядок продажу земельних ділянок на земельних торгах, вимоги щодо процедури консолідації земель сільськогосподарського призначення, а також пропозиції стосовно внесення змін до ряду нормативно-правових актів, якими регулюються проблеми земельних відносин.

Згідно з вимогами законопроекту, придбаватись та відчужуватись можуть земельні ділянки державної і комунальної власності, у тому числі разом із розміщеними на них об'єктами, та, крім того, земельні ділянки громадян і юридичних осіб, права на земельні частки (паї), права оренди на встановлений строк, права користування чужими землями для сільськогосподарських потреб і забудови. Придбаватися і відчужуватися можуть і частки в праві спільної власності на землю.

Суб'єктами ринку земель, відповідно до положень законопроекту, є відчужувачі та набувачі земельних ділянок і прав на них, зокрема громадяни та юридичні особи України, органи місцевого самоврядування, держава в особі відповідних державних органів та іноземці. У той же час, іноземні фізичні та юридичні особи не мають права на території України набувати у власність землі сільськогосподарського призначення за цивільно-правовими договорами. Крім того, зазначений документ передбачає, що юридичні особи, які є власниками земельних ділянок сільськогосподарського призначення та набули статусу іноземної особи внаслідок збільшення в їх статутному капіталі частки іноземних осіб, зобов'язані відчужити належні їм земельні ділянки сільгосппризначення протягом одного року з дати придбання іноземною особою частки в статутному капіталі, що перевищує 10%.

Законопроект передбачає, що ціна продажу земельної ділянки сільськогосподарського призначення державної або комунальної власності (права оренди) не може бути нижчою за її вартість, визначену на підставі експертної грошової оцінки, яка проводиться за методикою, затвердженою Кабінетом Міністрів України [10].

Законопроект надає переважне право на придбання земельної ділянки сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва та особистого селянського господарства, що перебуває в приватній власності, за ціною, оголошеною для продажу державі в особі центрального органу виконавчої влади з питань земельних ресурсів та його територіальних органів – щодо земельних ділянок, розташованих за межами населених пунктів, органам місцевого самоврядування – щодо земельних ділянок, розташованих у межах населених пунктів, орендарю чи користувачу чужої земельної ділянки для сільськогосподарських потреб а також власникам суміжних земельних ділянок сільськогосподарського призначення.

Право першочергового придбання земельних ділянок сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва та особистого селянського господарства не поширюється на випадки продажу таких угідь членам сім'ї фізичної особи, що є їх власником.

Продаж земельних ділянок, які входять в єдиний масив та використовуються в сівозміні, проводиться відповідно до проекту землеустрою, що забезпечує еколого-економічне обґрунтування сівозміни та впорядкування угідь, і здійснюється за умови використання земельних ділянок у сівозміні до закінчення періоду ротації сівозміни.

Законопроект забороняє здійснювати зміну цільового призначення земельних ділянок сільськогосподарського призначення, розташованих за межами населених пунктів, які були набуті із земель державної та комунальної власності протягом 10 років з дня укладення договору відчуження. Така зміна призначення земельних ділянок для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, ведення фермерського господарства, особистого селянського господарства, відповідно до положень аналізованого проекту Закону, здійснюється виключно на підставі затверджених схем землеустрою відповідних адміністративно-територіальних одиниць, що містять зонування земель за їх категоріями [10].

Законопроект запроваджує в практику земельних відносин категорію «консолідація земель» (об'єднання земельних ділянок) та передбачає, що консолідація земель сільськогосподарського призначення може здійснюватись шляхом добровільного обміну земельної ділянки, розташованої в земельному масиві, на іншу земельну ділянку, розташовану в цьому ж або іншому масиві, об'єднання суміжних земельних ділянок їх власником за технічною документацією із землеустрою, обміну, зміни меж, впорядкування угідь земельних ділянок за проектами землеустрою щодо консолідації земель сільськогосподарського призначення.

Проектом нормативно-правового акту передбачено, що купівля-продаж земельних ділянок повинна здійснюватись переважним чином через аукціони, що проводяться не пізніше п'яти робочих днів після підписання договорів на їх проведення. При цьому організатор аукціону зобов'язаний опублікувати в офіційній пресі а також на офіційному сайті Держземагенства оголошення стосовно дати проведення аукціону та переліку лотів.

Крім того, громадяни та юридичні особи України, територіальні громади та держава можуть отримувати земельні ділянки на підставі договорів міни, дарування, успадкування та інших цивільно-правових угод [10].

Аналізуючи положення законопроекту «Про ринок землі», слід зазначити, що він, звичайно, має певні недоліки, які відносяться, насамперед, до відсутності обмежень щодо ціни продажу земельних ділянок (паїв) приватної власності, а також недостатності перешкод, які він створює на шляху монополізації земельних угідь сільськогосподарського призначення, але, поряд з цим, цей нормативно-правовий акт запроваджує передумови функціонування цивілізованого ринку землі в Україні та чіткий порядок проведення земельних торгів.

Звичайно, до питання запровадження ринку земель слід підходити виважено і передбачити всі наслідки його функціонування, адже земля – це не активи, залишені нам нашими батьками, це, скоріше, ресурс, даний нам у борг нашими дітьми.

У той же час, мораторій на купівлю-продаж сільськогосподарських угідь, який буде діяти в разі неприйняття в Україні законопроекту «Про ринок землі», не вирішує проблеми обороту земель. Не слід забувати, що в більшості країн Східної Європи (крім України та Білорусі) сільськогосподарські землі дозволено купляти та продавати [6, с. 48]. Тому, на нашу думку, в Україні також найближчим часом буде дозволена торгівля такими угіддями. Проте, у разі прийняття Закону «Про ринок земель», у ньо-

му повинні зберегтись положення щодо забезпечення після продажу сільгоспугідь їх цільового використання, та повинен бути передбачений порядок здійснення контролю за цільовим використанням земельних ресурсів сільськогосподарського призначення (використанням їх виключно на потреби сільськогосподарського виробництва). Тому в Україні, в разі припинення мораторію на продаж агроугідь, варто було б ввести в дію таку законодавчу норму, згідно з якою, у випадку використання земель сільськогосподарського призначення після їх продажу чи інших видів відчуження не на сільськогосподарські потреби, угоди із відчуження цих угідь з дати їх укладення вважалися б недійсними і такі землі в обов'язковому порядку вилучалися в осіб, що їх купили на користь держави.

Але, все ж таки, якщо дозволити вільно продавати та купляти українські землі сільськогосподарського призначення, то виникне загроза їх масових скуповувань за безцінь. Нині на державне агентство земельних ресурсів України покладено функції з державної реєстрації земельних ділянок, нерухомого майна та прав на них у складі державного земельного кадастру [6]. На нашу думку, цій службі варто надати право проведення контролю за продажем земельних ділянок та виконання заходів направлених на запобігання явищ купівлі-продажу таких земель за цінами, нижчими від звичайних (скажімо їх проіндексованої грошової оцінки, чи реальних цін що склались на ринку земель у регіоні). Крім того, необхідно уповноважити Державну фінансову інспекцію України перевіряти законність операцій з купівлі-продажу земельних ділянок у ході проведення ревізій відділів та управлінь земельних ресурсів підпорядкованих Держземагенству.

Стосовно ж податкового регулювання ринкових трансакцій з земельними ресурсами, варто зазначити, що суттєвим недоліком сучасної вітчизняної сукупності земельних платежів податкового характеру є відсутність податків на ринкові трансформації з земельними угіддями а також за монополізацію земельних ділянок, що унеможливлює запровадження повноцінного цивілізованого ринку агроугідь. Також слід зазначити, що недостатні стимулюючі та стримуючі властивості земельних податкових платежів не дозволяють належним чином врегульовувати проблеми розвитку земельних відносин, внаслідок чого знижується родючість землі та скорочуються площі сільгоспугідь, що в майбутньому спричинить суттєві збитки для агросфери та створить загрози для продовольчої безпеки країни.

Перелічені проблеми земельного оподаткування та недоліки фіскальних важелів державного регулювання розвитку земельних відносин в агросфері потребують негайного та ефективного вирішення, що цілком можливе шляхом вдосконалення порядку справляння земельних податків, які функціонують в аграрній галузі економіки. При цьому, оптимальні механізми справляння земельних платежів повинні забезпечити поєднання інтересів товаровиробників та муніципалітетів при формуванні доходної бази місцевих бюджетів, забезпечення належного фінансування заходів з охорони і поліпшення природних ресурсів, стимулювання розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення а також комплексне регулювання земельних відносин через оподаткування угідь.

Практичними шляхами вирішення перелічених завдань, на наше глибоке переконання, повинні бути:

- переведення земельного податку до місцевих податків;
- розробка та запровадження нового порядку визначення бази справляння земельного податку, що має базуватись на основі щорічних розрахункових рентних доходів від вирощування основних для відповідного регіону культур;
- внесення змін до чинного законодавства стосовно того, щоб розміри ставок плати за оренду землі державної та комунальної власності встановлювались не в договорах оренди землі, що відповідає сучасним реаліям, а в законодавчому порядку;
- запровадження щорічної індексації бази оподаткування ФСП (нормативної грошової оцінки земельних угідь);
- зобов'язання платників ФСП сплачувати всі ресурсні податки та платежі;
- запровадження податку на ринкові трансакції з сільськогосподарськими угіддями;
- запровадження податку за монополізацію земельних угідь сільськогосподарського призначення.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, слід відмітити що сучасний інструментарій податкового регулювання земельних відносин в Україні має суттєві недоліки, зумовлені недостатніми фіскальними та регулюючими властивостями зазначених податкових форм.

Шляхами вдосконалення порядку справляння податкових земельних платежів, як показали результати дослідження, мають бути: переведення земельного податку в місцеві податки, визначення бази справляння земельного податку на основі щорічних розрахункових рентних доходів від вирощування основних для відповідного регіону сільськогосподарських культур, встановлення ставок плати за оренду землі державної та комунальної власності не в договорах оренди землі а в законодавчому порядку, запровадження щорічної індексації бази оподаткування ФСП, зобов'язання платників ФСП сплачувати ресурсні податки і платежі а також запровадження податку на ринкові трансакції з сільськогосподарськими угіддями та податку за монополізацію земельних угідь сільськогосподарського призначення.

Подальші наукові пошуки в даній галузі економічних досліджень, на наше переконання, слід присвятити розробці механізмів справляння податку на ринкові трансформації з сільськогосподарськими угіддями та податку за монополізацію земельних угідь сільськогосподарського призначення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аграрна реформа в Україні [Текст] / П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко, М.М. Федоров та ін.; За ред. П.І. Гайдуцького. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005 – 424 с.
2. Баланюк І.Ф. Проблеми набуття і реалізації прав власності у сільському господарстві [Текст] / І.Ф. Баланюк // Економіка АПК. – 1997. – № 2. – С. 27-29.
3. Буздалов И.Н. Земельная реформа и рынок [Текст] / И.Н. Буздалов // Весник сельскохозяйственной науки – 1991. – № 6. – С. 10-17.
4. Голян В.А. Економічний механізм природокористування: яким йому бути? [Текст] / В.А. Голян // Агросвіт. – 2007. – № 8. – С. 5-12.
5. Дем'яненко М.Я. Проблеми адаптації податкової системи до умов агропромислового виробництва [Текст] / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК – 2008. – № 2. – С. 17-25.
6. Заяць В.М. Напрями розвитку системи оподаткування та оцінки нерухомості в Україні [Текст] / В.М. Заяць // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 41-49.
7. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 року. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/go/2768-14.
8. Конвенція про захист прав людини та основних свобод. [Елек-

тронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/go/995_004.
9. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/ show/2755-17.
10. Про ринок земель: проект Закону України № 9001-1 від 19 липня 2011 року. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=40958.
11. Ринок земель чи обіг земель, що отримає в результаті селянин? Новий етап земельної реформи. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.agroinvest.org.ua/ukr/111?pg=3&nid=news%7C1615&ntype=project.
12. Синчак В.П. Концепція удосконалення системи оподаткування у сільському господарстві [Текст] / В.П. Синчак // Університетські записки. – 2008. – № 4. – С. 425-429.
13. Тулуш Л.Д. Реформування механізму прямого оподаткування сільськогосподарських підприємств. [Текст] / Л.Д. Тулуш // Економіка АПК. – 2014. – № 10. – С. 34-45.
14. Федоров М.М. Економічні проблеми земельних відносин у сільському господарстві. [Текст] / М.М. Федоров – К.: ІАЕ, 1998. – 263 с.
15. Юшко С.В. Фіксований сільськогосподарський податок: історія та перспективи застосування [Текст] / С.В. Юшко // Фінанси України – 2009. – № 11. – С. 63-72.

УДК 336.64:336.02

Гудзенко І.С.
аспірант
Європейського університету

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена аналізу ролі держави в організації фінансів підприємств. Обґрунтовано роль оподаткування в організації фінансової діяльності. Досліджено світовий досвід впливу бюджетних витрат на фінансову діяльність суб'єктів господарювання.
Ключові слова: державне регулювання, бюджетно-податкове регулювання, фінансова діяльність підприємства, оподаткування, бюджетні витрати.

Гудзенко И.С. БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
Статья посвящена анализу роли государства в организации финансов предприятий. Обоснована роль налогообложения в организации финансовой деятельности. Исследован мировой опыт влияния бюджетных расходов на финансовую деятельность субъектов хозяйствования.
Ключевые слова: государственное регулирование, бюджетно-налоговое регулирование, финансовая деятельность предприятия, налогообложение, бюджетные расходы.

Gudzenko I.S. FISCAL ADJUSTMENT OF FINANCIAL ENTERPRISES
The article analyzes the role of the state in organization of financial activity of enterprises. The role of taxation in financing is substantiated. The world experience in the impact of budget expenditures on financial activities of business entities is studied.
Keywords: government regulation, fiscal regulation, financing, taxation, budget expenditures.

Постановка проблеми. Ринковий механізм саморегулювання в сучасних умовах не здатний самостійно забезпечити стійкий довгостроковий економічний розвиток, а, отже, необхідність державного впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства дозволяє визначити завдання держави щодо забезпечення загальноекономічного зростання і стабільності, нівелювання наслідків економічних циклів, що негативно впливають на фінансовий стан більшості господарюючих суб'єктів. Враховуючи, що регулювання підприємницької діяльності державою здійснюється переважно шляхом впливу на обсяг і структуру фінансових ресурсів підприємства, вважаємо дослідження впливу бюджетно-податкової політики на фінансову діяльність суб'єктів господарювання актуальним, особливо в умовах зміни факторів, що визначають форми і методи державного впливу, зокрема рівня економічного розвитку країни, ступінь її інтегрованості зі світовою економічною системою, різноманіття форм фінансових відносин різних суб'єктів господарювання, рівень розвиненості фінансового ринку та його інфраструктури, різноманіття фінансових інструментів, що використовуються в господарській практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У спеціалізованій економічній, правовій, фінансовій літературі досліджують різноманітні аспекти державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання в умовах розвитку ринкової економіки. Значний вклад в аналіз державного регулювання господарської діяльності внесли такі вітчизняні вчені, як О. Бандурко, Т. Бова, В. Васильченко, В. Гриньова, О. Ломакіна, І. Михасюк, М. Новикова, О. Подцерковний, Г. Смолін й ін. Окрім того, управління фінансами підприємств, зокрема шляхом державного регулювання, висвітлено в роботах Т. Басюка, І. Бланка, В. Боронос, М. Білик, І. Ломачинської, І. Плікус, А. Поддєрьогіна, В. Опаріна, О. Терещенка, В. Федосова та ін. Разом із цим, більшість досліджень присвячено загальним питанням державного регулювання фінансів підприємства, особливостям регулюванню різних організаційно-правових форм підприємництва та їх реорганізації, аспектам управління фінансовою санацією тощо. Втім, державний вплив на фінансову діяльність підприємства інструментами бюджетно-податкового регулювання, на наш погляд, не має достатнього рівня досконалості.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття ролі, особливостей застосування фінансових методів державної підтримки суб'єктів господарювання, зокрема інструментами бюджетно-податкової політики, які здатні сприяти стійкому розвитку підприємств, сприятливому клімату для підприємництва, зростанню інвестиційної активності, підвищенню їх конкурентоздатності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетно-податкові механізми впливу на фінансову ді-

яльність підприємств, виходячи з особливостей організації їх фінансових відносин з контрагентами, державою, доцільно розглядати за двома напрямами. Перший пов'язаний із формуванням зведеного бюджету держави, й, відповідно, основним інструментом регулювання фінансової діяльності є оподаткування. Другий – безпосередньо із використанням бюджетних коштів, де основними інструментами є державні трансферти (субсидії, дотації), державний кредит, державне гарантування по кредитам підприємств, державне замовлення.

Податкове регулювання являє собою сукупність заходів непрямого впливу шляхом зміни виду податків, податкових ставок, встановлення податкових пільг, зниження або підвищення загального рівня оподаткування, відрахувань до бюджету, що дозволяє впливати на фінансові рішення підприємств, а, отже, й на реалізацію фінансової діяльності безпосередньо. До методів податкового регулювання, які впливають на структуру і динаміку фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, слід віднести такі, що успішно використовуються у світовій практиці: відстрочка податкового платежу, інвестиційний податковий кредит, податкові канікули, податкова амністія, податкові відрахування, вибір і встановлення податкових ставок, міжнародні договори про уникнення подвійного оподаткування тощо.

Разом із тим, система оподаткування – це сукупність податків, зборів та інших обов'язкових платежів до бюджетів різних рівнів і внесків до державних цільових фондів, які сплачуються в установленому порядку, і ця система диференціюється за джерелами сплати податків, що особливо важливо для управління структурою і динамікою фінансування підприємств. За джерелами сплати податкові платежі слід поділити на групи: 1) податки і збори, що включаються до ціни продукції; 2) податки, збори та інші обов'язкові платежі, що відносяться на собівартість продукції; 3) податки та інші обов'язкові платежі, що сплачуються за рахунок прибутку підприємства.

Перші дві групи податкових платежів відносять до непрямого оподаткування (ПДВ, мито, акциз), вплив якого на фінансову діяльність залежить від багатьох чинників. З одного боку, він пов'язаний зі сплатою непрямих податків у процесі придбання товарно-матеріальних цінностей, оплати виконаних робіт і отриманих послуг. На цьому етапі сплата непрямих податків здійснюється за рахунок оборотних коштів, тобто спостерігається тимчасова іммобілізація оборотних коштів для сплати податків. У цьому випадку мають значення умови оплати та обсяги придбання товарно-матеріальних цінностей, ставки та пільги з податків, терміни відшкодування сплачених непрямих податків. З іншого боку, такий вплив пов'язано з надходженням непрямих податків на рахунки підприємства, які до моменту перерахування до бюджету можуть залишатися в його розпорядженні. Тому за певних умов реалізації та оплати, обсягах реалізації товарів (робіт, послуг), термінах сплати до бюджету непрямі податки виступають додатковим джерелом оборотних коштів. Разом із тим, ці податки також впливають на процес ціноутворення, структуру витрат.

Третя група – прямі податки (податок на прибуток) впливають на такі показники фінансово-господарської діяльності підприємства як ціна продажу продукції, дохід від реалізації продукції, собівартість продукції, операційний прибуток, чистий прибуток, швидкість оборотності оборотних коштів, на платоспроможність і фінансову стійкість підприємства, формування його фінансових ресурсів та інвестиційну активність, конкурентоспроможність продукції і в цілому на поведінку підприємців будь-якої діяльності – операційної, інвестиційної або фінансової.

Податок на прибуток, як основний прямий податок суб'єктів господарювання, є однією з основних дохідних частин бюджету більшості країн світу. Разом із цим, це значний важіль впливу на ціноутворення, інвестування, попит й ін. У більшості країн система оподаткування за цим податком побудована наступним чином: прибуток підприємств оподатковується як центральним урядом, так і місцевими органами влади; об'єктом оподаткування виступає чистий прибуток; ставки податку, як правило, встановлюються пропорційно, або мають незначну прогресію. Чистий прибуток, що підлягає оподаткуванню, дорівнює валовому прибутку (різниця між виручкою від реалізації продукції чи послуг і їх вартістю для юридичної особи), зменшеної на суму дозволених відрахувань, податкових пільг. Ставки податку в різних країнах можуть значно коливатися. Так, максимальні ставки податку становлять: у Німеччині – 50%, Греції – 49%, Франції – 42%, Бельгії та Ірландії – 43%, США – 39%, Італії – 36%, Великобританії, Нідерландах, Іспанії, Португалії – 35%, Люксембурзі – 34%, Україна – 18% [1].

ПДВ як основний непрямий податок, це, перш за все, податок на споживання, а відповідно інвестиції підприємств їм не обкладаються, тому необхідність реформування податку в зв'язку із зменшенням інвестиційної активності відсутня. Відповідно європейському законодавству, ПДВ є універсальним податком, який охоплює торгівлю, промисловість (включаючи добувну промисловість), сільське господарство, надання послуг. При цьому окремі країни-члени можуть, за узгодженням з Комісією, тимчасово виключати з сфери застосування ПДВ деякі сектори економіки (зокрема, громадське радіотелебачення, державна пошта, продаж нерухомості, банківські і страхові послуги). На розсуд країн-учасниць залишено питання про спосіб обкладення оборотів дрібних підприємств і фірм, а також послуг, призначених для особистого споживання (медичне обслуговування, перукарні) [2]. У даний час ПДВ стягується більш ніж у сорока країнах: майже у всіх європейських країнах, Латинській Америці, Туреччині, Індонезії, ряді країн Південної Америки.

ПДВ – це податок на споживання, а відповідно інвестиції підприємств їм не обкладаються. Разом із цим, цей податок має значний вплив на попит, ціноутворення, витрати.

Згідно з директивами Ради ЄС (5 та 6 директива), країни-члени ЄС можуть практикувати не більше двох ставок ПДВ: стандартної та зниженої [1]. У 2013 р. в ЄС мінімальний рівень стандартної ставки для країн-учасниць складає 15%. Понижена ставка (не менше 5%) може застосовуватися щодо окремих товарів і послуг (продовольство, фармацевтичні товари і медичне устаткування, книги, газети, послуги пасажирського транспорту й ін.). Пільгові ставки (не нижче 5%) використовується також при постачаннях природного газу і електроенергії за умовах, що їх застосування не шкодить конкуренції. [1]

Середня арифметична ставок ПДВ країн Євросоюзу становить 20,04%. Середнє арифметичне за зниженими ставками в країнах ЄС становить 8,5%. Найнижчою зараз є ставка 15% у Люксембурзі. А самі високі ставки в Данії, Угорщині, Швеції становлять 25%. Румунія, Фінляндія мають ставку в розмірі 24%, Польща, Португалія, Ірландія, Гре-

ція – 23%, Бельгія, Італія, Іспанія, Чехія, Латвія, Литва – 21%, Україна, Австрія, Білорусія, Болгарія, Голландія, Молдова, Словенія, Естонія – 20%, Великобританія – 17,5% [1-2].

У США замість ПДВ використовується податок з продажу, в Японії – податок з обороту. Розмір податку в США сильно варіюється залежно від штату, часто узагальнює кілька податків з продажу, встановлених на різних рівнях. Наприклад, одна з найвищих ставок податку з продажів діяла до літа 2010 р. в Чикаго (Іллінойс) – 10,25%, з яких ставка штату складала 6,25%, міста – 1,25%, округу – 1,75%, транспортного управління – 1% [3]. Додаткові ставки в місті діють на харчові продукти і на алкогольні напої.

Якщо порівняти ПДВ та податок з обороту/продажу, то слід відмітити наступне. Бюджетні доходи більш захищені при ПДВ порівняно з податком з продажу, оскільки ПДВ сплачується на кожному етапі виробництва. Тому ухилення від сплати податку кінцевим споживачем призведе до втрати тільки ПДВ, який сплачується за зобов'язаннями на кінцевому етапі. У випадку з податком з продажу загубиться вся сума податку. ПДВ розглядають як податок, який адмініструють самі платники. Сумлінний платник зацікавлений у тому, щоб його постачальник сплатив ПДВ у повному обсязі для отримання права на податковий кредит та зменшення податкових зобов'язань. Особливістю податку з обороту також є те, що він стягується з обороту на всіх стадіях руху товару і допускає подвійне оподаткування, оскільки в оборот включаються також раніше сплачені податки. Тобто, даний податок має ефект каскаду: чим більше етапів проходить продукція, тим вище її кінцева вартість. Так як даний податок негативно впливає на останню ланку у виробничому ланцюжку, це спричинить подорожчання кінцевого продукту, зміну організаційної структури бізнесу тощо. Саме з цієї причини багато країн замінили податок з обороту на ПДВ.

Отже, особливості податку на прибуток, податку на додану вартість, податку з обороту дозволяє обґрунтувати наступні напрями впливу прямого і непрямого оподаткування на фінансову діяльність підприємств: прямі податки визначають пряму залежність між доходами, майном, капіталом підприємства та його зобов'язаннями по відповідним податкам; прямі податки безпосередньо впливають на формування, розподіл та використання прибутку; прямі податки безпосередньо впливають на інвестиційну активність; непрямі податки збільшують вартість продукції, а, отже, сукупну виручку від реалізації, грошовий обіг; непрямі податки не потребують накопичення грошових коштів у зв'язку з тим, що сплачуються з виручки від реалізації товарів, послуг (разом із цим, прямі податки такого накопичення потребують); непрямі податки сплачуються за принципом самооподаткування, а отже платник повинен самостійно регулювати індивідуальну податкоспроможність; зобов'язання по непрямим податкам непропорційно залежать від доходу, капіталу підприємства-платника; непрямі податки обмежують формування прибутку, оскільки ціни не завжди можна підвищувати пропорційно зміні ставки податку.

Важливим питанням дослідження державного впливу на підприємства є податкові пільги. Оперуючи ними, можна стимулювати ті види економічної діяльності та в ті сектори економіки, які, на думку держави, потребують особливих умов підприємництва. Обсяги податкових пільг у цілому в світовій практиці наближаються до обсягів прямого державного фінансування. Так, в Японії сума таких пільг становить понад 60%, а в Нідерландах і Канаді – понад 90% суми бюджетних асигнувань [4]. На відміну від прямого державного фінансування, податкові пільги припускають менше втручання в діяльність суб'єкта і заохочують вже упредметнені дії. Крім того, для країн з традиційно низьким рівнем бюджетного фінансування саме податкові пільги є ключовим методом державної підтримки підприємств.

Більшість пільг по податкам пов'язано з НДДКР. Їх можна поділити на ті, що встановлюються пропорційно розміру витрат, і ті, що залежать від приросту витрат на НДДКР у порівнянні з базовим роком або середнім рівнем за певний період [1]. Найбільш високий рівень першого типу знижок застосовується в Австралії (150%), Сінгапурі (200%). Другий тип знижки визначається виходячи з досягнутого компанією збільшення витрат на НДДКР порівняно з рівнем базового року або середнього за визначений період. Так максимальна ставка такої знижки діє у Франції (50%). У Канаді, США, Японії, на Тайвані вона становить 20%. Деякі країни використовують обидві схеми одночасно (США).

Поряд з цим в ряді країн діє «стеля» для списання податків по знижкам на НДДКР. Так, в Японії і Південній Кореї вона не повинна перевищувати 10% суми корпоративного податку (для дрібних і середніх компаній Японії – 15%), у Канаді – 75%, в Іспанії – 35%, на Тайвані – 50%. В Австралії, Франції, Італії та Нідерландах діє вартісна межа податкової знижки. Крім того, наприклад, у США компанія не може подвоювати витрати на НДДКР протягом одного року, а середня наукоємність не може перевищувати 16% [1]/ Ці обмеження спрямовані на те, щоб не допустити різких коливань податкових платежів приватного сектора, виключити можливість маніпулювання корпоративною звітністю для отримання невиправдано високих пільг.

Найбільш універсальною пільгою з податку на прибуток є списання поточних некапітальних витрат на НДДКР при визначенні оподаткованої бази, а також прискорена амортизація щодо НДДКР, енергоощадних технологій. До найбільш типових видів пільг, що використовуються промислово розвиненими і новими індустріальними країнами в останні роки, можна віднести такі: податковий кредит, списання з оподатковуваної бази, відстрочка оподаткування (податкова знижка на амортизацію та часові знижки), вирахування витрат на НДДКР, вироблених протягом року, з річного корпоративного доходу.

Важливу роль у системі оподаткування відіграє амортизація як об'єктивний економічний процес поступового відшкодування вартості необоротних активів у період їх функціонування у виробництві з метою відшкодування до моменту закінчення строку експлуатації. Амортизація у високорозвинутих країнах є першочерговим джерелом самофінансування [5]. Від її рівня залежить, з одного боку, величина податкових платежів до державного бюджету, з іншого – чистого прибутку підприємств.

У світовій практиці використовується п'ять основних методів нарахування амортизації, зокрема прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореної амортизації, кумулятивний, виробничий. Порівняльний аналіз дозволяє їх поділити на прогресивні, регресивні і пропорційні. Регресивні (метод прискореної амортизації, зменшення залишкової вартості) передбачають, що більша частина вартості необоротних активів переноситься на вартість про-

дукту в першій половині строку корисного їх використання, прогресивні, навпаки, в перші роки переноситься менша частина вартості. У разі вибору прямолінійного методу – амортизація нараховується пропорційно. Окрім того, слід відзначити, що метод прискореного зменшення залишкової вартості не дає можливості впродовж періоду корисного використання об'єкта нарахувати амортизацію в повному обсязі, тому практикується списання на амортизаційні відрахування в останньому звітному періоді строку корисного використання об'єкта необоротних активів усієї суми його залишкової вартості.

Відповідно світовому досвіду розвинених країн найпоширенішим методом амортизації є прискорений. Так з метою стимулювання відтворення основних фондів у Великобританії дозволено в перший рік експлуатації обладнання списувати 55% його вартості, а в цілому за перші три роки експлуатації – 75%. В Японії прискорена амортизація досягає 200% річних. Річні норми амортизації в Канаді, Великобританії, Швейцарії до 100% [4]. У деяких країнах використовується спеціальний прискорений амортизаційний режим для депресивних регіонів (Швейцарія, США), для окремих видів діяльності (США, Австрія), захисту навколишнього середовища, використання енергоефективних, енергоощадних виробничих технологій, тепло- та шумоізоляції, сонячної енергії (Швейцарія, Німеччина).

Головними важелями впливу механізму фінансування державних витрат на фінансову діяльність підприємств виступають обсяг витрачених коштів і форми витрат бюджетів, які можуть збільшити фінансові можливості підприємства шляхом перерозподілу мобілізованих державою доходів, зокрема державні трансферти (субсидії, дотації), державний кредит, державне замовлення, державні гарантії. У світовій практиці ці форми державної підтримки підприємств застосовується, як правило, щодо розширення джерел фінансування розвитку малих підприємств, як інструмент санації суб'єктів господарювання, стимулювання інноваційної активності, підтримки експорту.

У процесі розподілу державних грошових коштів використовуються два головні методи: метод фінансування (безповоротний, безоплатний, цільовий) і метод кредитування (на засадах цільового призначення, платності, поворотності, терміновості). Методи фінансування поділяються залежно від певних ознак, наприклад, мети використання коштів, джерел їх утворення, організаційно-правових режимів, об'єкта та суб'єктів. Так, якщо фінансові ресурси виділяються з держбюджету, то це бюджетне фінансування; під час виділення грошових коштів з відомчих фондів, наприклад фондів міністерств, фінансування набуває характеру відомчого; за умов фінансування з цільових фондів матиме місце фінансування з цільових фондів. Залежно від суб'єкта, що отримує грошові кошти, умов отримання виділяють дотації, субсидії, субвенції.

Аналіз сутності субсидій, дотацій, державного кредиту, гарантування державою кредитів і замовлень, особливостей їх використання, дозволяє узагальнити, що субсидії, дотації, державний кредит щодо підприємств застосовуються державою для вирівнювання виробничих, економічних і соціальних умов окремих регіонів країни; підтримки зайнятості, сприяння підготовці та перепідготовці кадрів, змін структури ринку праці; впровадження комплексних економічних і соціальних програм, спрямованих на прискорення розвитку в країнах, що розвиваються; сприяння реструктуризації певних секторів економіки з метою досягнення цілей соціальної політики; підтримки науково-дослідних програм; підтримки становлення нових галузей та експортних виробництв, сприяння залученню інвестицій, розвитку інфраструктури тощо. Для конкретних країн, коли розглядати їх окремо від світового ринку, застосування субсидій не має негативних наслідків, якщо, звичайно, не брати до уваги можливе зниження ринкової орієнтованості та конкурентоздатності національних виробників. Більше того, вони мають економічне обґрунтування, оскільки передбачають необхідність і можливість подолання недосконалості ринкових механізмів. В умовах інтернаціоналізації господарських відносин субсидування промислового виробництва, наприклад, деформує умови конкуренції на товарних ринках, надаючи фактично незаконні конкурентні переваги тим підприємствам, чиї виробництво та експорт субсидувалися. Тому такі процеси на світовому ринку контролюється СОТ.

Світова практика також демонструє, що наприклад, для підтримки малого бізнесу більшість розвинених країн частіше використовують державні кредити, компенсації платежів по обслуговуванню кредитів, державні гарантії кредитів, грантове фінансування з цільових держфондів (США, Великобританія, Італія, Японія, Франція, Австрія, Іспанія, Канада, Сінгапур). Частіше перевага надається малим підприємствам, орієнтованим на експортну діяльність. Разом із цим, субсидії, держзамовлення використовується в менших обсягах. Серед напрямів субсидіювання популярними є субсидії на проценти по кредитам (як правило, пов'язані з ЗЕД, інноваціями, зайнятістю, розвитком інфраструктури).

Якщо говорити про державну підтримку підприємств окремих стратегічних видів діяльності, то поширеним є фінансова допомога сільському господарству (США, країни ЄС, Японія, Канада), рибальству і пов'язаних з ним видам діяльності, наприклад, будівництво риболовних суден (США, країни ЄС, Канада, Китай), підприємствам металургійної галузі (США, КНР, Канада, ЄС), печатних видань (Швеція, Данія, Норвегія, США, Ізраїль, Австрія, Нідерланди), суднобудування (Японія, Південна Корея, Туреччина, Китай) й ін.

Висновки з проведеного дослідження. Державне регулювання фінансової діяльності підприємств, як процес нормативно-правового регламентування умов формування їх зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин, здійснення фінансових операцій, зокрема, інструментами бюджетно-податкової політики, у сучасних умовах реалізується в усіх країнах з розвиненою ринковою економікою, не вступаючи при цьому в протиріччя з широкою самостійністю підприємств у виборі напрямів, форм і методів здійснення своєї фінансової діяльності. Сукупність таких заходів дозволяють державі забезпечити умови фінансово-господарської діяльності підприємств відповідно до ідеї соціально орієнтованої економіки та національної економічної політики. Таким чином держава не лише вирішує власні макроекономічні завдання, а й стимулює суб'єктів господарювання до покращення фінансового стану, фінансової незалежності, підвищення прибутковості, що, у свою чергу, формує основу стійкого економічного розвитку національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лыкова, Л.Н. Налоговые системы зарубежных стран: учебник / Л.Н. Лыкова, И.С. Букина. – М.: Из-тво Юрайт, 2014. – 429 с.
2. Чукурна, О.П. Аналіз системи державного регулювання ціноутворення в Україні та країнах Європейського союзу / О.П. Чукурна // Наука й економіка. – 2013. – Вип. 3. – С. 227-235.
3. Duaa Eldeib Cook County shaves its sales tax. 0.5% rollback a start, some say / Duaa Eldeib // [Електронний ресурс]. Chicago Tribune. – July 01, 2010. – Режим доступу: http://articles.chicagotribune.com/2010-07-01/news/ct-met-county-sales-tax-20100630_1_sales-tax-cook-county-board-tax-rate.
4. Occupational Employment and Wages // [Електронний ресурс] U.S. Bureau of Labor Statistics. Washington, 2010. – Режим доступу: http://www.bls.gov/ .
5. Бойко В.В. Мировой опыт формирования амортизационной политики предприятий / В.В. Бойко // Государство и регионы. – 2012. – № 10. – С. 187-191.

УДК 336.221:330.131.7

Давидкова Н.М.
аспірант
Класичного приватного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

У статті проведено дослідження робіт науковців у галузі податкової ризикології, проаналізовано теоретичні засади податкового ризик-менеджменту в банку.

Ключові слова: ризик, податковий ризик, фактори податкових ризиків банку, види податкових ризиків банку, наслідки податкових ризиків.

Давыдкова Н.Н. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

В статье проведено исследование работ ученых в отрасли налоговой рискологии, проанализированы теоретические принципы налогового рискового менеджмента в банке.

Ключевые слова: риск, налоговый риск, факторы налоговых рисков банка, виды налоговых рисков банка, последствия налоговых рисков.

Davydkova N.N. CONCEPTUAL BASES OF DETERMINATION OF TAX RISKS ARE IN ACTIVITY OF BANK

In the article a study of works of scientists is undertaken in industry of tax risk, theoretical principles of tax risk management are analysed in a bank.

Keywords: risk, tax risk, factors of tax risks of bank, types of tax risks of bank, consequences of tax risks

Вступ. Податкові ризики мають суттєве значення в системі управління фінансами банку, оскільки податкові відносини опосередковують більшість його фінансових операцій, а отже, є важливим фактором, що визначає їх ефективність. Ігнорування податкових ризиків у процесі фінансового менеджменту банку може призвести до суттєвих негативних наслідків як у вигляді прямих втрат – зменшення фінансового результату, збільшення податкових витрат, фінансові санкції, так і у вигляді втраченої вигоди через прийняття неефективних управлінських рішень.

Реалізація податкових ризиків суттєво впливає на результати податкового планування банку, оскільки за їх невизначеності величина податкового навантаження може бути розрахована лише приблизно і у разі значних відхилень може призвести до прийняття економічно неефективних управлінських рішень щодо оподаткування, що в свою чергу негативно вплине на величину фінансового результату банку. Тому критерієм оцінки якості прийнятих управлінських рішень у сфері податкової діяльності банку повинна бути не стільки максимізація фінансового результату з метою поліпшення фінансового стану та підвищення ринкової вартості банку, скільки мінімізація податкових ризиків.

Аналіз останніх публікацій. Проблему податкових ризиків, аналіз факторів та причин їх виникнення досліджували в своїх роботах О.Ю. Безгубенко, В.І. Грушко, М.І. Мігунова, Т.А. Циркунова, В.В. Вітлінський, В.Л. Андрущенко, П.В. Мельник, В.М. Опарін, В.А. Онищенко, А.М. Соколовська, О.М. Тимченко, О.М. Десятнюк та ін. Праці зазначених науковців є фундаментом для дослідження джерел виникнення та видів податкових ризиків у діяльності банку.

Постановка завдання. Метою статті є поглиблення напрацювання науковців у галузі податкової ризикології, розвитку теоретичних засад податкового ризик-менеджменту в банку шляхом урахування факторів, що призводять до виникнення ризиків у сфері податкової діяльності банку.

Результати. Податковий менеджмент є підсистемою фінансового менеджменту банку, оскільки виступає його структурним елементом. Податковий менеджмент, не маючи чітко самостійного характеру, істотно впливає на прийняття управлінських рішень і сприяє підвищенню ефективності діяльності банку. Серед найважливіших завдань податкового менеджменту банку можна виділити наступні: визначення цілей і завдань податкового менеджменту на поточному етапі і на перспективу (тактичні і стратегічні завдання); вибір податкової стратегії за напрямами діяльності; визначення оптимального податкового навантаження і допустимих податкових ризиків; розробка облікової політики з урахуванням оподаткування; розробка правил і методів формування звітних даних, групування фінансової інформації, необхідної для достовірного і своєчасного розрахунку податків і забезпечення інформацією зовнішніх і внутрішніх користувачів для здійснення податкового контролю (податковий облік); розробка дієвої системи управління податковими витратами банку; розробка системи показників для оцінки ефективнос-

ті податкового менеджменту і податкових наслідків прийнятих управлінських рішень.

Об'єктами податкового менеджменту банку як платника податків у процесі здійснення фінансової діяльності є податкове навантаження, податкові ризики, податкові витрати і податкові різниці. У зв'язку з тим, що метою нашого дослідження є визначення концептуальних основ податкових ризиків, більш детально в роботі будуть розглянуті саме податкові ризики та їх вплив на банківську діяльність.

Незважаючи на досить швидкий розвиток теорії управління ризиками, вона і дотепер містить проблемні питання, пов'язані з оцінкою податкового ризику в умовах невизначеності та обмеженого обсягу інформації.

Аналіз визначень ризику дозволяє виявити основні характеристики ризикової ситуації [9]:

– випадковий характер події, невизначеність реалізованого на практиці результату, тобто невизначеність можливості досягнення суб'єктом своїх цілей;

– наявність декількох варіантів розвитку події чи стану середовища, включаючи негативний, пов'язаний з можливістю виникнення збитку, упущеної вигоди, недосягнення суб'єктом своїх цілей. Зазначені варіанти можуть бути як усвідомлюваними, так і не усвідомлюваними суб'єктом. В останньому випадку ризики визначаються як невиявлені;

– можливість визначення ймовірності очікуваних результатів;

– ймовірність виникнення втрат (збитків) чи додаткового прибутку.

Можна сказати, що під ризиком у теорії управління мається на увазі не безпосередньо небезпека, а певний рівень ентропії (величини, що характеризує міру невизначеності системи, міру невизначеності стану або поведінки системи в відповідних умовах, з якою можна спрогнозувати результат) [10]. Для встановлення рівня невизначеності необхідна наявність релевантної інформації, яка дозволяє об'єктивно оцінити ймовірність очікуваного результату. Таким чином, ризик пов'язаний з невизначеністю досягнення суб'єктом своїх цілей, що припускає існування як негативних, так і позитивних відхилень.

Питання визначення поняття «податковий ризик» на сьогодні дискусійне, що зумовлено до певної міри і відмінностями в підході до самого процесу оподаткування, оскільки протилежні точки зору тих, хто платить податки, і тих, хто їх збирає. Для розробки теоретичних основ управління та оцінки податкових ризиків необхідно зіставити вказані точки зору.

Слід відзначити, що податковий ризик необхідно розглядати з економічної та юридичної точок зору. Це зумовлено природою самого податку, який, як відомо, є одночасно і економічним, і правовим явищем.

Через наявність протиріч у податковому законодавстві дії платників податків можуть трактуватися уповноваженими державними органами як неправомірні – у результаті для перших може виникнути небезпека непередбачених втрат очікуваного доходу або майна. У той же час і держава може виявитися в ситуації, коли вона може недоотримати податкові платежі до бюджету або державні цільові фонди через неточності та протиріччя в податковому законодавстві.

Податковий ризик характеризується і як правовий феномен, адже йдеться про ризик, який виникає в результаті того, що угоду між учасниками неможливою виконати відповідно до юридичних вимог чинного законодавства.

З точки зору банківського нагляду податкові ризики розглядаються як операційні ризики або ризики події, тобто як потенційний ризик для існування банку, що виникає через недоліки корпоративного управління, системи внутрішнього контролю або неадекватність інформаційних технологій і процесів оброблення інформації з точки зору керованості, універсальності, надійності, контрольованості і безперервності роботи.

Враховуючи вищевикладене, податковий ризик як економічна категорія відображає характерні особливості податкових відносин, які виражаються в об'єктивно існуючих невизначеності та конфліктності, притаманних процесам управління та прийняття рішень в сфері оподаткування, та супроводжуються можливими загрозами та невикористаними можливостями для учасників податкових відносин.

Податковий ризик з точки зору менеджменту банку є невизначеністю в досягненні банком поставлених цілей, що припускає існування як негативних, так і позитивних відхилень внаслідок здійснення фінансово-господарської, у тому числі і податкової, діяльності.

На думку А.А. Леушева [8], податковий ризик можна трактувати як у вузькому, так і в широкому розумінні:

– у вузькому розумінні податковий ризик – це можливість донарахування податків та інших фінансових санкцій податковими органами;

– у широкому розумінні податковий ризик – це ймовірність фінансових (або інших) втрат, пов'язаних з процесом нарахування та сплати податків.

Слід також відзначити напрацювання В.І. Грушка, І.І. Кучерова, І.М. Таранова, С.В. Онишко, які, не досліджуючи безпосередньо проблему податкових ризиків, значну увагу приділяють аналізу причин та факторів, що призводять до втрат бюджету. На нашу думку, такі фактори можна визначити як джерела податкових ризиків, оскільки дія одного або сукупності таких факторів призводить до виникнення певних видів податкових ризиків.

Джерела ризику – це чинники, фактори (процеси або явища), які спричиняють невизначеність, конфліктність у податковій діяльності банку, його відносинах з органами ДПС України та зовнішнім середовищем.

Найчастіше в дослідженнях розглядається лише зовнішня складова податкового ризику на основі класифікації подій, пов'язаних з виникненням ризику, таких як введення нових податкових платежів, зміна їх ставок і умов сплати, скасування податкових пільг та ін.

Так, Т.А. Козенкова [3] пов'язує податкові ризики зі змінами в податковій політиці країни, введенням нових податкових платежів, збільшенням ставок оподаткування, змін у податковому законодавстві щодо умов та строків сплати податків і т.д. На нашу думку, такий підхід є обмеженим, тому, що джерелом виникнення податкового ризику можуть бути не тільки зовнішні, а і цілий ряд внутрішніх факторів.

С.В. Філін [5] трактує поняття податкового ризику, враховуючи такий внутрішній фактор, як наявність податкових помилок: «податковий ризик – це ймовірність втрат суб'єкта господарювання через несприятливі зміни податкового законодавства в процесі фінансової діяльності або внаслідок допущених податкових помилок при обчисленні сум податкових платежів».

Є.М. Євстігнєєв [4] визначає податковий ризик через «ймовірність виникнення несприятливих наслідків для платника податків у сфері податкового планування». Проте він обмежує податкові ризики лише втратами через фінансові санкції податкових органів.

Думка про інші фінансові втрати, крім податкових санкцій, з'являється у визначенні податкового ризику Д.Н. Тихонова і Л.Г. Липника, де податковий ризик виражений через можливість втрат, пов'язаних із процесом оптимізації податків, виражених у грошовому еквіваленті [15].

Сучасні вітчизняні науковці В.В Вітлінський [1] і О.М. Тимченко [2] виділяють чотири основні групи факторів, які впливають на виникнення податкових ризиків: недоліки соціально-економічного характеру; недоліки організаційно-правового характеру; недоліки нормативно-правового характеру; фактори психологічного характеру.

Г. Коломієць [9] пропонує фактори виникнення податкових ризиків об'єднати в три групи:

– макроекономічні фактори (пов'язані із політичними змінами та структурною перебудовою економіки);

– мікроекономічні фактори – найбільш значущі (пов'язані з організаційно-методологічними змінами);

– фактори непередбаченої дії або форс-мажорні обставини (пов'язані з впливом природних та геополітичних факторів).

Дослідивши доробок вищевказаних вчених та практиків слід відзначити, що найчастіше серед основних джерел виникнення податкових ризиків зазначаються: фіскальна психологія платника, чинники соціально-економічного, нормативно-правового та організаційного характеру, зміни в податковій політиці, недоліки планування, галузеві особливості та види діяльності.

Необхідно зауважити, що банки отримують переважну частину доходів від надання фінансових послуг фізичним і юридичним особам і, як інші суб'єкти господарювання, що здійснюють діяльність, спрямовану на отримання прибутку, вони зобов'язані сплачувати до бюджету і державних цільових фондів податки та інші обов'язкові платежі, встановлені чинним податковим законодавством – податок на прибуток підприємств, ПДВ (за деякими видами операцій), податок на землю, податок з власників транспортних засобів, державне мито, а також єдиний соціальний внесок. Отже, у даному випадку банки є платниками податків, тобто особами, на яких чинним податковим законодавством покладено обов'язки з їх нарахування, і сплати.

В інших випадках банки виступають у ролі податкових агентів, тобто осіб, які зобов'язані нараховувати і сплачувати податки від імені і за рахунок інших суб'єктів оподаткування, і, відповідно, вести податковий облік, надавати податковим органам звітність, а також нести відповідальність за порушення податкового законодавства (наприклад, податок на доходи фізичних осіб, єдиний соціальний внесок із заробітної плати працівників, податок на дивіденди).

Крім того, слід зазначити, що банки виділяються в особливу групу учасників податкових відносин, оскільки вони з одного боку є платниками більшості податків, і на загальних підставах здійснюють платежі до бюджету. З іншого, банки є посередниками між державою і платниками податків, оскільки перераховують податкові платежі безпосередньо на рахунки відповідних бюджетів та фондів.

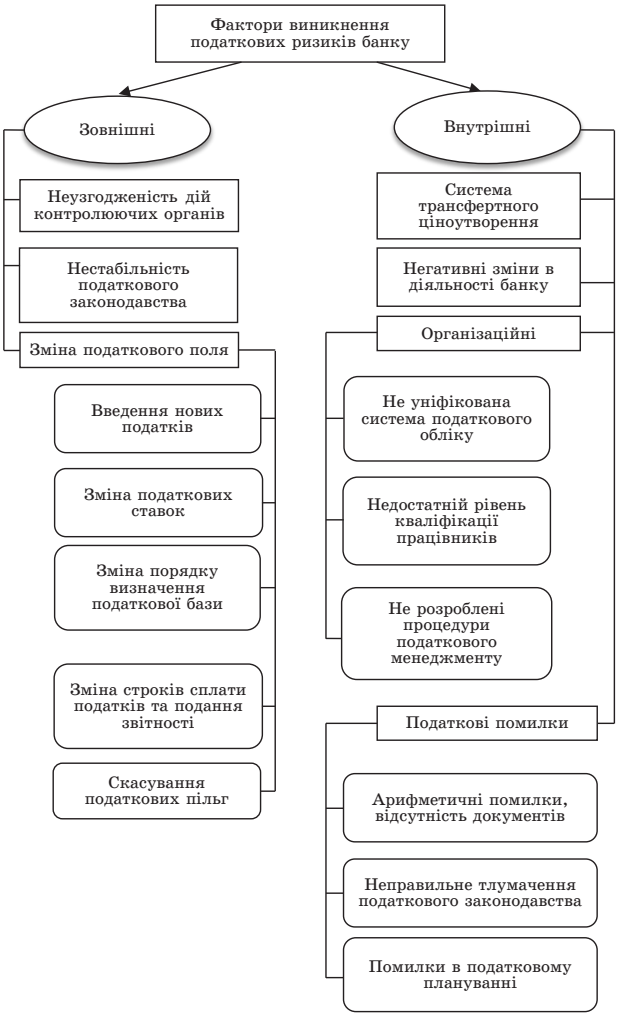


Рис. 1. Фактори виникнення податкових ризиків у діяльності банку

Таким чином, з точки зору діяльності банку та його функцій у податкових відносинах, фактори (джерела виникнення) податкових ризиків, на нашу думку, доцільно об'єднати у дві групи (рис. 1).

Зовнішні фактори пов'язані із функціонуванням системи оподаткування взагалі та податковою політикою держави, внутрішні – пов'язані із функціонуванням банку як суб'єкта господарювання та учасника податкових відносин. У кожній з цих груп наведено причини, що збільшують ймовірність реалізації податкових ризиків для банку.

Врахування податкових факторів у процесі прийняття управлінських рішень перш за все повинно бути спрямоване на досягнення таких пропорцій всіх аспектів діяльності банку, за яких підвищення ефективності діяльності супроводжувалося б зростанням ринкової вартості банку і контрольованими податковими ризиками.

Дія одного або сукупності вищенаведених факторів призводить до виникнення певних видів податкових ризиків. У науковій думці податкові ризики класифікуються за різноманітними ознаками, найбільш розповсюджені з яких наведено в таблиці 1.

Деякі види податкових ризиків принципово не можуть бути усунені, проте всі податкові ризики повинні бути своєчасно ідентифіковані та оцінені їх наслідки для подальшого використання аналітичних даних при ухваленні управлінських рішень.

Таблиця 1

Класифікація податкових ризиків

№ з/п	Класифікаційна ознака	Вид податкового ризику
1.	За суб'єктами податкових відносин	Загальнодержавні ризики Ризики платників податків: Ризики юридичних осіб; Ризики фізичних осіб; Ризики податкових агентів
2.	За джерелами виникнення	Зовнішні Внутрішні
3.	За часом виникнення	Існуючі (реальні) Майбутні (потенційні)
4.	За можливістю прогнозування	Прогнозовані Непрогнозовані
5.	За результатом ризикової події	Чисті (призводять до втрат) Спекулятивні (призводять як до втрат, так і до позитивних результатів)
6.	За величиною можливих втрат	Припустимі ризики Критичні ризики Катастрофічні ризики
7.	За наслідками	Ризик податкового контролю Ризик збільшення податкового навантаження Ризик кримінальної відповідальності Ризик втраченої вигоди
8.	За впливом на діяльність суб'єкта	Ризики тінізації Податково-процесуальні ризики Фінансові ризики
9.	За відношенням до галузі права	Економічні ризики Юридичні ризики

Податкові ризики, що можуть виникнути в діяльності банку на нашу думку доцільно класифікувати за ознаками, що наведені на рис. 2.

Вказані вище фактори та пов'язані з ними види податкових ризиків можуть негативно вплинути на різні об'єкти податкових ризиків: на операції банку; на операції з пов'язаними особами; на напрями діяльності банку; на виконання функцій банку у податкових відносинах.

Класифікація та виділення відповідних видів податкових ризиків дозволить проаналізувати операції банку і своєчасно виявити фактори податкових ризиків та передбачити їх наслідки.

Висновки. Податковий ризик як економічна категорія відображає характерні особливості податкових відносин, які виражаються в об'єктивно існуючих невизначеності та конфліктності, притаманних процесам управління та прийняття рішень у сфері оподаткування, що супроводжуються можливими загрозами та невикористаними можливостями для учасників податкових відносин.

Податковий ризик з точки зору менеджменту банку є невизначеністю в досягненні банком поставлених цілей, що припускає існування як негативних, так і позитивних відхилень внаслідок здійснення фінансово-господарської, у тому числі і податкової, діяльності. Під податковою діяльністю банку розуміємо діяльність, пов'язану з формуванням податкових баз; оптимізацією податкового навантаження; оцінкою податкових ризиків; розробкою облікової політики; підготовкою і поданням податкової звітності; контролем дотримання графіків податкових платежів; відносинами з податковими та контролюючими органами.

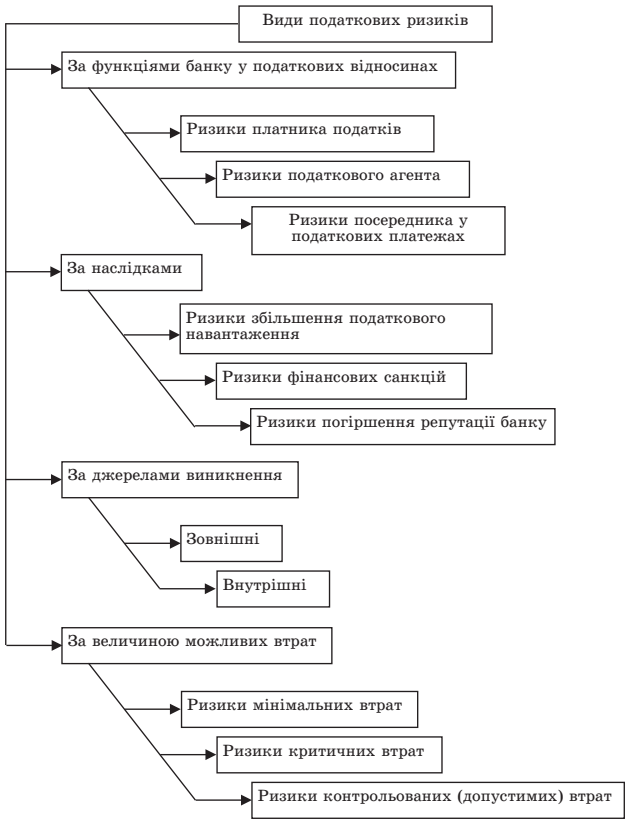


Рис. 2. Класифікація видів податкових ризиків банку

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вітлінський В.В. Джерела і види податкових ризиків, їх взаємозв'язок / В.В. Вітлінський, О.М. Тимченко // Фінанси України (укр.). – 2007. – № 3. – С. 132-140.
2. Тимченко О.М. Податковий менеджмент : навчально-методичний посібник / О.М. Тимченко. – К.: КНЕУ, 2001. – 150 с.
3. Козенкова Т.А. Налоговое планирование на предприятии / Т.А. Козенкова. – М.: А и Н, 2005. – 562 с.
4. Евстигнеев, Е.Н. Основы налогового планирования / Е.Н. Евстигнеев. – 1-е издание. – СПб. : Питер, 2004. – 288 с.
5. Филин С.А. Финансовый риск и его составляющие для обеспечения процесса оценки и эффективного управления финансовыми рисками при принятии финансовых управленческих решений / С.А. Филин // Финансы и кредит. – 2002. – № 3. – С. 21-31.
6. Цыркунова Т.А. Налоговые риски: сущность и классификация / Т.А. Цыркунова, М.И. Мигунова // Финансы и кредит (рус.). 2005. – № 33. – С. 48-53.
7. Мигунова М.И. Методика формирования экспертной оценки значимости налоговых рисков / М.И. Мигунова, Т.А. Цыркунова // Финансовый менеджмент (рус.). – 2007. – № 2. – С. 93-105.
8. Леушев А.А. Методологические подходы к анализу и управлению налоговыми рисками / А.А. Леушев // Финансы и кредит (рус.). – 2007. – № 17. – С. 39-44.
9. Коломієць Г.І. Податкові ризики: сутність та класифікація / Г.І. Коломієць // Ринок цінних паперів. – 2009. – № 6. – С. 27-33.
10. Пинская М.Р. Налоговый риск: сущность и проявления [Електронний ресурс] / М.Р. Пинская // Органическая экономика. – Режим доступа: http://organictheory.ru/taxplaning/taxrisk/. – Загол. з екрану.
11. Тихонов Д.Н., Липник Л.Г. Налоговое планирование и оптимизация налоговых рисков. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 253 с.
12. Павленко Н.А. Податкові ризики / Н.А. Павленко // Ваш податковий адвокат. – 2008. – № 12. – С. 12-16.

УДК 336.1

Задворних С.С.
викладач кафедри фінансів
Черкаського державного технологічного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАПОБІГАННЯ ВІДМИВАННЮ «БРУДНИХ ГРОШЕЙ» В УКРАЇНІ

У статті розглянуто особливості фінансової політики України, спрямованої на зменшення обсягів тіньових потоків. Надано аналіз чинного механізму запобігання відмиванню «брудних грошей». На основі результатів проведеного дослідження розроблено комплекс рекомендацій щодо удосконалення механізму запобігання відмиванню «брудних грошей» в Україні.
Ключові слова: відмивання, «брудні гроші», фінансовий механізм, корупція, тіньова економіка.

Задворных С.С. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ОТМЫВАНИЮ «ГРЯЗНЫХ ДЕНЕГ» В УКРАИНЕ
В статье рассмотрены особенности финансовой политики Украины, нацеленные на уменьшение объемов теневых потоков. Дается анализ действующего механизма противодействия отмыванию «грязных денег». На основе результатов проведенного исследования разработано комплекс рекомендаций по усовершенствованию механизма противодействия отмыванию «грязных денег» в Украине.
Ключевые слова: отмывание, «грязные деньги», финансовый механизм, коррупция, теневая экономика.

Zadvornykh S.S. IMPROVING OF THE MECHANISM OF PREVENTION OF «DIRTY MONEY» LAUNDERING IN UKRAINE
The article says about the specialties of the financial policy of Ukraine, aimed at reduction of shadow flows volumes. Given the analysis of the existing mechanism of prevention of «dirty money» laundering. Based on the results of the study is developed a complex of recommendations for improving of the mechanism of prevention of «dirty money» laundering in Ukraine.
Keywords: laundering, «dirty money», financial mechanism, corruption, shadow economy.

Постановка проблеми. З'ясування дієвості та недоліків у чинному механізмі запобігання відмиванню «брудних грошей» в Україні та розробка на їх основі нового чи вдосконалення існуючого механізму на тлі збільшення обсягів тіньових потоків є вкрай важливою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемою визначення поняття фінансового механізму працювали такі вчені, як М. Пассель [1], В. Базилевич та Л. Баластрик [2]. Погляди на окремі складові механізму запобігання відмиванню «брудних грошей» містяться у працях Ю. Козака [3], П. Мельника [4], В. Романюка [5], О. Грищенка [6]. А. Дреєр та Ф. Шнайдер досліджували взаємозв'язок між обсягом тіньової економіки країни та рівнем корупції, а також здійснювали аналіз та оцінку причин виникнення та розглядали динаміку розвитку тіньової економіки по країнах світу [7].

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у проведенні оцінки та з'ясування недоліків у чинному механізмі запобігання відмиванню «брудних грошей» та удосконаленні на їх основі існуючого механізму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм запобігання відмиванню «брудних грошей» є важливою складовою фінансової безпеки країни. Завдяки його ефективному функціонуванні забезпечується фінансова стійкість держави. Механізм запобігання відмиванню «брудних грошей» є складовою фінансового механізму держави. Наведемо визначення фінансового механізму.

Одне із перших визначень фінансового механізму у вітчизняній економічній думці було дано у монографії М. Песселя, де він визначив фінансово-кредитний механізм як складову частину єдиного механізму соціалістичного господарювання – сукупність методів, за допомогою яких використовується дія економічних законів соціалізму. І чим глибше вони пізнані та більш правильно застосовуються, тим більш ефективні рішення органів господарського керівництва, тим більш дієве використання фінансів та кредиту [1, с. 23].

В. Базилевич та Л. Баластрик пропонують таке визначення фінансового механізму: фінансовий механізм – це сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави у процесі створення й використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення [2].

Отже, є визначення фінансового механізму. Запропонуємо визначення фінансового механізму запобігання відмиванню «брудних грошей». Фінансовий механізм запобігання відмиванню «брудних грошей» – це складова фінансового механізму держави, що є сукупністю економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави та контролю за використанням легальних коштів у процесі господарювання господарських суб'єктів та банківських установ з метою уникнення відмивання «брудних грошей» і зменшення збитків від тіньової діяльності для державного бюджету.

Фінансовий механізм повинен мати сферу застосування та складові. Отже, дамо характеристику фінансового механізму запобігання відмиванню «брудних грошей». Він функціонує на державному рівні та охоплює всіх суб'єктів господарювання. Тобто учасниками процесу, пов'язаного з функціонуванням фінансового механізму запобігання відмиванню «брудних грошей», є господарські суб'єкти та банківська система.

Суб'єктами забезпечення функціонування механізму є суб'єкти по детінізації фінансових потоків та ті установи і організації, що можуть формувати структурні підрозділи чи окремі структури по боротьбі з тіньовою економікою чи її складовими.

Об'єктом механізму є будь-які прояви тінізаційної діяльності суб'єктів господарювання.

Складовими фінансового механізму запобігання відмиванню «брудних грошей» є планування і прогнозування, розрахунок фінансових показників, нор-

мативи та норми, ліміти, резерви, стимули, санкції, закони, управління, контроль.

Проаналізуємо, як реалізується виконання всіх складових механізму запобігання відмиванню «брудних грошей» в Україні, які є недоліки у їх реалізації:

а) планування і прогнозування існує у вигляді розробки стратегії боротьби з тіньовою економікою та корупцією та розрахунків показників цих явищ. Планові та прогнозні показники і стратегія боротьби з тіньовою економікою виявилась не ефективними, оскільки планові обсяги та ті, які відображали органи державної статистики були значно нижчими, ніж реальні. Олівер Баллоу у дослідженні корупції в Україні за часів Януковича, що здійснювалось на замовлення Legatum Institute, а також нью-йоркського Institute of modern Russsa зазначає, що масштаби корупції урядовців та високопосадовців значно перевищують будь-які з існуючих оцінок, адже практично у всіх ланках державного апарату хабарництво було свого роду системним явищем [8];

б) розрахунком фінансових показників реалізується Державною службою статистики та Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та ґрунтується на спеціально розроблених оцінках. Зокрема, такою мірою для виявлення рівня тіньової економіки є затверджена Наказом Міністерства економіки України № 123 «Про затвердження методики Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки» від 18.02.2009 р. методика. Розрахунок фінансових показників також здійснюється недостатньо ефективно. На сучасному етапі державна статистика не може у повному обсязі охопити всі сфери господарювання, зокрема стихійну торгівлю, корупційні діяння, нелегальний ринок оренди майна та надання послуг без офіційної сплати податків;

в) нормативи та норми – встановлюються Кабінетом Міністрів України, Верховною Радою України, Національним банком України та міністерствами. До них відносять норми обігових коштів, ставки заробітної плати, норми витрачання коштів у бюджетних установах, норми відрахувань до фондів соціального призначення тощо. Також, згідно із Законом України «Про банки та банківську діяльність», НБУ встановлює обов'язкові для всіх комерційних банків економічні нормативи: мінімальний розмір статутного фонду; платоспроможність банку; показники ліквідності банку; максимальний розмір ризику на одного позичальника. У напрямі розробки та реалізації норм та нормативів здійснювалось багато кроків з боку НБУ, проте їх виявилось не достатньо. Різке падіння гривні та зниження золотовалютних запасів, зростання зовнішньої заборгованості свідчать про те, що діяльність була недостатньо ефективною та своєчасною;

г) ліміти встановлюються Національним банком, Кабінетом Міністрів та Верховною Радою. До них належать обмеження обігу готівкових коштів, допустимої суми готівкових та безготівкових коштів при розрахунках за добу, обмеження обміну та обігу валюти, ввезення/вивезення при перетині кордону грошових коштів, ембарго тощо. У сучасних умовах є досить дієвими;

д) резерви формуються Національним банком України для покриття непередбачуваних витрат та стабілізації економіки в кризовий період. Як показала практика, політика формування резервів була не достатньо дієвою, оскільки сформованих резервів не вистачає на покриття державних потреб у кризовий період та належної підтримки банківського сектору. Також останнім часом спостерігається скорочення золотовалютних резервів України, що є негативним явищем;

е) стимулами є зниження податкових ставок, пільги для зайнятих у тій чи іншій галузі, податкові канікули, амністія капіталу, здобутого певним чином. На даний час система стимулів недостатньо розвинута;

ж)санкції приймаються до фізичних та юридичних осіб, що порушили законодавство за рішенням суду за ініціативи уповноважених органів. Реалізуються у вигляді штрафів, пені, обмежень різних рівнів, виключення зі списку держзакупівель тощо. На даний час система санкцій є недостатньо жорсткою, про що свідчать численні порушення. Це призводить до того, що нерідко порушникам вигідніше порушувати законодавство та сплачувати штрафи, ніж дотримуватися законодавства. Лише одним із багатьох прикладів цього слугує Стаття 231. «Розмір штрафних санкцій» Господарського кодексу України. Нею передбачено штрафні санкції за порушення умов зобов'язання щодо якості (комплектності) товарів (робіт, послуг) у розмірі 20% вартості неякісних (некомплектних) товарів (робіт, послуг), а за порушення строків виконання зобов'язання стягується пеня у розмірі 0,1% вартості товарів (робіт, послуг), з яких допущено прострочення виконання за кожний день прострочення, а за прострочення понад тридцять днів додатково стягується штраф у розмірі 7% вказаної вартості;

з) закони приймаються Верховною Радою України для регулювання питань, пов'язаних з економічною діяльністю суб'єктів господарювання. Прикладом такого закону у боротьбі з легалізацією злочинного капіталу є Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» від 28.11.2002 р. Законодавча база з питань запобігання тінізації економіки потребує реформування;

и) управління протидією легалізації «брудних грошей» також реалізується нераціонально. Немає чітко виділеного органу чи структури, яка б в єдиному порядку займалася справами, пов'язаними з тінізацією економіки та корупцією. Справами, пов'язаними з відмиванням «брудних грошей» згідно з Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму» від 28.11.2002 р. повинен займатися Спеціально уповноважений орган, який є центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення. Діяльність такого ж органу передбачена Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» від 14.10.2014 р. Проте його діяльність не є спеціалізованою суто на відмивання «брудних грошей» та корупції, що значно знижує його ефективність. Також негативним моментом є те, що наразі усі структури, які причетні до розслідування таких злочинів, підпорядковані управлінському апарату. Тобто апріорі не зацікавлені у розслідуванні, якщо до таких справ причетний хтось із високопосадовців;

к) контроль за справами, пов'язаними з відмиванням «брудних грошей», покладено на Спеціально уповноважений орган, Фінансову інспекцію, Дер-

жавну службу фінансового моніторингу, Державну фіскальну службу та Національний банк України.

Як показала практика, чинний механізм запобігання відмивання «брудних грошей» в Україні виявився недостатньо ефективним, що призвело до масового відтоку коштів із держави саме завдяки високопосадовцям. Аналіз реалізації цього механізму дав змогу виявити недоліки практично у всіх його складових.

На основі аналізу недоліків складових чинного механізму запобігання відмивання «брудних грошей», було розроблено рекомендації для вирішення цієї проблеми. Ці рекомендації систематизовано за такими напрямами:

У громадській діяльності:

- для більш об'єктивної оцінки та прогнозування рівня тіньової економіки необхідно залучення незалежних експертів, експертів FATF, а також таких незалежних організацій та проектів, як Corrupt UA, створеного за підтримки посольства Королівства Нідерланди в рамках програми Matra, що є відкритою платформою моніторингу корупційних правопорушень, та Центр Протидії Корупції – громадська організація, яка об'єднує експертів з юридичного, медійного та громадсько-політичного секторів, які коренем ключових проблем розвитку України вважають корупцію. Упродовж останніх років до рекомендацій та результатів досліджень цих організацій не було належної уваги з боку уряду, проте їх дослідження можуть бути корисними в сучасних умовах.

У банківській системі:

- в якості додаткового стабілізаційного заходу доцільно зобов'язати збільшити відрахування до резервного фонду на покриття можливих втрат за всіма статтями активів та позабалансових зобов'язань для банків з основною частиною іноземного капіталу зі зберіганням цих коштів на рахунках НБУ. Також ефективним є залучення ЗМІ та постійне інформування населення про будь-які зміни у секторі економіки;

- в якості додаткового заходу удосконалення у секторі лімітів пропонується впровадити контроль та обмеження при використанні Bitcoin;

- доцільно впровадити додатковий контроль за формуванням державних резервів та придавати гласності їх обсяги та використання. Це буде додатковим важелем контролю. В якості додаткового джерела наповнення цих фондів пропонується впровадити додатковий збір з великих підприємств та підприємств іноземної власності у розмірі 0,5% від їх доходу.

У нормативно-правовій базі:

- в сучасних умовах для розвитку галузей та залучення іноземних інвестицій доцільно використовувати стимули по відношенню до стратегічно важливих галузей та перспективних, які можуть привабити іноземних інвесторів чи товари, роботи, послуги яких матимуть попит на зовнішньому ринку;

- потрібно ввести санкції для підприємств, що використовують нелегальну працю з урахуванням масштабів підприємства. Наприклад, до малих підприємств та підприємств місцевого значення можна застосовувати штрафні санкції, пропорційні кількості нелегально працюючих та часу їхньої зайнятості, якщо його можна вирахувати, а для великих підприємств в якості санкції може застосовуватися вилучення зі списку державних закупівель на певний час чи позбавлення можливості отримувати іноземні інвестиції на певний час. Такі зміни дозволять скоротити чисельність нелегально зайнятих працівників та компенсувати втрати бюджету від нелегальної зайнятості;

- потрібно введення спільної відповідальності підприємств-партнерів за нелегальних працівників, несплачені чи сплачені не в повній мірі відрахування до соціальних фондів або приховану заробітну платню. Для незначних порушень доцільно ввести обов'язкову виплату недоотриманих соціальними фондами та бюджетом коштів у п'ятикратному розмірі з кожного із партнерів. У випадку масштабних шахрайств – обмеження діяльності підприємств на певний термін шляхом недопуску до участі у масштабних та зарубіжних проектах, вилучення зі списку держзакупівель чи держзамовлень, недопуск до отримання іноземних інвестицій;

- для вдосконалення законодавчої бази потрібно впровадити бінарну відповідальність за дачу хабара, а також звільняти від відповідальності та гарантувати анонімність особам, які повідомляють про хабарництво з боку чиновників та урядовців, це допомогло б суттєво знизити рівень хабарництва серед чиновників та полегшити роботу представників податкової служби та Міністерства внутрішніх справ. Для цього слід внести зміни до Закону України «Про боротьбу з корупцією», а саме: доповнити статтю 5 розділу 2 чи доповнити розділ 2 додатковою статтею, яка включала би вищезазначені пропозиції. Також потрібно внести зміни до статті 62 Закону України «Про банки та банківську діяльність», а саме – внести до пункту 3 Міністерство доходів і зборів. Адже на сьогоднішній день у випадку підозри чи провадження справи про корупцію чи тінізацію надсилати запит на розкриття державної таємниці мають право лише органам прокуратури України, Служби безпеки України, Міністерства внутрішніх справ України, Антимонопольного комітету України. У випадку підозри про неправомірну економічну діяльність фізичної чи юридичної особи Міністерство доходів і зборів України, остання не може отримати необхідну інформацію і повинна звернутися до вищезазначених структур чи передати справу до їх відомства, що значно ускладнює роботу, спричиняє до витрат зайвого часу та бюджетних коштів. Також потрібно особливою статтею у Законі України «Про банки та банківську діяльність» виділити розрахунки з використанням біткоїнів та розробити механізм їх регулювання. Необхідним є розробка законодавства, що містило б чіткі критерії економічної кіберзлочинності та санкції за такі злочини. Адже Конвенція про кіберзлочинність не містить такої інформації та приписів;

- досвід країн із низьким рівнем тіньової економіки показує, що діяльність спеціалізованих служб по боротьбі з корупцією та тіньовою економікою є ефективною, отже заснування такої організації за зразком Бюро по боротьбі з шахрайством, яке б стало незалежним органом кримінальної юстиції було би корисним і для України. Така організація повинна мати державне фінансування, проте бути незалежною від органів влади, хоч і підконтрольною Державній службі фінансового моніторингу. До складу такої організації необхідно включити фахівців у галузі фінансів, права, спеціалістів у сфері електронних технологій, представників міліції, СБУ. Представників такої структури слід наділити правом повного доступу до інформації, необхідної для розслідування. Проте винесення вироку у справах, пов'язаних із корупцією та шахрайством, слід покласти на прокуратуру та суди. Оскільки СБУ має великий досвід у протидії та розслідуванні злочинів, доцільно на базі вже існуючої Служби виокремити окремий підрозділ, не збільшуючи при цьому штат працівників. Спеціалістів різних відомств та державних підрозділів доціль-

но залучати у випадку провадження справ без відриву від основного місця зайнятості. Це допоможе не лише заощадити бюджетні кошти на створення нових підрозділів та робочих місць, а й підвищить ефективність роботи, оскільки допоможе покращити співпрацю між різними ланками влади та прискорить обмін інформацією. Реалізувати це, зокрема, можна за рахунок виділених США Україні коштів на боротьбу з тіньовою економікою.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Чинний механізм запобігання відмиванню «брудних грошей» в Україні є недосконалим. Запропонований механізм відрізняється від чинного врахуванням додаткових параметрів, що впливають на тінізацію економіки, врахуванням зарубіжного досвіду та поступовою його імплементацією з приведенням національної системи боротьби з відмиванням «брудних грошей» у відповідність до міжнародних стандартів, що особливо важливо в умовах євроінтеграції. Також він враховує усі сфери господарювання та, на відміну від існуючого, приділяє особливу увагу корупції чиновників та діяльності недержавних організацій з боротьби з корупцією та легалізацією тіньового капіталу. Він розрахований на довготривалу перспективу та чітко розмежований на етапи впровадження реформ. Також механізм охоплює усі ризикові стосовно легалізації «брудних грошей» сфери в Україні та містить пропозиції щодо вирішення вже наявних та запобігання потенційних загроз з боку легалізації тіньового капіталу.

Запропонований механізм є корисним у сучасних умовах, оскільки відповідає вимогам міжнародного законодавства, що важливо в умовах євроінтеграційних процесів. Також він пристосований до українських особливостей у фінансовій, законодавчій сфері та стосовно відмивання «брудних грошей». Спираючись на зарубіжний та власний, вітчизняний, досвід, він допомагає запобігти тим недолікам, які є в чинному механізмі, та працювати на випередження стосовно протидії відмиванню «брудних грошей» в Україні, оскільки розрахований і на перспективу. Він може бути застосований державними структурами як в умовах економічної стабільності, так і кризових явищ в Україні.

У подальших дослідженнях доцільно сконцентрувати увагу на дослідженні діяльності як державних, так і недержавних організацій по боротьбі з тіньовою економікою та корупцією, адже проблема тіньової економіки та корупції залишається невирішеною в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пессель М.А. Финансово-кредитный механизм интенсификации общественного производства. – М. : Финансы, 1977.
2. Базилевич В.Д. Державні фінанси : навч. посіб. / В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик ; за заг. ред. В.Д. Базилевича. – К. : Атіка, 2002. – 368 с.
3. Козак Ю.Г. Міжнародна макроекономіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://libfree.com/192649728-ekonomikamizhnarodna_makroekonomika__kozak_yug.html.
4. Відмивання грошей: кримінально-правова кваліфікація, запобігання злочинності, законодавство та міжнародний досвід : навчальний посібник / Азаров М.Я., Ярошенко Ф.О., Мельник П.В., Жвалюк В.Р. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004.
5. Проблеми боротьби з відмиванням «брудних» грошей в Україні Романюк В.С., ас. Британська Н.Н. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67425.doc.htm.
6. Грищенко Олександр Проблеми боротьби із «відмиванням брудних коштів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1816.
7. Dreher A., Schneider F. Corruption and the shadow economy: an empirical analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.123.1087&rep=rep1&type=pdf.
8. Oliver Bullough Looting Ukraine: How East and West Teamed up to Steal a Country [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.li.com/docs/default-source/publications/ukraine_imr_a4_web.pdf.

УДК 336.77

Золотарьова О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Дніпродзержинського державного технічного університету

Півняк Ю.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Дніпродзержинського державного технічного університету

Мартиненко П.Ю.
студент
Дніпродзержинського державного технічного університету

КОНЦЕПЦІЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ТА МОЖЛИВОСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Стаття присвячена систематизації основних наукових підходів до визначення сутності кредитної політики банку, надано авторське бачення її механізму, виділено фактори, які впливають на кредитну політику банків, охарактеризовано негативні прояви кредитної політики вітчизняних банківських установ, запропоновано напрями підвищення її ефективності.
Ключові слова: механізм, кредитна політика, кредитний портфель, кредитні операції, кредитний ризик, проблемні кредити, ефективність.

Золотарёва О.В., Пивняк Ю.В., Мартыненко П.Ю. КОНЦЕПЦИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ
Статья посвящена систематизации основных научных подходов к определению сущности кредитной политики банка, дано авторское видение ее механизма, выделены факторы, которые влияют на кредитную политику банков, охарактеризованы негативные проявления кредитной политики отечественных банковских учреждений, предложены направления повышения ее эффективности.
Ключевые слова: механизм, кредитная политика, кредитный портфель, кредитные операции, кредитный риск, проблемные кредиты, эффективность.

Zolotaryova O.V., Pivnyak Y.V., Martinenko P.Y. THE CONCEPT OF COMMERCIAL BANK CREDIT POLICY AND OPPORTUNITIES TO INCREASE ITS EFFICIENCY
The article is sanctified to systematization of the basic scientific going near determination of essence of credit politics of bank, authorial vision of her mechanism is given, factors that influence on credit politics of banks are distinguished, the negative displays of credit politics of home bank institutions are described, directions of increase of her efficiency are offered.
Keywords: mechanism, credit politics, credit brief-case, credit operations, credit risk, problem credits, efficiency.

Постановка проблеми. Необхідність формування обґрунтованої та ефективної кредитної політики кожним комерційним банком за сучасних економічних умов пов'язана, перш за все, з важливістю активізації позитивного впливу кредитних відносин на обсяг та структуру грошової маси в країні і, як наслідок, на стабільність грошової одиниці, а по-друге, із забезпеченням потреби в додаткових джерелах фінансування розширеного відтворення.

Реальна дійсність підтверджує факт, що негаразди у функціонуванні кредитної системи впливають на всі економічні процеси. Тому надзвичайно актуальним є питання щодо пошуку напрямів корегування та удосконалення механізму кредитної політики комерційних банків.

У першу чергу, мова йде про підвищення ефективності кредитних операцій банків, які були і є основним джерелом прибутковості вітчизняних комерційних банків. Аналізуючи стан банківської системи в Україні, та причини, що призвели до негативних наслідків її функціонування в теперішній час, слід звернути увагу, що збільшення обсягів банківського кредитування супроводжувалось значним підвищенням ризиків, найвпливовішим із яких був кредитний. Виходячи з цього, ключовою передумовою виправлення такої ситуації є формування зваженої кредитної політики кожним окремим банком. У процесі її реалізації важливо враховувати дилему «дохідність-ризик», особливості організації кредитних операцій. Вагомого значення набуває формування й моделювання якісного кредитного портфеля, використання об'єктивних методик оцінки кредитоспроможності позичальника тощо.

Варто відзначити, що в практичній площині реалізація кредитних відносин пов'язана із забезпеченням дохідності кожного кредитного проекту, кожної кредитної операції. За таких умов нагальною проблемою для кожного комерційного банку стає проблема вибору параметрів ефективності кредитування суб'єктів економічної діяльності, населення тощо. Враховуючи мотиваційний характер кредитних відносин, очевидно, що такі параметри обумовлені можливістю та доцільністю укладання кредитної угоди як для кредитора, так і для позичальника. Ці обставини, безумовно, впливають на зміст та механізм кредитної політики на мікрорівні, на процес управління кредитним портфелем банків, тобто на весь процес організації кредитної діяльності банку. У той же час, розробляючи власну кредитну політику, яка визначає характер і структуру кредитного портфеля, комерційні банки повинні визначити й організаційні аспекти процесу кредитування.

Таким чином, об'єктивна необхідність обґрунтування дієвих та інноваційних управлінських рішень у сфері розробки та реалізації кредитної політики визначає актуальність дослідження

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі проблематика щодо визначення те-

оретичних основ формування та реалізації кредитної політики банку, як засвідчило дослідження, відображена в працях О. Васюренко, У. Владичина, В. Вовка, О. Вовчака, І. Гуцала, О. Дзюблюка, К. Забчук, І. Карбівничої, О.Коренєвої, Р. Коцовської, Л. Кузнєцової, О. Лаврушина, В Міщенко, С. Науменкової, М. Новосельцевої, Г. Панової, Ю. Русіної, Н. Слов'янської, де значну увагу приділено висвітленню сутності, функцій і принципів формування кредитної політики банку, а також факторів впливу на ефективність її реалізації.

Однак механізм та напрями реалізації кредитної політики банків у сучасних умовах потребують поглибленого вивчення і корегування, враховуючи особливості економічного і політичного середовища нашої країни.

Постановка завдання. Відповідно, доцільною є систематизація теоретичних підходів й практичного досвіду щодо формування та реалізації кредитної політики комерційних банків, у тому числі, в умовах економічної нестабільності, що дозволить визначити орієнтири для її подальшого вдосконалення і підвищення ефективності.

Метою статті є систематизація наукових підходів до визначення сутності кредитної політики банку, уточнення механізму її формування та реалізації, визначення напрямів підвищення її ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи теоретичні основи формування та реалізації кредитної політики комерційного банку, не можна не відзначити той факт, що існує певна дискусійність при визначенні даної дефініції. Основні підходи до трактування поняття «кредитна політика комерційного банку» зведено в таблиці 1.

Вивчення наведених підходів дає змогу зробити висновок, що більшість з них формують уявлення про кредитну політику як про комплекс управлінських стратегічних та тактичних заходів (рішень), які, по-перше, знаходять своє відображення у визначенні цілей, принципів, параметрів, етапів процесу кредитування в конкретному банку; по-друге, реалізуються через кредитний механізм (процес); по-третє, знаходять своє відображення в спеціальному документі; по-четверте, повинні корелювати з депозитною політикою банку.

Отже, на нашу думку, кредитна політика комерційного банку як елемент загальної банківської політики найтіснішим чином пов'язана з депозитною політикою, є сукупністю стратегічних і тактичних рішень, які знаходять своє відображення в спеціальному документі, де визначаються перспективні і поточні цілі кредитування, його параметри та процедура, та реалізується через кредитний механізм.

Важливе значення відіграє оформлення кредитної політики в документарному вигляді – нормативна основа, а також затвердження кредитного механізму – прикладний аспект, який забезпечує її практичну реалізацію на рівні кожного банку.

Документи кредитної політики є документами практичної реалізації загальних положень кредитної політики банку. До них належать як правило наступні: "Про кредитний комітет", "Про заставу", "Про оцінку фінансового стану позичальника», «Про порядок створення і використання резерву для відшкодування можливих втрат від кредитних операцій банку» та деякі інші.

Механізм кредитної політики комерційного банку, на нашу думку, має формуватись за схемою, наведеною на рисунку 1. За авторським підходом він містить п'ять головних блоків: підготовчий, організаційний, функціональний, контрольно-аналітичний, корегуючий. У рамках окреслених блоків передбачено виконання послідовних етапів.

Деталізуємо зміст деяких основних елементів даного механізму.

Слід конкретизувати перелік можливих чинників впливу на кредитну політику комерційного

Таблиця 1

Основні підходи до визначення сутності кредитної політики банку

Автори	Визначення кредитної політики банку
І. Гуцал [1]	є складовою частиною загальної політики банку, спрямованої на досягнення його стратегічних цілей: дотримання фінансової стійкості, надійності, ліквідності та платоспроможності банку; реалізується через кредитний механізм і пов'язана із раціональною організацією кредитних відносин, їх управлінням та регулюванням для досягнення конкретних цілей окремого комерційного банку.
О. Дзюблюк [2]	сукупність заходів та дій щодо формування складу кредитного портфеля і контролю над ним як єдиним цілим, а також встановлення стандартів для прийняття конкретних рішень
У. Владичин [3]	стратегія і тактика банку щодо спрямування коштів на кредитування клієнтів банку на основі принципів кредитування. Є системою засобів банку в сфері кредитування клієнтів та конкретних механізмів здійснення кредитних операцій для реалізації загальної стратегії банку
В. Вовк [4]	визначає основні напрями кредитного процесу, пріоритети, принципи та цілі певного банку на кредитному ринку – стратегія кредитної діяльності банку, і передбачає застосування конкретних фінансових та інших інструментів, що використовуються в процесі реалізації кредитних угод – тактика банку щодо організації процесу кредитування.
О. Вовчак [5]	стратегія і тактика банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів: поверненості, строковості, цільового використання, забезпеченості, платності.
І. Карбівничий [6]	сукупність базових принципів та критеріїв прийняття управлінських рішень у сфері кредитної діяльності банку з метою реалізації його кредитного потенціалу та ефективного впливу на економіку країни на різних її рівнях
Р. Коцовська [7]	комплекс рішень, ухвалених правлінням банку, у яких зафіксовані умови, параметри надання кредитів, організація кредитного процесу,
М. Новосельцева [8]	стратегія в області кредитування, що визначає загальні принципи, правила, підходи й стандарти для всіх учасників кредитного процесу, що пов'язані з місією банку й спрямовані на досягнення стратегічних цілей його діяльності
Г. Панова [9]	У сутнісному аспекті – стратегія й тактика по залученню ресурсів на поворотній основі й інвестування їх у частині кредитування клієнтів банку, а в прикладному – детальний план, програма дій щодо кредитування
Ю. Русіна [10]	структурно-функціональна цілісність взаємопов'язаних між собою елементів (цілей, завдань, принципів, технологій, організацій), взаємодія яких дозволяє визначити найбільш ефективні стратегії діяльності банку на ринку кредитних послуг.

банку. Так, до найважливіших екзогенних чинників відносяться: загальний стан економіки країни, темпи інфляції, особливості грошово-кредитної політики центрального банку, рівень доходів населення, кон'юнктура на кредитному ринку, рівень цін на банківські кредитні продукти. До найважливіших ендогенних чинників, які визначають кредитну політику банку, належать: обсяг залучених і запозичених ресурсів або кредитний потенціал банку, структура й стабільність депозитної бази, структура та якість кредитного портфеля, спектр кредитних продуктів та тарифи на кредитне обслуговування, умови кредитування, професійність та досвідченість кадрового складу банку, спеціалізація банку і його територіальне розміщення.

Головними суб'єктами формування і реалізації кредитної політики банку виступають наступні:

1). Комітет з кредитної політики (Кредитний комітет), на який покладено головну відповідальність за розробку проекту кредитної політики та механізму її реалізації, і який очолює, як правило, керівник банку;

2) Кредитне управління (кредитний департамент) – аналізує підготовлений проект кредитної політики, вносить пропозиції та зауваження до нього, доводить зміст проекту до кредитних відділів всіх філій банку та контролює їх роботу;

3). Правління банку – затверджує проект кредитної політики банку;

4). Фахівці кредитних відділів – реалізують кредитну політику. До завдань працівників фронт-офісу банку належать: залучення клієнтів за допомогою інформування про існуючі кредитні продукти; аналіз документів, що надаються клієнтом з метою отримання кредиту та проведення попереднього інтерв'ю з ним; оцінка предмета застави за кредитом; аналіз кредитоспроможності клієнта та прийняття рішення про видачу кредиту або відмову в його наданні; узгодження параметрів та укладання кредитної угоди з клієнтом тощо. До завдань працівників бек-офісу банку належать: приймання від підрозділів фронт-офісу кредитних угод і перевірка повноти та правильності оформлення наданого пакета документів; здійснення контролю за встановленими лімітами кредитування; забезпечення перерахування коштів для кредитування; супровід кредитної операції (нарахування відсотків і комісії, контроль за своєчасністю та повнотою погашення заборгованості за кредитом); формування та відображення в обліку резервів для відшкодування можливих втрат за кредитним операціями тощо.

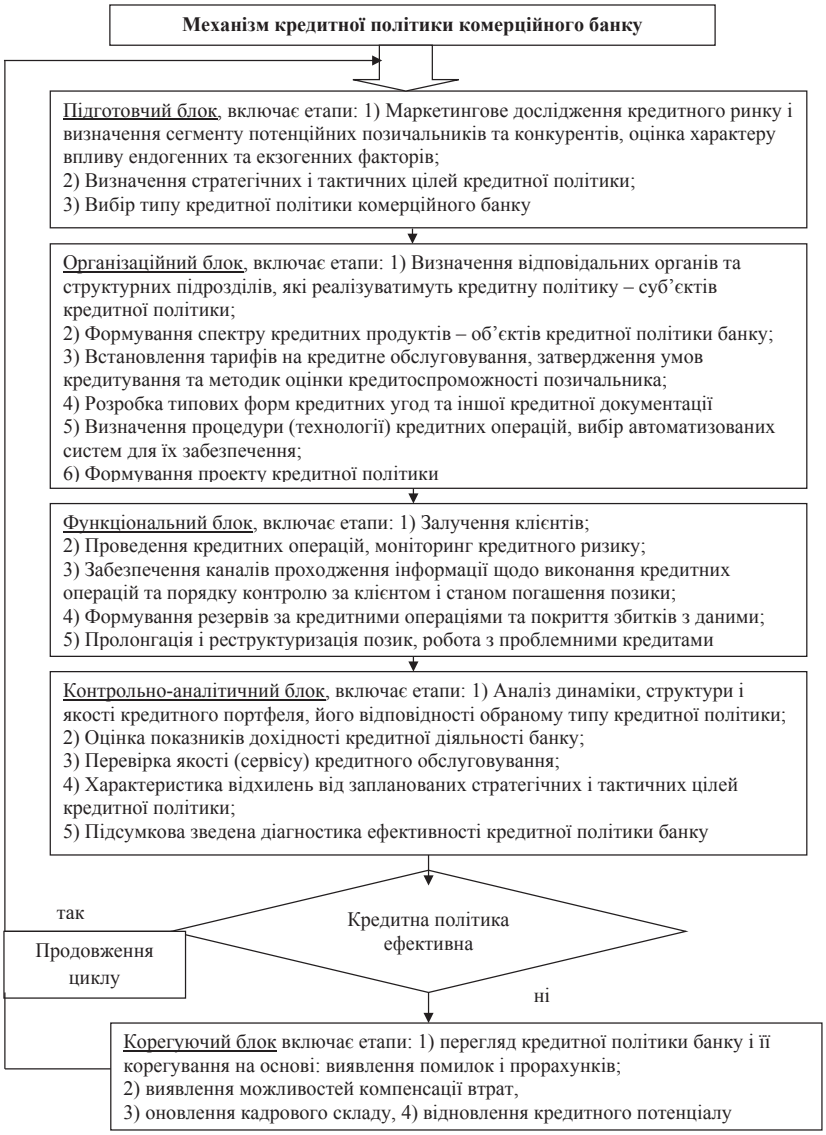


Рис. 1. Схема механізму кредитної політики комерційного банку

5) Ревізійна комісія і Спостережна рада банку контролюють дотриманням встановлених параметрів кредитної політики та законодавчих і нормативних вимог до процедур кредитування.

На думку І. Гуцала на мікроекономічному рівні дієвість кредитного механізму проявляється у фінансовій стійкості, ліквідності, платоспроможності та прибутковій діяльності як кредитора, так і боржника, а тому визначається ступенем мотиваційності кредитних відносин: економічною необхідністю, фінансовою можливістю та комерційною їх доцільністю [1, с. 13]. При цьому, ефективне функціонування кредитного механізму при інших однакових умовах полягає в збалансованості як депозитних, так і кредитних операцій, а організація кредитування повинна відповідати певним параметрам ефективності, які для кожного учасника кредитних відносин відрізняються з огляду на його роль в економічних процесах.

Для банків параметри ефективності переважно зводяться до отримання оптимального співвідношення доходності та ліквідності при мінімізації кредитного ризику.

На нашу думку, дієвість кредитного механізму також залежить і від прозорості та чіткої регламентації організаційної складової реалізації кредитних відносин.

Можна погодитись також з думкою О. Вовчака, що загальна діагностика розробленої кредитної політики банку повинна включати: 1) внутрішню збалансованість цільових показників за окремими напрямами кредитної політики банку; 2) допустимість рівня ризиків, економічний

ефект, пов'язаний із реалізацією кредитної політики тощо [5, с. 73].

Найчастіше кредитна політика банку розрізняється за наступними типами: обережна (консервативна), помірна чи агресивна (ризикова). Особливості цих типів зведено в таблицю 2.

У теперішній час банківські установи зазнають значних збитків саме від кредитної діяльності, оскільки багато з них проводять занадто ризиковану кредитну політику. Така ситуація ускладнюється політичною та економічною кризою в суспільстві, оскільки значна кількість підприємств і фізичних осіб зазнають проблем у поточній діяльності, не мають змоги вчасно погашати існуючі кредитні зобов'язання перед банками та отримувати нові кредитні ресурси.

У цілому, на сучасну кредитну політику вітчизняних комерційних банків негативно впливають наступні фактори:

– нерівномірність регіонального розвитку банківської системи;

– жорстка міжбанківська конкуренція за відсутності значних різниць у відсоткових ставках по депозитах та кредитах, що приводить до скорочення маржі;

– високі кредитні ризики та недосконалі методи їх оцінки й управління;

– нестійка ресурсна база банків внаслідок значного відтоку депозитів;

– низький рівень фінансової грамотності населення, недосконалість нормативного забезпечення кредитної політики банку;

– зростання політичних і економічних ризиків, інфляція, що призводить до уповільнення споживання та скорочення кількості платоспроможних позичальників.

Враховуючи зменшення кількості надійних позичальників, у їх відборі банками домінували якісні (зокрема, надійність), а не цінові фактори. За таких умов середньозважена процентна ставка за кредитами в національній валюті знизилася до 16,2% з 17,5%. У січні – вересні 2014 року обсяг кредитних вкладень банків скоротився, що зумовлено як факторами попиту (зменшення кількості надійних позичальників в умовах зниження економічної активності), так і пропозиції (з огляду на скорочення ресурсної бази банків) [11].

Так загальний обсяг банківських кредитів у національній валюті за січень – вересень 2014 року зменшився на 8,4% – до 546,5 млрд. грн., в іноземній валюті на 11,9% – до 34,0 млрд. дол. США (в еквіваленті) відповідно. Таке зниження кредитної активності банків обумовлювалося як скороченням кредитування корпоративного сегмента, так і населення. Зокрема загальний обсяг кредитів, наданих суб'єктам господарювання в національній валюті, за цей період зменшився на 8,8%, тоді як в іноземній валюті – на 10,5% (у доларовому еквіваленті). Залишок банківських кредитів, наданих фізичним особам, за січень – вересень 2014 року в національній валюті зменшився на 7,0%, в іноземній валюті – на 16,9% (у доларовому еквіваленті) [11].

Рівень доларизації кредитного портфеля банків зростав з огляду на курсову переоцінку кредитів в іноземній валюті. За станом на початок жовтня 2014 року цей показник становив 44,6%, тоді як на початку поточного року – 34,0%. Водночас доларизація кредитів залишається на значно нижчому рівні, ніж до фінансово-економічної кризи 2008 року. Довідково: на початок 2009 року показник доларизації кредитів становив майже 60%. Питома вага довгострокових банківських кредитів в їх загальному обсязі станом на початок жовтня становила 51,2%, тоді як станом на початок 2014 року – 46,4% [11].

Основними негативними проявами сучасної кредитної політики комерційних банків України виступають:

– скорочення обсягів дешевих кредитних ресурсів, що свідчить про низький рівень їх доступності на фінансовому ринку;

– зростання частки проблемних кредитів через переважно агресивну кредитну політику – їх питома вага в жовтні 2014 р. досягла 11,5% у кредитному портфелі банків, що на 3,8% вище, ніж на початку року;

– майже повне припинення кредитування на довгостроковій основі;

– концентрація кредитних ресурсів переважно в банках першої групи , яке становить близько 68,61% від загального обсягу наданих кредитів;

– кредити фізичним особам становлять найменшу питому вагу – близько 18% у жовтні 2014 р. у кредитному портфелі банків;

– малий обсяг кредитних ресурсів в іноземній валюті;

– під час кредитування основна перевага надається торгівлі та промисловості, зменшується частка

Таблиця 2

Особливості різних типів кредитної політики банку

Тип кредитної політики банку	Пріоритети	Ознаки і специфіка реалізації
Обережна (консервативна)	Пріоритет – надавати перевагу жорсткому контролю за рівнем кредитного ризику. Така політика характерна для новоствореного банку, або банку, який вже має суттєві проблеми з якістю кредитного портфеля	Превалюють короткострокові кредити, ґрунтовна оцінка кредитоспроможності позичальника та суттєвий перелік умов для надання кредиту; високі відсоткові ставки за кредитами, жорсткі процедури ліквідації проблемної заборгованості. Питома вага кредитів у загальному обсязі робочих активів банку не більше 30%, банк забезпечує свою прибутковість за рахунок менш ризикованих активних операцій.
Поміркована	Пріоритет підтримання середнього рівня ризику, який утримувати фінансову стабільність банку в короткостроковій і довгостроковій перспективі. Така політика властива надійним банкам з достатнім досвідом роботи в сфері кредитування.	Превалюють типові (стандартні) умови кредитування, має місце пролонгація та реструктуризації кредитної заборгованості. Питома вага кредитів у загальному обсязі робочих активів становить 30-50%.
Агресивна (ризикова)	Пріоритет-максимізація доходів від кредитної діяльності та розширення її обсягів, незважаючи на високий рівень кредитного ризику	Превалюють кредити більш ризиковим категоріям позичальникам, охоплюється максимально можлива кількість клієнтів, мають місце довгострокові кредити, невисокі відсоткові ставки, має місце пролонгація боргу. Питома вага кредитів більше, ніж 50% загального обсягу робочих активів

кредитів на будівництво, транспорт та інфраструктурні сфери економічної діяльності;

– під час формування кредитних ресурсів пріоритетним є кредитування колективних та приватних підприємств недержавної форми власності.

Зважаючи на наведене, пропонуються наступні напрями підвищення ефективності кредитної політики в нинішніх економічних реаліях:

– регулярний аналіз стану кредитних відносин з кожним окремим позичальником, що полягає в оцінці змін кредитоспроможності клієнта та визначенні необхідних заходів у разі виникнення проблем, зокрема зміни умов видачі нових кредитів, обмеження подальшого кредитування (з використанням апарату кореляційно-регресійного аналізу, який дозволить відібрати найбільш впливові фактори і кількісно описати їх вплив [12]);

– обґрунтована оптимізація кредитного портфеля банку за пріоритетними ознаками – категорією позичальників, строковістю кредитів, дохідністю – з використанням інструментарію математичного моделювання [13, с. 29];

– вибір дієвих методик оцінки дохідності кредитної діяльності банку з використанням методів економетричного аналізу і, перш за все, методу аналізу стохастичних границь – stochastic frontier analysis, SFA [14, с. 6];

– перегляд депозитної політики банку, пошук інноваційних шляхів зміцнення й нарощення слабкої ресурсної бази банків;

– встановлення жорсткіших вимог до кредитування, які відповідно до Закону Додда-Френка передбачатимуть: скасування винагород і премій для кредитних менеджерів залежно від сум боргу за кредитами, визначення ймовірності повернення боргу позичальником у встановлений термін, повідомлення позичальників про зміну відсоткових ставок за 6 місяців до їх зміни [15, с. 11], стимулювання дострокового погашення кредитів;

– посилення контролю за кредитними ризиками та формування дієвих систем управління кредитним ризиком в кожному банку;

– встановлення кількісних нормативів (вимог) до співвідношення вартості застави та розміру кредиту (LTV – Loan to Value ratio), відношення максимальної суми платежу за кредитом до доходу позичальника (PTI – Payment to income) [15, с. 11], мінімальної суми першого платежу за кредитом;

– «очищення» балансів банків від недіючих [16, с. 26] («токсичних» або проблемних) кредитів;

– удосконалення кредитних технологій, особливо для позичальників–фізичних осіб, орієнтація на зрозумілі споживачу кредитні продукти, які б не вимагали значних витрат з боку банку,

– залучення до роботи в банку досвідчених менеджерів, які володіють навиками розробки і впровадження пакетних кредитних послуг, досягнення високої якості сервісу і рівня диференціації банківського бренду;

– своєчасне вивчення цінової чутливості споживчого сегмента, який обслуговує даний банк, встановлення обґрунтованої ціни на кредити.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження було встановлено, що кредитна політика комерційного банку як елемент загальної банківської політики найтіснішим чином пов'язана з депозитною політикою, є сукупністю стратегічних і тактичних рішень, які знаходять своє відображення в спеціальному документі, де визначаються перспективні та поточні цілі кредитування, його параметри й процедура, і реалізується через кредитний механізм. На сучасну кредитну політику вітчизняних комерційних банків негативно впливають наступні фактори: нерівномірність регіонального розвитку банківської системи; жорстка міжбанківська конкуренція за відсутності значних різниць у відсоткових ставках по депозитах та кредитах, високі кредитні ризики та недосконалі методи їх оцінки та управління, нестійка ресурсна база банків, низький рівень фінансової грамотності населення, недосконалість нормативного забезпечення кредитної політики банку, зростання політичних та економічних ризиків, інфляція, скорочення кількості платоспроможних позичальників. За результатами дослідження було запропоновано авторський варіант механізму кредитної політики комерційного банку та ряд заходів щодо підвищення її ефективності. У подальших дослідженнях доцільно більше уваги, на нашу думку, приділити питанню управління проблемними кредитами банків та методам оцінки й управління кредитних ризиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуцал І.С. Дієвість кредитного механізму в економіці України: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 / І.С. Гуцал. – К.: Київський національний економічний ун-т, 2004. – 25 с.
2. Банківські операції: Підручник / За ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюблюка. – Тернопіль: Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», 2009. – 696 с.
3. Владичин У.В. Банківське кредитування [Текст] / У.В. Владичин. – Київ: Атака, 2008. – 648 с.
4. Вовк В.Я. Кредитування і контроль: навч. посібн. / В.Я. Вовк, О.В Хмеленко. – К.: Знання, 2008. – 463 с.
5. Вовчак О.Д. Кредит і банківська справа : підручник / О.Д. Вовчак. – К. : Знання, 2008. – 564 с.
6. Карбівничий І.В. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку: автореф. дис. канд. економ. наук: 08.00.08 / І.В. Карбівничий. – Суми: Українська академія банківської справи НБУ, 2011. – 20 с.
7. Коцовська Р.Р. Банківські операції: навчальний посібник / Р.Р. Коцовська, О.П. Павлишин, Л.М. Хміль – К.: НБУ. Ун-т банк. справи, 2010. – 456 с.
8. Новосельцева М.М. Формирование кредитной политики коммерческого банка: автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.10 / М.М. Новосельцева. – М.: Академия бюджета и казначейства Министерства финансов РФ, 2010. – 21 с.
9. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банку во взаимоотношениях с начелением банка: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Г.С. Панова. – М.: Финансовая академия при правительстве РФ., 1997. – 21 с.
10. Русіна Ю.О. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку / Ю.О. Русіна, М.В. Ковтун // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1(11). – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.eui_2014_1_52%20(4).pdf.
11. Макроекономічний огляд НБУ. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id =10885213.
12. Волкова В.В. Напрями оптимізації структури кредитних ресурсів банків в умовах нестійкого економічного середовища / В.В. Волкова, Н.І. Волкова. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.vdnuete_2013_4_17%20(2).pdf.
13. Грушко В.И. Оптимізація структури кредитного портфеля комерційного банку / В. Грушко, Т. Іваненко // Вісник НБУ. – № 2. – 2014. – С. 28-32.
14. Васюренко О. Ефективність кредитування фізичних та юридичних осіб банками України: методологія аналізу стохастичних границь / О. Васюренко, В. Ляшенко, В. Подчесова // Вісник НБУ. – № 1. – 2014. – С. 5-11.
15. Науменкова С. Розвиток кредитування в посткризових умовах / С. Науменкова, С. Міщенко // Бінківська справа. – 2013. – № 1. – С. 3-19.
16. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования : монография / под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2012. – 272 с.

УДК 336.71

Косова Е.В.
економіст
Департаменту банківського нагляду
Національного банку України

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ БАНКІВ: РЕАКЦІЯ НА ФІНАНСОВУ КРИЗУ

Стаття присвячена аналізу основних показників і економічних нормативів по системі банків України, пов'язаних із власним капіталом, в умовах фінансової кризи. Надано оцінку стану власного капіталу окремих банківських установ на предмет наявності непокритих збитків, від'ємних значень власного капіталу тощо. Систематизовано інформацію про виведення з ринку неплатоспроможних банків із погляду впливу на капітал.

Ключові слова: власний капітал, банк, фінансова криза, непокриті збитки, від'ємні значення.

Косова Э.В. СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ БАНКОВ: РЕАКЦИЯ НА ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС
Статья посвящена анализу основных показателей и экономических нормативов по системе банков Украины, связанных с собственным капиталом, в условиях финансового кризиса. Предоставлена оценка состояния собственного капитала отдельных банковских учреждений на предмет наличия непокрытых убытков, отрицательных значений собственного капитала и т.д. Систематизирована информация о выведении из рынка неплатежеспособных банков с точки зрения влияния на капитал.

Ключевые слова: собственный капитал, банк, финансовый кризис, непокрытые убытки, отрицательные значения.

Kosova E.V. PROPERTY ASSET OF BANKS: REACTION ON FINANCIAL CRISIS
The article is sanctified to the analysis of basic indexes and economic norms by system of banks of Ukraine, related to the property asset, in the conditions of financial crisis. The estimation of the state of property asset of separate bank institutions is given for the purpose the presence of the uncovered losses, negative values of property asset and others like that. Information is systematized about a leading out from the market of insolvent banks from the point of view of influence on a capital.

Keywords: property asset, bank, financial crisis, uncovered losses, negative values.

Постановка проблеми. Банківська система виступає однією із важливих складових механізму сучасної ринкової економіки. Основою банківської системи є банківські установи, які володіють певною сукупністю важелів впливу на фінансову, інвестиційну, виробничу та інші сфери економіки. Від їхньої діяльності залежить фінансова безпека держави, суб'єктів господарювання і домогосподарств, створення якої набуває особливої актуальності у період фінансово-економічної кризи, оскільки розлад банківської системи призводить до втрати внутрішньої та зовнішньої платоспроможності, нестабільності національної грошової одиниці, зниженню доходів населення та активів суб'єктів господарювання [1, с. 65].

На сьогоднішній день, в умовах військово-політичної та фінансової кризи, банки взагалі призупинили свою діяльність в окремих регіонах України, спостерігається масовий відтік депозитів, ажіотажний попит на іноземну валюту, уповільнилась кредитна діяльність банківських установ, збільшився обсяг проблемних активів, що негативно впливає на прибутковість банківського сектора і ефективність використання власного капіталу банків загалом [2, с. 59]. Утім, достатня капіталізація є запорукою стабільного функціонування банківського сектора, і світовий досвід переконує, що першочерговим заходом для подолання криз було нарощування капіталу банківських систем [3, с. 51].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах системної банківської кризи фінансовий стан банків помітно ускладнюється у зв'язку з появою нових загроз, у тому числі – з тотальною кризою довіри, обмеженим доступом до фінансових ресурсів, реорганізацію та реструктуризацію [4, с. 89]. Банківська криза характеризується різким зростанням частки сумнівної і безнадійної заборгованості в кредитних портфелях банків, зростанням їх збитків у зв'язку з переоцінкою непокритої ринкової позиції, зменшенням реальної вартості банківських активів. Усе це призводить до масового погіршення платоспроможності і відображає нездатність банківської системи здійснювати ефективний розподіл фінансових ресурсів [5, с. 26].

З питань антикризового управління в фінансово-банківській системі проведено цілу низку наукових досліджень вітчизняними науковцями. Загальні питання, причини виникнення, ознаки, типи, закономірності розвитку фінансових криз висвітлено у працях О. Кузнєцова [6], М. Тібері [7], О. Сохацької [8]. Наслідки впливу кризових явищ на окремі сфери економічного життя – грошово-кредитний ринок, інвестиційну діяльність, капіталізацію банківської системи – є об'єктом дослідження таких учених: А. Сомик [9; 10], І. Крючкової, Р. Попельнюхова [11], В. Пила, О. Копилюка [12]. Утім, питання впливу фінансових криз на власний капітал банків досліджені недостатньо.

Постановка завдання. На основі викладеного вище можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у визначенні ознак реакції на фінансову кризу власного капіталу банківської системи загалом і окремих банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне управління власним капіталом банку є запорукою активізації його підприємницької діяльності, зміцнення фінансового стану, підвищення довіри економічних агентів до установ банківської системи і розширення кредитної підтримки розвитку реального сектору економіки [13, с. 13].

У таблиці 1 наведено основні показники діяльності банків України.

Протягом 2008–2014 рр. кількість банків, які мають банківську ліцензію, поменшала з 175 до 165, частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків скоротилася із 35,0% до 32,2% із найбільшим значенням 41,9% станом на 01.01.2012 р. Щорічно відбувалося зростання пасивів банків, окрім кризового 2009 р., коли за рік їх обсяг скоротився на 4,9%. Тенденція щорічного зростання капіталу банків порушувалася у 2009 р. і 2014 р., коли ланцюгові індекси склали відповідно 96,6% і 80,2%. Протягом

усього аналізованого періоду у 2014 р. мало місце скорочення статутного капіталу і регулятивного капіталу – на 2,0% і 17,3% відповідно.

Протягом 2009–2011 рр. діяльність банківської системи України була збитковою, рівень збитків скоротився з 38,5 млрд грн до 7,7 млрд грн. Від'ємний фінансовий результат 2014 р. склав 22,4 млрд грн.

Нарощування власного капіталу може бути забезпечено за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел, вибір яких слід здійснювати з урахуванням усієї сукупності чинників, що визначають можливості та доцільність їх використання певним банком і за певних умов. За умов збиткових результатів фінансової діяльності для більшості банків України таке внутрішнє джерело нарощування власного капіталу, як прибуток, – унеможливлене.

Згідно із Законом України № 1586-VII від 04.07.2014 р. передбачається збільшення міні-

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України

№ з/п	Назва показника		01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.12.2014
1.	Кількість банків, які мають банківську ліцензію		175	184	182	176	176	176	180	165
1.1	з них: з іноземним капіталом		47	53	51	55	53	53	49	51
1.1.1	у т.ч. зі 100% іноземним капіталом		17	17	18	20	22	22	19	19
2.	Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %		35,0	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5	34,0	32,2
II.	Пасиви, усього	млн грн	599396	926086	880302	942088	1054280	1127192	1278095	1317270
		ланцюговий індекс		154,5	95,1	107,0	111,9	106,9	113,4	103,1
1.	Капітал, млн грн	млн грн	69578	119263	115175	137725	155487	169320	192599	154426
		ланцюговий індекс		171,4	96,6	119,6	112,9	108,9	113,7	80,2
1.1	з нього: статутний капітал	млн грн	42873	82454	119189	145857	171865	175204	185239	181506
		ланцюговий індекс		192,3	144,6	122,4	117,8	101,9	105,7	98,0
1	Регулятивний капітал	млн грн	72265	123066	135802	160897	178454	178909	204976	169493
		ланцюговий індекс		170,3	110,3	118,5	110,9	100,3	114,6	82,7
2	Достатність (адекватність) регулятивного капіталу (Н2), %		13,92	14,01	18,08	20,83	18,90	18,06	18,26	14,03
3	Доходи, млн грн		68185	122580	142995	136848	142778	150449	168888	191741
4	Витрати, млн грн		61565	115276	181445	149875	150486	145550	167452	214160
5	Результат діяльності, млн грн		6620	7304	-38450	-13027	-7708	4899	1436	-22419
6	Рентабельність активів, %		1,50	1,03	-4,38	-1,45	-0,76	0,45	0,12	-1,88
7	Рентабельність капіталу, %		12,67	8,51	-32,52	-10,19	-5,27	3,03	0,81	-13,90

Побудовано за даними [14]

Таблиця 2

Динаміка значень економічних нормативів по системі банків України за 2014 рік [15]

№ з/п	Норматив		За станом на											
			01.01	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06	01.07	01.08	01.09	01.10	01.11	01.12
1	Н1	Регулятивний капітал (млрд грн)	205,0	205,8	189,3	180,0	186,2	184,6	187,3	185,0	185,9	186,5	177,4	169,5
2	Н2	Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (не менше 10%)	18,26	18,43	15,76	14,80	15,17	15,18	15,87	15,82	15,21	15,96	15,39	14,03
3	Н3	Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (не менше 9%)	13,98	14,84	14,45	12,84	12,52	12,36	12,56	12,77	12,01	12,30	12,19	11,20
4	Н3-1	норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань (не менше 10%)	17,41	18,65	18,14	15,98	15,40	15,25	15,52	15,87	14,89	15,30	15,26	13,89

мального розміру статутного капіталу банку до 500 млн. грн., що сприятиме підвищенню рівня капіталізації банків та відповідно зниженню ризиків для вкладників і, як наслідок, збільшенню довіри до банків з боку їх клієнтів. У цих умовах пріоритетним джерелом нарощування обсягу власного капіталу на сьогодні є збільшення статутного капіталу, що може бути забезпечено за рахунок коштів вітчизняних, іноземних інвесторів та коштів держави.

Протягом 2008–2010 рр. спостерігалася підвищена увага іноземних інвесторів до банківської системи України, коли кількість банків із участю іноземного капіталу збільшилася із 47 до 55, до кінця 2014 р. вона скоротилася до 51. Протягом лютого-листопада 2014 р. вартість регулятивного капіталу банків України скоротилася із 205,8 до 169,5 млрд грн (табл. 2). Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів знизився із 14,84% до 11,2%, а норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань – із 18,65% до 13,89%.

Наявність непокритих збитків у складі власного капіталу є ознакою неефективного управління банками. Станом на 01.10.2014 р. 65 банків, або 39,4% їх загальної кількості, мають непокриті збитки у 63389,1 млн грн.

Обсяг непокритих збитків більше 1 млрд грн мають 19 банків, серед них: Родовід-банк (10257,6 млн грн), Укргазбанк (5700,5 млн грн), Омега банк (-5674,0 млн грн), Промінвестбанк (3828,5 млн грн), Укрексімбанк (3793,8 млн грн), Київ (3469,5 млн грн), Кредитпромбанк (2707,9 млн грн), Райффайзен банк Аваль (2331,9 млн грн), Правексбанк (1730,3 млн грн), Віейбі Банк (1707,4 млн грн), ВТБ банк (1580,6 млн грн), Кредобанк (1565,3 млн грн), Універсалбанк (1554,8 млн грн., Фідобанк (1510,8 млн грн), Піреус Банк МКБ (1480,4 млн грн), Актив-банк (1415,8 млн грн), ОТП банк (1311,1 млн грн), Укрсоцбанк (1299,0 млн. грн.), Терра Банк (1107,9 млн грн).

За 10 міс. 2014 р. 47 банків, або 28,5% їх загальної кількості, мають збитки обсягом 16824,7 млн грн. 10 банків отримали від'ємний фінансовий результат у розмірі більше 500 млн грн: Укрексімбанк (3951,0 млн грн), Укрсоцбанк (1547,3 млн грн), Актив Банк (1541,2 млн грн), Райффайзен Банк Аваль (-1368,7 млн грн), ОТП банк (1311,1 млн грн), Терра банк (1107,9 млн грн), Єврогазбанк (934,2 млн грн), Укрсиббанк (732,2 млн грн), Фінростбанк (662,4 млн грн), Банк Золоті Ворота (521,6 млн грн).

Станом на 01.10.2014 р. 8 банків мають від'ємне значення власного капіталу: Актив-банк (983,2 млн грн), Єврогазбанк (632,6 млн грн), Терра-банк (538,8 млн грн), Фінростбанк (521,1 млн грн), Банк Золоті Ворота (371,2 млн грн), Банк Демарк (162,2 млн грн), Порто-Франко (152,2 млн грн), Експобанк (22,5 млн грн).

Основною причиною скорочення кількості банків, які мають банківську ліцензію, є введення тимчасової адміністрації з подальшим відкликанням банківської ліцензії та ліквідацією банків Фондом гарантування вкладів фізичних осіб. Він функціонує на засадах, встановлених Законом України від 23 лютого 2012 р. № 4452-VI «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», який набув чинності 22 вересня 2012 року. Даним Законом розширено повноваження Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, зокрема в частині щодо виведення неплатоспроможних банків з ринку шляхом здійснення тимчасової адміністрації та ліквідації неплатоспроможних банків. Також Законом передбачено умови, при настанні яких банк може бути віднесено до категорії проблемних та неплатоспроможних. Після набрання чинності Закону банки, які перебували у статусі тимчасового учасника Фонду, набули статусу учасників Фонду, оскільки Закон не передбачає переведення учасників Фонду до категорії «тимчасових учасників» Фонду, тим самим скасовуючи поняття тимчасового учасника Фонду як таке. Відповідно до Закону, учасниками Фонду є банки, участь яких у Фонді є обов'язковою, та які набувають статусу учасника Фонду в день отримання ними банківської ліцензії. Таким чином, банки, які мають банківську ліцензію, є учасниками Фонду, окрім АТ «Ощадбанк» та АТ «Родовід Банк», який отримав статус санаційного банку.

У 2014 р. тимчасову адміністрацію було введено у 32 банках, кількість яких є рекордною за всю історію існування фонду. Серед них: ПАТ «Банк КАМБІО», ПАТ «ВБР», ПАТ «БГ БАНК», ПАТ «Легбанк», ПАТ «ВіЕйБі Банк», ПАТ «Міський комерційний банк», ПАТ «Меліор Банк», ПАТ «Інтеркредитбанк», ПАТ «КБ «Аксіома», ПАТ «Прайм-Банк», АБ «Порто-Франко», Банк «Демарк», АТ «КБ «Експобанк», ПАТ «Грін Банк», ПАТ «АктаБанк» , ПАТ «КБ «Актив-Банк», ПАТ «Терра Банк», ПАТ «КБ «УФС», АТ «Банк Золоті Ворота», АТ «Єврогазбанк», АТ «Фінростбанк», ПАТ «Старокиївський Банк», ПАТ «АКБ Банк», ПАТ «Західінкомбанк», ПАТ «КБ «Південкомбанк», ПАТ «КБ «Промекономбанк», ПАТ КБ «Інтербанк», ПАТ «Банк Форум», АТ Банк «Меркурій», АТ «Брокбізнесбанк», ПАТ «Реал Банк», ПАТ «Комерційний Банк «Даніель». Протягом січня-червня 2014 року ФГВФО здійснив виплати вкладникам 17 банків у кількості 49802 осіб у сумі 3204,9 млн грн.

Фонд постійно працює над вдосконаленням порядку виведення неплатоспроможних банків з ринку та зміцненням рівня довіри вкладників до банків. Результатом цього стало ухвалення декількох поправок до Закону, якими, зокрема, було:

- мінімальний розмір граничної суми відшкодування закріплено на рівні 200 тисяч грн., без можливості її зменшення;
- розширено перелік здійснення операцій під час тимчасової адміністрації кредиторами неплатоспроможного банку, у тому числі, щодо проведення соціальних виплат;
- визначено дату початку виплат коштів вкладникам за рахунок цільової позики Фонду під час дії тимчасової адміністрації;
- встановлено спрощений порядок проведення процедур, пов'язаних з придбанням інвестором неплатоспроможного або перехідного банку;
- визначено порядок виведення неплатоспроможного банку з ринку за участі держави в особі Міністерства фінансів України або державного банку;
- розширено напрями використання коштів Фонду, у тому числі надання приймаючому або перехідному банку позики на умовах субординованого боргу тощо.

Після введення тимчасової адміністрації Фонд гарантування вкладів фізичних осіб повідомляє про проведення пошуку потенційних інвесторів, що можуть бути залучені до виведення банку з ринку. Фонд пропонує потенційним інвесторам такі способи виведення банку з ринку: відчуження всіх або частини активів і зобов'язань банку на користь приймаючого банку; створення та продаж інвестору перехідного банку з передачею йому активів і зобов'язань банку; продаж банку в цілому.

За кризових умов для комплексного розуміння фінансового механізму санації банку варто зосередити увагу на деяких його особливостях [16, с. 76]. Перша з них пов'язана зі специфічними рисами власне банківської діяльності. Основою банківського бізнесу є довіра суспільства, що забезпечує можливість банку виступати в ролі посередника на грошовому ринку. Не менш важливими рисами сучасного банківництва є підвищена ризикованість банківської діяльності, висока залежність від неекономічних чинників, активний вплив на розвиток усіх сфер господарства, незначний обсяг власного капіталу, важлива соціальна роль банків тощо. Вирішальну роль у прийнятті рішення про реорганізацію чи реструктуризацію банку, окрім необхідності концентрації капіталу та підвищення рівня ліквідності, відіграють три параметри: обсяг і якість активів, обсяг і якість пасивів, а також різниця між активами й пасивами, тобто фінансовий результат роботи банку. Найприйнятнішими шляхами підвищення рівня концентрації банківського капіталу під час реорганізації комерційних банків можуть бути: 1) злиття банків з високоякісними активами; 2) приєднання малоприбуткових банків, які мають вигідне територіальне розташування, до фінансово стабільних банків; 3) створення вказаних форм банківських об'єднань. Злиття або приєднання навіть невеликих банків з якісними активами дає змогу значно збільшити розмір спільних активів і депозитів, що підвищує ринкову вартість акцій новоствореного банку чи банківського об'єднання.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки:

1. У результаті порівняльного аналізу основних показників банківської діяльності на макрорівні під час фінансової кризи 2009 р. і 2014 р. зроблено висновок про наявність індикатора скорочення власного капіталу банку, переважно за рахунок отримання збитків банківських установ. Особливістю поточної фінансової кризи є також скорочення величини статутного капіталу і регулятивного капіталу банківської системи за рахунок зменшення кількості банківських виведення у результаті виведення з ринку неплатоспроможних банків і відкликання у них банківської ліцензії.

2. На мікрорівні реакцією на фінансову кризу є наявність непокритих збитків у балансах значної кількості вітчизняних банківських установ і від'ємного фінансового результату. Надано оцінку ролі Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у виведенні неплатоспроможних банків з ринку шляхом здійснення тимчасової адміністрації та ліквідації неплатоспроможних банків. У цьому контексті основним вектором розвитку банківської системи є збільшення її капіталізації, приведення величин статутного капіталу банків відповідно до вимог законодавства, подолання збитковості банківських установ тощо.

Перспективами подальших досліджень є обґрунтування пропозицій із удосконалення поділу банків на групи за величиною капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовчак О.Д. Фінансова безпека банківської діяльності: вплив фінансової кризи та інструменти управління / О.Д. Вовчак // Вісник Дніпропетровського університету. – Серія «Економіка». – Вип. 5/1, 2011. – С. 63-68.
2. Климова В.М. Шляхи підвищення прибутковості банків у кризових умовах / В.М. Климова, І.Є. Семенча // Вісник Дніпропетровського університету. – Серія «Економіка». – Вип. 5/1, 2011. – С. 57-62.
3. Шевцова О.Й. Управління прибутком банку в умовах фінансової кризи / О.Й. Шевцова, О.Ю. Кузь // Вісник Дніпропетровського університету. – Серія «Економіка». – Вип. 5/1, 2011. – С. 50-56.
4. Сливка Т.О. Вплив глобальної фінансової кризи на тенденції злиттів і поглинань корпоративного капіталу / Т.О. Сливка // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 8. – С. 87-90.
5. Рисін В.В. Наслідки фінансової кризи для банківського сектору та ризики державного втручання / В.В. Рисін // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 24-33.
6. Кузнєцов О. Ґенеза фінансових криз / О. Кузнєцов // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 11. – С. 30-33.
7. Тібері М. Деякі нотатки з приводу світової економічної кризи / М. Тібері // Журнал європейської економіки. – 2009. – Т. 8 (№ 4). – С. 398-432.
8. Сохацька О. Новий порядок на світовому фінансовому ринку: післякризові проекти і реалії / О. Сохацька // Журнал європейської економіки. – 2010. – Т. 9 (№ 1). – С. 93-107.
9. Сомик А. Особливості дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в період кризи: канали цін активів, обмінного курсу та очікувань суб'єктів ринку / А. Сомик // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 11. – С. 21-27.
10. Сомик А. Особливості дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в період кризи: кредитний та процентний канали / А. Сомик // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 10. – С. 24-32.
11. Крючкова І. Вплив фінансово-економічної кризи на інвестиційну діяльність в Україні / І. Крючкова, Р. Попельнюхов // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 15-23.
12. Пила В.І. Управління капіталізацією банків в умовах фінансової нестабільності / В.І. Пила, О.І. Копилюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 9. – С. 3-8.
13. Герасименко В. Управління власним капіталом банку в Україні в умовах фінансової кризи / В. Герасименко, Р. Герасименко // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 10. – С. 12-17.
14. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
15. Значення економічних нормативів по системі банків України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=56882&cat_id=84901.
16. Акчуріна Ю.М. Удосконалення механізму антикризових санаційних заходів вітчизняних комерційних банківських установ / Ю.М. Акчуріна // Сучасні питання економіки і права. – 2011. – Вип. 1. – С. 74-79 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Spep_2011_1_17.pdf.

УДК 336.77.001.76:330.567.22

Кричинюк А.П.
магістр банківської справи,
аспірант кафедри фінансів і банківської справи
Європейського університету

МОДЕРНІЗАЦІЯ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено проблеми існуючої практики використання кредитних карток. Запропоновано вирішення цих проблем в Україні. Досліджено новітні технології функціонування кредитних карток в США. Запропоновано введення цих технологій в Україні. Усі проблеми практики кредитування кредитних карток, розглянуті у статті, існують як в Україні, так і в інших країнах світу. Різницею є лише ступінь розвитку кредитування за допомогою кредитних карток і ступінь впровадження новітніх розробок. Пропонується вирішення проблем кредитування банкам України.

Ключові слова: кредитні картки, заборгованість домашніх господарств по кредитним карткам, агентства кредитної звітності, компанії – розробники програмного забезпечення скорингу, «альтернативний кредит».

Кричинюк А.П. МОДЕРНИЗАЦИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
В статье исследованы проблемы существующей практики использования кредитных карточек. Предложено решение этих проблем в Украине. Исследованы новейшие технологии функционирования кредитных карт в США. Предложено введение этих технологий в Украине. Все проблемы практики кредитования кредитных карточек, рассмотренные в статье, существуют как в Украине, так и в других странах мира. Разницей является лишь степень развития кредитования с помощью кредитных карточек и степень внедрения новейших разработок. Предлагается решение проблем кредитования банкам Украины.

Ключевые слова: кредитные карты, задолженность домашних хозяйств по кредитным карточкам, агентства кредитной отчетности, компании – разработчики программного обеспечения скоринга, «альтернативный кредит».

Krychyniuk A.P. MODERNIZATION RETAIL LENDING UNDER GLOBALIZATION
This article explores the problems of the existing practice of using credit cards. A solution to these problems is suggested in Ukraine. New technologies of functioning of credit cards are researched in the USA. Proposed the introduction of these technologies in Ukraine. All the problems of credit cards and leading practices discussed in the article exist in Ukraine, the United States and in other countries. The difference is only in the stage of the development of using credit cards and implementation of the latest innovations. It is proposed to banks in Ukraine to solve the problems of lending.

Keywords: credit cards, household debt on credit cards, credit reporting agencies, companies – software developers scoring, «alternative credit».

Постановка проблеми. Дослідження актуальне, тому що в Україні є кредитування за допомогою кредитних карток, є проблеми практики кредитних карток і є потреба розробити шляхи вирішення проблем практики кредитування за допомогою кредитних карток і ввести новітні технології у кредитуванні за допомогою кредитних карток.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Роботи зарубіжних вчених Ч. Вієрманскі [3], Р. Гоєрса [3], М. Ватта [3], А. Гріна [3], Е. Клівера [3] та інших присвячені проблемам моделей кредитного скорингу і скоринг-балів.

Більшість розробок останніх років пов'язані з окремими питаннями споживчого кредитування фізичних осіб. Проблемам практики кредитування за допомогою кредитних карток і проблемам банкрутства споживачів присвячені роботи американських вчених, зокрема Розмарі Гамбарделла [1], Д. Джон [1]. Проблеми практики споживчого кредитування за допомогою кредитних карток і їхнього регулювання досліджували американські вчені Г. Акерман [4], К. Мелоні [4], М. Ватт [4], Л. Шеррі [4], Т. Зайвікі [4] та інші.

Роботи українських вчених присвячені проблемами введення кредитного скорингу в Україні, зокрема О. Дмитрієва [2] та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем практики кредитних карток і розробка шляхів вирішення проблем практики кредитування за допомогою кредитних карток в Україні. Також завдання статті полягає в тому, щоб запропонувати ввести новітні технології в кредитуванні за допомогою кредитних карток в Україні.

Виклад основного матеріалу. На наш погляд, у докризовий період банкам слід суттєво збільшити відсоток рахунків кредитних карток, що мають належати забезпеченим, багатим клієнтам, кількість цих рахунків кредитних карток потрібно збільшити до 75% від усіх рахунків позичальників по кредитних картках, для зменшення ризиків і боргів у майбутньому. По кожній країні світу слід визначити і розробити критерії, оцінки фінансового стану позичальника для віднесення рахунку позичальника кредитної картки до «багатих» і «звичайних» рахунків по кредитним карткам.

Ми вважаємо, що потрібно заборонити змінювати процентну ставку, вказану у договорі кредитної картки, і ввести обмеження на процентні ставки не більше 20 відсотків річних по кредитній карті. За порушення банком цих правил слід ввести санкції, відкликати ліцензію на кредитні операції і штраф у сумі 17 млн грн. Прикладом низьких процентних ставок є кредитні союзи США.

Один із шляхів вирішення проблеми – це фактично поставити обмеження на процентні ставки [1, с. 25]. Три десятиліття дотепер кредитним союзам у США було доручено не стягувати більше п'ятнадцяти відсотків, за деякими винятками, і насправді, деякі кредитні спілки тепер стягують до вісімнадцяти відсотків [1, с. 25].

«Боргову пастку» визначено як таку, «де клієнти з високим відсотком встановленим кредитором опиняються глибше і глибше в боргах перед кредитором, як процентні ставки і внески комбінують, щоб зробити неможливим для них погасити свої кредити» [1, с. 27]. Позичальникам пропонують більші кредитні ліміти, більше позичати, збільшувати свій борг. Є бізнес-стратегія в індустрії кредитних карт, щоб створити умови для позичальників, щоб вони ніколи

не змогли оплатити борг, тому що процентна ставка занадто висока, де по позичальникам вдарили підняттям кредитних ставок вгору, і вони не можуть їх оплатити [1, с. 7; 27]. Потім кредитори підрахували, що мінімальний платіж – це якраз достатньо, щоб тримати позичальників там істотно, назавжди, сорок років або інший термін [1, с. 7; 27]. На нашу думку, треба заборонити банкам пропонувати і збільшувати позичальникам кредитних карток ліміт, якщо позичальник невчасно сплатив платіж або вже має борг, цим ми не дамо йому стати більшим боржником. Ми пропонуємо за невиконання цих вимог відкликати ліцензію на виконання кредитних операцій і штрафувати на десять мільйонів доларів США.

У вересні 2006 року Рахункова Палата уряду США звітувала, що збільшилося використання кредитних карт, це сприяло розширенню заборгованості домогосподарств, які виросли з 59 мільярдів доларів у 1980 році до приблизно 830 мільярдів доларів до кінця 2005 року. Сьогодні це більше одного трильйону доларів США [1, с. 10]. На наш погляд, потрібно заборонити використовувати кредитні картки для всіх цілей споживачів. Для цього потрібно розробити перелік товарів і послуг, для яких можуть використовуватися кредитні картки, а для яких – ні. Заборонити для частини «ходових» і дорогих товарів, і послуг оплату кредитною карткою і обов'язково заборонити знімати з кредитної картки готівкові гроші. Санкціями для тих, хто прийматиме кредитні картки для заборонених цілей, будуть великі грошові штрафи від десяти тисяч доларів аж до заборони діяльності. Для банків треба ввести нормативи для карткових рахунків, збільшити до 75 відсотків багатих карткових рахунків серед усіх карткових рахунків. Кожна країна має визначити, хто з клієнтів є «багатим» відповідно до свого бачення, для США це 75 тисяч доларів фінансових активів, у тому числі 10 тисяч доларів – у ліквідних активах, у тому ж банку. Також потрібно скоротити подальшу співпрацю з більш бідними позичальниками. Потрібно суттєво зменшити кредитні ліміти для більшості позичальників по кредитним карткам.

Американські сім'ї використовують кредитні картки для всіх типів цілей, чого раніше не було [1, с. 20]. І боржників потрібно навчити скоротити користуватися кредитними картками, тому що кінцевий результат спіралі банкрутства [1, с. 21].

В Україні банки використовують кредитну скоринг-оцінку, але спочатку оцінює комп'ютерна програма, а потім спілкується кредитний експерт [2].

В Америці є три загальнонаціональних агентства кредитної звітності Equifax inc., TransUnion і Experian Decision Analytics, які розробляють і продають кредиторам програмне забезпечення для кредитного скорингу, а також продають послугу оцінки скорингу позичальника по Інтернету за суму від 6 до 15 доларів США [3, с. 1-2; 7-9; 10]. Агентства кредитної звітності можуть генерувати кредитні скоринг-бали по моделі, обраній кредитором. Кожен кредитор для прийняття рішення надати кредит використовує інформацію із внутрішніх і зовнішніх джерел, встановлює свій рівень прийнятного ризику, зважує скоринг-бали і приймає рішення, обирає і використовує постачальника програмного забезпечення або постачальників самостійно, тому кредитна скоринг-оцінка (бали), здійснена кредитором і агенціями одного позичальника, різниться, і часто дуже суттєво. Кредитні бали (credit score) – це числове вираження ризику дефолту на основі на кредитного звіту [3, с. 1-2; 7-9; 10]. На нашу думку, в Україні можна створити подібні три великих агентства, які б збирали кредитні звіти, розробляли програмне забезпечення для скорингу, надавали послуги скоринг оцінки кредитних файлів для населення, але вони повинні кожного місяця офіційно розкривати, які банки використовують їх продукти, щоб споживачі знали і використовували агентство в залежності від того, у який банк вони будуть звертатися за кредитом, щоб результат кредитних балів був точніший. Для споживачів, які хочуть отримати свої точні кредитні бали, банкам потрібно створити і продавати нову платну послугу «Точні кредитні скоринг-бали», тобто проводити по Інтернету на сайті свого банку точну платну кредитну скоринг-оцінку позичальника, плата може бути низькою. Також позичальник може звернутися в банк за кредитом, дізнатися кредитні бали безкоштовно і не взяти кредит.

Америка пройшла шлях експертної скоринг-оцінки людиною, тепер американські банки ввели повну автоматизацію і отримують автоматизовані результати у режимі реального часу в рішеннях скоринг-оцінки і видачі чи відмови у кредиті. Це займає, як правило субсекунди [3, с. 18; 21]. Ми вважаємо, що потрібно переймати і вводити автоматизацію кредитної скоринг-оцінки і рішень видачі кредитів, якщо це дійсно краща і швидша оцінка кредитоспроможності й інших даних про позичальника.

Як підкреслюється у більш ранньому дослідженні PERC (the Property and Environment Research Center), яке було представлено Конгресу США у 2003 році, повсюдне використання автоматизованих андеррайтинг рішень і споживчого кредиту дало значні соціальні і економічні вигоди [3, с.40].

Якщо у заявника не було традиційного кредиту, то пропонується використовувати для скоринг-оцінки, а деякі компанії (TransUnion) вже використовують так званий «альтернативний кредит» [3, с. 23]. «Альтернативний кредит» – це рахунки за світло, газ, воду, телефон і, можливо, деякі інші нетрадиційні речі [3, с. 21].

Чет Вієрманскі висловив думку, що існують переконливі докази, щоб припустити, що споживачі виграють від збільшення звітності нетрадиційної кредитної інформації [3, с. 14]. Наприклад, споживачі, що мають мало кредитної інформації у електронному файлі і, зокрема, меншини, іммігранти, молоді і старі, всі отримають чисту вигоду від повного файлу звітності енергетичних компаній і телекомунікаційних провайдерів [3, с. 14]. Визначення альтернативних даних – це дані, що у даний час не використовується в кредитній справі [3, с. 17]. На наш погляд, в інших країнах альтернативні дані про комунальні та інші платежі можна використовувати для аналізу того, як клієнт виконує свої зобов'язання перед комунальними й іншими підприємствами. В Україні краще не використовувати дані комунальних підприємств для скоринг-оцінки, тому що в Україні відключають від мереж електроенергії, газу і тих, хто не вчасно сплачує рахунки, і тих, хто вчасно платить також. Прагнення відключити, оштрафувати абонента у інспекторів «енергосбиту» і інших інспекторів дуже велике, і усні повідомлення (у відомостях інспектора також), що у абонента борг, коли боргу немає, часті. Тому точності немає. Якщо використовувати такі дані, то кредитна скоринг-оцінка буде менш точною, відірваною від реальності, зміщеною у негативну сторону. Якщо вирішать використовувати дані про комунальні платежі, тоді слід використовувати не дані комунальних підприємств, а дані комунальних платежів, сплачених у банках, або або-

нентські книжки, але ці платежі мають бути звірені з лічильниками і тарифами, перевірені на вчасність, але ніхто крім комунальних компаній і самих споживачів не має права і бажання це робити. Але з абонентів можна обрати кращих із гірших, бо комунальні компанії вважають і у звітах пишуть, що абоненти мали або мають борги, незалежно від того, оплачують вчасно послуги абоненти чи ні.

Особливо несправедлива практика деяких компаній кредитних карток, які змушують споживачів оплачувати їхні рахунки онлайн, тепер стягують плату із своїх споживачів за сплату їхніх рахунків онлайн або по телефону [4, с. 4]. Це не просто експрес-платіж, що посилається в той же день, але плата просто за сплату їх рахунків. Плата за використання цих платежів спрямована на заохочення споживачів кредитних карток платити їх рахунки поштою. Деякі споживачі знаходяться у відпустці, їхні заяви можуть «заблукати» у пошті – це зробить їхні платежі занадто пізніми, і доведеться платити штраф за запізнення. Одна несвоєчасна сплата може призвести до «not-so-tender» пастки платежу, що значно підвищить процентну ставку [4, с. 4]. Одна із найпідступніших схем: деякі кредитні компанії тепер посилають свої щомісячні заяви (рахунки) пізно у кінці місяця, даючи своїм споживачам набагато менше часу зробити їхні платежі, не ризикуючи штрафом за запізнення платежу, змушуючи їх платити онлайн або по телефону, тільки щоб вони стягнули платіж за сплату по телефону або онлайн [4, с. 4]. На наш погляд, слід заборонити компаніям кредитних карток стягувати плату за плату онлайн чи по телефону. Для платежів поштою встановити 40-денний період для сплати виставлених рахунків, щоб споживач мав час сплатити і перевірити, чи дійшов його платіж. Для сплати споживачами виставлених щомісячних платежів по кредитним карткам через банки, термінали, онлайн і по телефону встановити період двадцять п'ять днів, з першого числа місяця, що слідує після місяця користування кредитною карткою. Ці зміни треба внести поправкою до закону і до регулюючих правил.

Потрібно законодавство, яке заборонило б компанії кредитної картки справляння плати для своїх клієнтів для оплати рахунків онлайн або по телефону [4, с. 4; 5]. Є проблема платежів у неділю та в святкові дні, обмеження за часом, що створює необгрунтовані штрафи за прострочення платежу [4, с. 20]. На нашу думку, потрібно внести зміни: якщо останній день платежу припадає на неділю або на державні чи великі релігійні свята, що офіційно святкуються, тоді останній день платежу переноситься на перший повний робочий день, а якщо цей день офіційно скорочений, то останній день платежу переноситься на наступний повний робочий день.

Міжбанківські комісії – збори, що емітенти кредитних карт стягують для роздрібної торгівлі за використання їхніх кредитних карток. Міжбанківськими комісіями стягується тридцять мільярдів доларів США, штрафів за прострочення платежів шістнадцять мільярдів доларів США, готівкових зборів (cash advance fees) – п'ять мільярдів доларів США, річні збори по кредитних картах (annual fees on credit cards) – 3 мільярди доларів. Міжбанківські комісії – найвища частина вартості кредитних карт, які всі люди платять, навіть люди, які не використовують кредитні карти, які платять готівкою (у банках), але змушені платити міжбанківських комісій. І міжбанківські комісії не є вартість операцій, тому що всі дослідження припускають, що тільки 17 відсотків з цих зборів збираються на покриття, і є підозра, що більшість з них буде оплачувати всі розсилки, які люди отримують поштою, в яких просять купити іншу кредитну карту [4, с. 24; 25].

На наш погляд, слід законодавчо примусово зменшити міжбанківські комісії на п'ятдесят відсотків шляхом введення обмежень на процентні ставки по міжбанківським комісіям. Потрібно примусово зменшити рівень штрафів, ввівши обмеження у процентах від суми боргу. Ці два обмеження дозволять позичальникам мати більше коштів у сімейному бюджеті (більше зберігати), зменшення рівня штрафів будуть діяти як досудовий регулятор, збереже втрати часу на судові вирішення питань розмірів штрафів, які виставив банк клієнту, якщо такі могли б бути.

З урахуванням інфляції борг домашніх господарств виріс більш ніж на 26 відсотків з кінця 2001 року по 2004 рік, у той час як доходи залишилися плоскими, і що американська сім'я має по кредитних картах баланс, що виріс майже на 16 відсотків або близько в середньому на 5 тисяч 100 доларів США. І багато хто з цих працьовитих людей зараз відчувають боргову кризу і піддаються на обтяжливі умови кредитної карти, що допомогти увічнити цю боргову кризу [4, с. 6].

Ми вважаємо, що слід суттєво зменшити суми лімітів по кредитним карткам позичальників, це дозволить скоротити наявні борги домашніх господарств і не створювати нові.

Компанії кредитних карток використовують практику кредитних карток універсального замовчуванням (universal default), де емітенти кредитних карток нав'язують високу процентну ставку по рахунку кредитної картки, якщо була будь-яка зміна в кредиті власника, в кредитній історії, навіть якщо зміна не пов'язана з рахунком кредитної картки, наприклад, якщо був прострочений платіж за комунальні послуги [4, с. 6]. На нашу думку, слід заборонити зміну процентної ставки і високі процентні ставки. Для майбутніх років можна розробити, які зміни в кредиті свідчать про погіршення фінансового стану позичальника, які обов'язково призведуть до неплатоспроможності, що може дати можливість для стягнення всього боргу або може бути запропоноване позичальнику підвищення процентної ставки, і лише після його згоди змінена, але така ставка може використовуватися не більше ніж півроку, подальше її використання заборонити, що не дасть позичальнику ставати вічним боржником. І таку практику можна використовувати дуже обмежено, лише для десяти відсотків позичальників, що були багатими позичальниками і мають реальну можливість змінити у кращий бік свій фінансовий стан. Заборонити пропонувати і змінювати процентні ставки на високі через зміни, які не пов'язані з кредитом по кредитній картці.

Хоча використання кредитної картки і борг по ній істотно зросли за останні 25 років, дані дають зрозуміти, що зростання боргу кредитної картки було результатом заміни споживачами кредитної картки інших, менш привабливих видів боргів, таких як кредит магазину роздрібної торгівлі, плани відкладеної угоди (layaway plans), ломбарди, оренда з правом викупу, та особисті фінансові компанії, на борг по кредитній картці [4, с. 16]. На наш погляд, для зменшення навантаження на кредитні картки можна використовувати замість кредитної картки такі види боргів, як плани відкладеної угоди (layaway plans), ломбарди, оренда з правом викупу. Тоді потрібно заборонити сплачувати кредитною карткою ці борги, угоди і знімати готівку з картки. Якщо використо-

вувати ломбарди, то краще, щоб ломбарди були державними, і законодавчо встановити низьку процентну ставку по кредиту, до чотирьох відсотків річних, оцінка речей, майна має бути ринковою. Для громадян, які хочуть продати свої побутові речі, інше майно і отримати готівку, потрібно створити державну організацію, яка б займалася оцінкою, ремонтом і швидким продажем цих речей за ринковими цінами, і стягувала з громадян невеликі кошти за послугу.

Обслуговування клієнтів не може забезпечити навіть основні положення, передбачені Федеральними законами розкриття кредитних карт (Federal credit card disclosure laws). Це залишає потенційних клієнтів у небезпеці при застосуванні картки, що в кращому випадку їх не влаштовує і в гіршому містить хижі умови і терміни. Всі десять найбільших емітентів рекламують карти на своїх веб-сайтах без твердих річних процентних ставок, надають лише безглузде коло ставок [4, с. 19]. На наш погляд, слід встановити такі санкції за порушення законів, як дуже великий грошовий штраф і відкликання ліцензії кредитних операцій. Зобов'язати банки законом вказувати у договорах, на своїх веб-сайтах і використовувати тверді річні процентні ставки.

Власники карток не мають можливості дізнатися, які умови ця картка насправді має, поки договір не прийде поштою. Більшість великих емітентів заперечує, що вони використовують універсальне замовчуванням штрафних процентних ставок [4, с. 19]. На наш погляд, слід зобов'язати банки надавати договір з умовами кредитної картки безпосередньо зразу на місці в банку для ознайомлення і підписання чи відмови, або надавати непідписаний договір для читання вдома. Заборонити замовчувати штрафні процентні ставки, зобов'язати банки законом вказувати штрафні процентні ставки, якщо такі є.

Більшість емітентів використовують кредитні звіти як причини, щоб зробити несприятливі зміни умов і термінів для рахунку картки [4, с. 20]. На нашу думку, слід заборонити вносити зміни для рахунку картки, умови і терміни кредитної картки на підставі кредитних звітів. Заборонити змінювати умови і терміни кредитної картки.

Власників карток силують на нерівні умовах ще до того, як вони насправді стають клієнтами іноді [4, с. 20]. Дев'ять із десяти найбільших емітентів залишають за собою право змінювати річні процентні ставок та інші умови в будь-який час [4, с. 20]. Ми вважаємо, що потрібно заборонити змінювати умови договору до повного його виконання.

Шість банків надали конкретні посилання на кредитні звіти або на скоре-бали, або на факт, що у власника картки є інші кредитори, в якості причин змінити умови власнику карти [4, с. 20]. На наш погляд, слід заборонити банкам будь-які зміни договору, у тому числі використовувати кредитні звіти, скоре бали, і факти, що є інші кредитори у споживача кредитної картки для змін умов договорів.

Половина з 20 емітентів кредитних карток буде збільшувати процентну ставку за запис, що є інша кредитна картка чи кредитори, у той час опитування показує, що вони піднімають річні процентні ставки власника карти на основі інформації від кредитних звіти та скоре-балів [4, с. 20]. Ми вважаємо, потрібно заборонити банка піднімати процентну ставку, якщо є інша кредитна картка чи кредитор, і запис про це.

Промисловість має агресивно підвищені платежі і штрафні процентні ставки, отримує прибутки, що виросли майже на 80% з 2000 року [4, с. 20]. Штрафні ставки високі, 32, 24 відсотки [4, с. 20]. Штраф за прострочення платежів збільшився більш ніж удвічі за останнє десятиліття [4, с. 20]. На нашу думку, слід законодавчо встановити на один рік рівні мінімальних і максимальних штрафів і підстави для штрафів, суттєво зменшити на 60% штрафи і обмежити штрафи, ввівши низькі процентні ставки на штрафи.

Для десяти найбільших емітентів безштрафні процентні ставки коливалися від 8,25 до 25% [4, с. 20]. Різні ставки часто мають оманливі назви, такі як «привілейована», «елітна», або «преміум», наприклад зі ставкою 18,24% [4, с. 20]. На наш погляд, картки з такими назвами повинні мати значно нижчі процентні ставки, слід розробити і закріпити законом, які картки і процентні ставки по ним можуть мати такі назви.

Також є оманливими методи розрахунку процентної ставки кредитних карток аж до дня отримання повної оплати, 45% опитаних банків використовують цю практику [4, с. 20]. На нашу думку, слід розробити методи розрахунку, закріпити їх законом, зобов'язати банки використовувати ці методи, вказувати їх у договорах і на веб-сайтах банків.

Прострочені платежі призведуть до підвищених штрафних ставок 85% емітентів [4, с. 20]. На нашу думку, слід розробити причини, по яким були прострочені платежі і банки повинні стягувати невеликий штраф, і причини, по яким не можуть штрафувати позичальника, такі як вихідні, скорочені дні, офіційні святкові дні, відпустка раз на рік. Середній пільговий період десяти найбільших емітентів скоротився більше ніж на три дні з 1995 року, плата за видачу готівки зросла на 40% за минулі 10 років [4, с. 20]. Ми вважаємо, що потрібно збільшити пільговий період на 5 днів, зменшити на плату за видачу готівки на 45%. 90% карток не мають обмежень по платі. На нашу думку, слід ввести обмеження на плату карток.

Коли один емітент виходить з новою антиспоживчою практикою, інші банки швидко слідують [4, с. 20]. На нашу думку, Федеральним регуляторам слід надати право постійно перевіряти усі банки на дотримання Федеральних законів розкриття кредитних карт і застосовувати до порушників жорсткі санкції – великі штрафи і відкликання ліцензії на проведення кредитних операцій.

Висновки з проведеного дослідження. Досліджено проблеми практики використання кредитних карток і розроблені шляхи удосконалення кредитування кредитними картками в Україні. Запропоновано ввести новітні технології у кредитуванні кредитними картками в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт U.S. Government Printing Office [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/CHRG-111shrg55466/pdf/CHRG-111shrg55466.pdf.
2. Офіційний сайт Простобанку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.prostobank.ua/potrebitelskie_kredity/mneniya/sistema_skoringa_zachem_ona_nuzhna_bankam.
3. Офіційний сайт U.S. Government Printing Office [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/CHRG-110hhrg44906/pdf/CHRG-110hhrg44906.pdf.
4. Офіційний сайт U.S. Government Printing Office [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://purl.access.gpo.gov/GPO/LPS85549.

УДК 336.226.11

Кулик П.Л.
аспірант
Національного університету
Державної податкової служби України,
начальник управління доходів і зборів з фізичних осіб головного управління
Державної фіскальної служби України

ВИЗНАЧЕННЯ ГРАНИЧНИХ МЕЖ ФІСКАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПДВ ЯК ФАКТОР ЯКІСНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ПОДАТКУ

У статті розглянуто залежність прогнозування надходжень ПДВ до бюджету від визначення граничних меж фіскального потенціалу податку. Вивчено погляди науковців щодо формування фіскального потенціалу податку та його граничних меж. Проаналізовано сутнісну характеристику чинників, які впливають на визначення граничних меж фіскального потенціалу ПДВ.
Ключові слова: податок на додану вартість, фіскальний потенціал, граничні межі, надходження податку, чинники впливу.

Кулик П.Л. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ГРАНИЦ ФИСКАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА НДС КАК ФАКТОР КАЧЕСТВЕННОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГА
В статье рассмотрена зависимость прогнозирования поступлений НДС в бюджет от определения предельных границ фискального потенциала налога. Изучены взгляды ученых по формированию фискального потенциала налога и его предельных границ. Проанализировано сущностную характеристику факторов, влияющих на определение предельных границ фискального потенциала НДС.
Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, фискальный потенциал , предельные границы, поступления налога, факторы влияния.

Kulyk P.L. DEFINITION OF FISCAL CAPACITY THRESHOLDS FOR VAT AS A FACTOR OF QUALITATIVE PREDICTION OF VAT REVENUES
The article analyzes the dependency of VAT revenue forecasting on fiscal tax capacity thresholds. The views of scientists related to the formation of fiscal tax capacity and its thresholds were studied. Fundamental characteristics affecting the determination of fiscal capacity thresholds for VAT were evaluated.
Keywords: value added tax, fiscal capacity, margins, income tax, factors of influence.

Постановка проблеми. Для забезпечення постійного і стабільного надходження фінансових ресурсів до державного бюджету необхідно правильно використовувати інструменти податкової системи, до яких належить податковий контроль, податкове адміністрування, податкове планування і прогнозування, стягнення коштів з підприємств у бюджет. Від правильності прогнозних розрахунків залежить рівень фіскального потенціалу податку на додану вартість (ПДВ) та можливі межі його коливання.

Визначення вартісних значень фіскального потенціалу ПДВ зумовлює виникнення питань про мінімальні та максимальні його розміри за певних обставин. При цьому, формування певної величини фіскального потенціалу ПДВ відбувається під впливом як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників. Ці чинники, у свою чергу, можуть підвищувати рівень фіскального потенціалу податку чи знижувати його, що безпосередньо впливає на якість прогнозування надходжень ПДВ до бюджету.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідження проблематики аналізу визначення фіскального потенціалу ПДВ та його граничних меж здійснювали у своїх наукових працях такі вчені як Т.М. Єгорова [9], Ю.І. Юрченко [9], І.Н. Даніна [4], А.Б. Паскачев [8], І.В. Вачугов [3], В.В. Ангархаєв [2], Б.Г. Маслов [7], О.О. Амоша [1], К.Ф. Ковальчук [5] та Т.М. Рева [5] та інші.

Невирішені частини проблеми. Проаналізувавши наукові праці визначення фіскального потенціалу ПДВ та його граничних меж, бачимо, що в економічній літературі існують деякі напрацювання відносно розрахунку фіскального потенціалу в цілому та способів визначення розмірів надходження податку на додану вартість. Поряд з цим є деякі чинники, які не враховано у відповідних дослідженнях, в окремих випадках, на думку автора, мають місце неточні визначення коригуючих коефіцієнтів. Неврахування ряду чинників може призвести до встановлення мінімальних розмірів фіскального потенціалу ПДВ, у той час як максимальне відображення всіх параметрів забезпечить максимальні значення фіскального потенціалу цього податку. Таким чином, врахування цих об'єктивних та суб'єктивних чинників фіскального потенціалу ПДВ дозволить отримати достовірніший результат у напряму якісного прогнозування надходжень податку до бюджету.

Постановка завдання. Дослідити наукові погляди на формування фіскального потенціалу ПДВ та його граничних меж. Проаналізувати сутнісну характеристику чинників, які впливають на визначення граничних меж фіскального потенціалу ПДВ.

Основні результати дослідження. Фіскальний потенціал ПДВ є невід'ємною вагомою складовою частиною фінансового потенціалу країни. Під фіскальним потенціалом слід розуміти максимально можливу величину податкових ресурсів території, які можна мобілізувати та ефективно використати для збільшення бюджетних доходів для подальшого їх перерозподілу на соціально-економічний розвиток країни.

Фіскальний потенціал ПДВ характеризується наявністю баз оподаткування для нарахування податку, виражені доходами від реалізації продукції, виконання робіт та надання послуг. У свою чергу, ці доходи формуються за рахунок функціонуючих суб'єктів господарювання. Опосередкований вплив на фіскальний потенціал податку на додану вартість має інвестиційна діяльність підприємств; рівень витратомісткості виробництва; темпи приросту вартості майна; рівень інформатизації бізнесу.

Якісне та ефективне використання фіскального потенціалу ПДВ є одним з основних факторів соці-

ально-економічного зростання територій. Охарактеризуємо вихідні умови та особливості існування граничних меж фіскального потенціалу ПДВ. Так, формування бази оподаткування податком на додану вартість на практиці має декілька аспектів. Перший полягає в тому, що податок на додану вартість стягується виходячи з доходів суб'єктів господарювання, які вони отримують у типових ринкових умовах. Другий аспект полягає в тому, що підприємства могли б мати вищі доходи, а отже і базу оподаткування податку на додану вартість за умови раціоналізації використання матеріальних, фінансових, людських, інформаційних, кадрових, управлінських, природних та інших ресурсів. Наявність такої ситуації вказує на утворення фіскального потенціалу податку на додану вартість під впливом різних чинників, який може знаходитись у певному інтервалі, що можна назвати типовим явищем для економічного показника.

Окремим специфічним моментом у даному випадку є той, що граничні межі фіскального потенціалу ПДВ можуть бути розраховані для сукупності підприємств за встановленою ознакою, для певної області і країни в цілому. У випадку типових умов господарювання, підприємства сукупності забезпечують утворення середнього або фактичного фіскального потенціалу ПДВ. Якщо в певному періоді умови господарювання різко погіршаться, то база оподаткування може також знизитись до критичного рівня, що умовно можна назвати нижньою межею фіскального потенціалу. Навпаки, якщо підприємства отримають вищі доходи в часи сприятливої ринкової кон'юнктури, то в такому випадку досягатиметься найвища межа фіскального потенціалу ПДВ. Наведемо схематично динаміку фактичних та планових сум податку на додану вартість за період 2002-2013 рр.

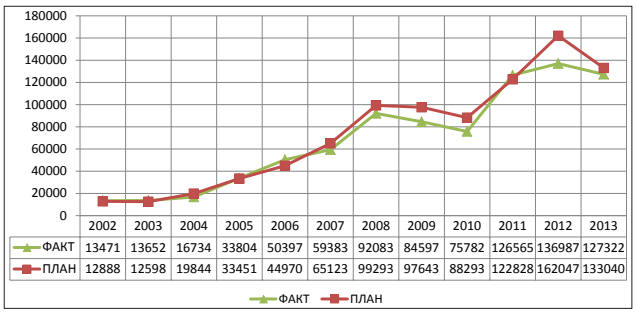


Рис. 1. Динаміка сум фактичного та планового ПДВ у Зведеному бюджеті України за 2002-2013 рр., млн. грн.

Джерело власна презентація на основі даних Державної казначейської служби України

Розраховані планові значення податку на додану вартість можна вважати його фіскальним потенціалом у межах країни на відповідний рік, оскільки вони розраховані фахівцями з врахуванням можливих розмірів збору податку до державного бюджету. У свою чергу, фактичні значення ПДВ є певною межею фіскального потенціалу. З практичної точки зору, менша планова сума ПДВ за певний рік вказує на нижню муже фіскального потенціалу, а верхня межа формувалась у роки із вищим фактичним надходженням ПДВ. Проте з теоретичної точки зору, на думку автора, такий підхід не досить репрезентативний, оскільки не враховує сукупність прихованих можливостей у ринковому середовищі, які за певних умов можуть збільшити чи зменшити граничні межі фіскального потенціалу.

З рис. 1 можна побачити, що до 2005 року суми ПДВ в Україні, залучені до державного бюджету, мало відрізнялись від запланованого значення. Ці роки характеризувались порівняно слабкими темпами розвитку економіки, ростом активності банківського кредитування, інвестиційної активності в країні та іншими макроекономічними та можна так сказати глобальними параметрами. Після 2005 року можна спостерігати більші відмінності у фактичних та планових сумах ПДВ, що тривало протягом досліджуваного періоду до 2013 року.

Виходячи з даної динаміки можна сформулювати авторське бачення на формування граничних меж фіскального потенціалу ПДВ та чинники, в яких вони формуються. Умови, в яких формується фіскальний потенціал ПДВ країни мають досить важливе значення на його розмір. Так, починаючи з 2005 року Україна набула статусу країни з ринковою економікою і, як показують дані рис. 1, з цього року почалось суттєве коливання в сумах запланованого і зібраного податку на додану вартість. При чому, за виключенням 2006 та 2011 років розміри мобілізованого ПДВ були меншими від запланованого їх рівня. Звичайно, що факт визнання країни, що має ринкову економіку, досить складно пов'язати із формуванням фіскального потенціалу ПДВ, але умови господарювання, які змінились внаслідок цього, мають суттєвий вплив. Таке твердження можна висловити спираючись на те, що з 2005 року в Україні почала швидко розвиватись економіка, про що свідчить майже в 2 рази вищий обсяг фіскального потенціалу ПДВ, на діяльність суб'єктів господарювання посилювався вплив суб'єктивних і об'єктивних факторів, які у подальшому в комплексі із світовою фінансово-економічною кризою призвели до зниження бази оподаткування ПДВ та зниженням його розмірів.

Узагальнюючи чинники, під дією яких формуються граничні межі фіскального потенціалу ПДВ, можна представити результати досліджень різних вчених.

Так, Т.М. Єгорова, Ю.І. Юрченко висловлюють думку, що величина фіскального потенціалу залежить від впливу сукупності суб'єктивних і об'єктивних. Чинників. До об'єктивних чинників відносяться чинний порядок оподаткування податком на додану вартість, рівень розвитку економіки країни, стан галузевої структури національної економіки, рівень а особливості ціноутворення, обсяги і структура експорту-імпорту і т.д. [9].

При цьому, до суб'єктивних відносяться стан податкової політики обласних та районних адміністрацій, умови отримання пільг щодо сплати та повернення ПДВ і інші чинники.

На основі цього можна констатувати, що на оцінку фіскального потенціалу ПДВ впливає соціально-економічний розвиток країни та її територій, що дозволяє оптимізувати процеси прогнозування надходжень ПДВ по рівнях бюджетної системи шляхом безперервного моніторингу змін, порівнюючи податкові можливості галузей та територій.

Слід зазначити, що в економічній літературі існують деякі напрацювання відносно розрахунку фіскального потенціалу в цілому та способів визначення розмірів податку на додану вартість. Щодо меж фіскального потенціалу податку на додану вартість, то вони, на думку автора, формуються на основі тривалого дослідження особливостей податкової системи країни, динаміки збору ПДВ, виявлення певних закономірностей. Важливою умовою достовірного формування меж фіскального потенціалу ПДВ є прозорість економічної діяльності в країні, тобто зрозумілі всім учасникам підприємницького мікро- та

макросередовища підходи до реалізації своїх функцій. Прогнозування граничних меж фіскального потенціалу ПДВ державними установами буде легшим та достовірним за тих умов, коли підприємства здійснюватимуть свою діяльність у межах нормативно-правового поля. Для підвищення якості визначення меж фіскального потенціалу потрібно здійснювати оцінку механізму адміністрування ПДВ, моніторинг податкових надходжень у цілому та в розрізі видів економічної діяльності платників ПДВ, оцінку прогнозних показників соціально-економічного розвитку територій та країни в цілому.

Розглянемо деякі підходи до визначення фіскального потенціалу податку на додану вартість.

На основі досліджень І.Н. Даніної можна запропонувати наступний спосіб розрахунку фіскального потенціалу податку на додану вартість [4] :

$$ФПР = ФПП + ЗПП + СП + ДП + ПВ, \quad (1)$$

де ФПР – фіскальний потенціал регіону;

ФПП – фактичні податкові надходження ПДВ;

ЗПП – зростання заборгованості по виплатах ПДВ за період;

СП – сума ПДВ від пільгових сфер діяльності за цим податком;

ДП – суми ПДВ, додатково нарахованих за наслідками контрольної роботи податкових органів;

ПВ – податкові втрати по тіньовому сектору економіки.

Даний метод доцільно використовувати також для визначення показника рівня мобілізації податків на території регіону. Як вважає А.Б. Паскачев його можна обчислити за наступною формулою [8]:

$$ППРум = (ФПП+ ДП) / (ППР – СП), \quad (2)$$

де ППРум – рівень мобілізації податків на території регіону.

Значення даного показника інтерпретується таким чином: чим ближче його значення до одиниці, тим більш високий рівень мобілізації ПДВ. Відповідно таке значення вказуватиме на граничну межу фіскального потенціалу ПДВ, наближення цього значення до нуля вказуватиме на нижню межу фіскального потенціалу ПДВ. Оцінюючи умови протягом декількох років, в яких формувався фіскальний потенціал ПДВ можна встановити нижню і верхню межу у вигляді десяткового дробу. При цьому потрібно оцінювати також ті чинники, в яких формуватиметься фіскальний потенціал ПДВ на рівні кожного суб'єкта господарювання. Зокрема, на фіскальний потенціал ПДВ у розрізі видів діяльності будуть впливати різні потенціали: виробничий; ресурсний; трудовий; фінансовий; інвестиційно-інноваційний.

Із загальних груп потенціалів виділимо основні чинники, які будуть впливати на фіскальний потенціал ПДВ на рівні суб'єктів господарювання та ринкового середовища: технології; рівень кваліфікації персоналу; якість вироблюваної продукції; якісні характеристики основних засобів; цінова політика; якість продукції; величина власного капіталу.

Інший підхід розрахунку фіскального потенціалу ПДВ, запропонований І.В. Вачуговим, виражений у формулі наступної методики [3]:

$$ФПпдв = \Sigma(Пбі \times Псі) \times К1 \times К2 \times \ldots \times Кі, \quad (3)$$

де ФПпдв – фіскальний потенціал податку на додану вартість;

Пб – податкова база по і-му виду діяльності;

Пс – податкова ставка по і-му виду діяльності;

К1×К2×…×Кі – коефіцієнти, що визначають задані умови.

На думку автора, для кожного регіону оцінка фіскального потенціалу пов'язана з податкоспроможністю і може бути визначена як потенціал з урахуванням ефективних податкових зусиль при оптимальному співвідношенні темпів економічного зростання підприємницького середовища і виконання зобов'язань перед бюджетом. Оцінка фіскального потенціалу дозволяє, з одного боку, визначити обсяг фінансових ресурсів, які трансформуються в податковий потік, з іншого боку, це гранично допустима величина податкового навантаження.

З наведених способів розрахунку фіскального потенціалу податку на додану вартість, на думку автора, найбільш повно відповідає вимогам податкового прогнозування і планування метод І.В. Вачугова, оскільки він пропонує у формулу включати коефіцієнти коригування визначальних умов, тобто тих чинників, які впливають на фіскальний потенціал ПДВ по сукупності. Разом з тим, формула не враховує прихованої податкової бази податку на додану вартість, яка залишається поза формами звітності суб'єктів господарювання і не може впливати на розміри фіскального потенціалу ПДВ.

Зважаючи на це, пропонується у формулу (3) додати коефіцієнт, який враховує тіньовий обіг в економіці і представити її наступним чином:

$$ФПпдв = \Sigma(Пбі \times Псі) \times Кто \times К1 \times К2 \times \ldots \times Кі, \quad (4)$$

де ФПпдв – фіскальний потенціал податку на додану вартість;

Пб – податкова база по і-му виду діяльності;

Пс – податкова ставка по і-му виду діяльності;

Кто – коефіцієнт приховування податкової бази ПДВ;

К1×К2×…×Кі – коефіцієнти, що визначають задані умови.

Введення у формулу коефіцієнта приховування податкової бази ПДВ зумовлене тим, що в середовищі формування фіскального потенціалу цього податку присутні фіктивні фірми. Вони призначені для виконання різних схем, які дозволяють знизити розмір ПДВ, а отже і його фіскальний потенціал у перспективі.

Також підприємства різними шляхами отримують можливість скористатись пільговими умовами сплати ПДВ або забезпечити його неправомірне повернення. Тобто, необґрунтована податкова вигода відбувається через неправомірне отримання таких операцій при сплаті ПДВ: скорочення платежів ПДВ за рахунок отримання пільг; зменшення податкової бази; застосування нульової ставки ПДВ або відшкодування податку з бюджету. Наявність неправомірної податкової вигоди при сплаті ПДВ може бути визнана за наступних умов:

– діяльність суб'єкта господарювання не має економічного сенсу;

– операції здійснені поза межами підприємницької діяльності;

– дії платника ПДВ спрямовані на отримання податкової вигоди;

– матеріальна і технічна база недостатня для здійснення діяльності в масштабах, відображених у звітності.

Існують також способи приховування податкової бази ПДВ за допомогою операцій з посередниками. Наявність посередника в каналі руху товарів і послуг від виробника до споживача, з одного боку, забезпечує зниження податкового навантаження на виробника, а з іншого – нарощує витрати покупця.

Отже, врахування цих суб'єктивних чинників фіскального потенціалу ПДВ дозволить отримати до-

Таблиця 1

Методи обчислення податку на додану вартість

№ з/п	Метод обрахунку	Формула розрахунку	Характеристика методу
1	Прямий адитивний або бухгалтерський	Ставка ПДВ (С) * (Зарплата (З) + Прибуток (П))	Добуток ставки ПДВ і доданої вартості
2	Непрямий адитивний	С * З + С * П	Сума добутків ставки ПДВ і зарплати та ПДВ і прибутку
3	Метод прямого віднімання	С * (Виручка від реалізації (В) – Витрати діяльності (Вд))	Добуток ставки ПДВ і різниці між виручкою та витратами
3	Непрямий метод віднімання або метод заліку по рахунках	С * В – С * Вд	Сума добутків ставки ПДВ і виручки та ставки ПДВ і витрат діяльності

Джерело: складено на основі [2]

стовірніший результат. При чому, від повноти врахування всіх обставин, в яких формується фіскальний потенціал ПДВ та від точності їх вимірювання будуть залежати граничні межі фіскального потенціалу податку на додану вартість. Це пов'язано з тим, що неврахування ряду чинників та неточне визначення коригуючих коефіцієнтів призведе до встановлення мінімальних розмірів фіскального потенціалу ПДВ, у той час як максимальне відображення всіх параметрів забезпечить максимальні значення фіскального потенціалу. Граничні межі фіскального потенціалу значним чином залежать від кваліфікації виконавців та їх бажання і можливості врахувати всі чинники під час розрахунків.

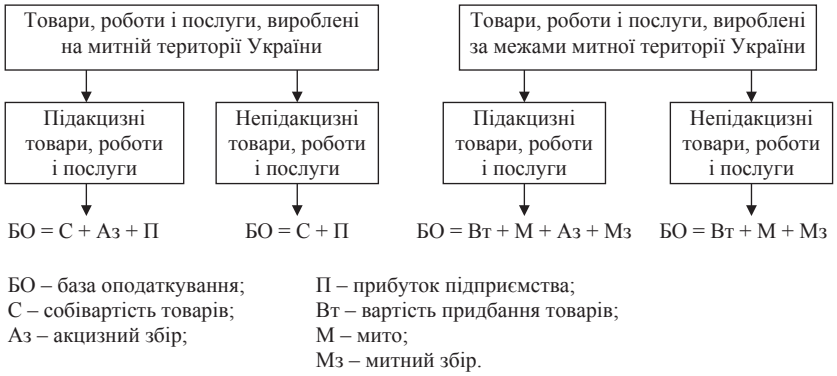


Рис. 2. Схема бази оподаткування ПДВ

Власна презентація на основі чинного механізму оподаткування ПДВ в Україні

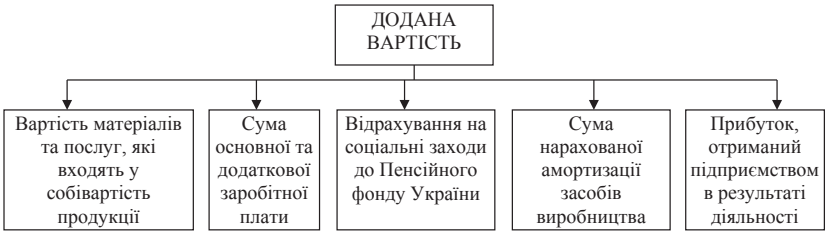


Рис. 3. Склад доданої вартості, яка оподатковується податком на додану вартість

Власна презентація на основі даних [6]

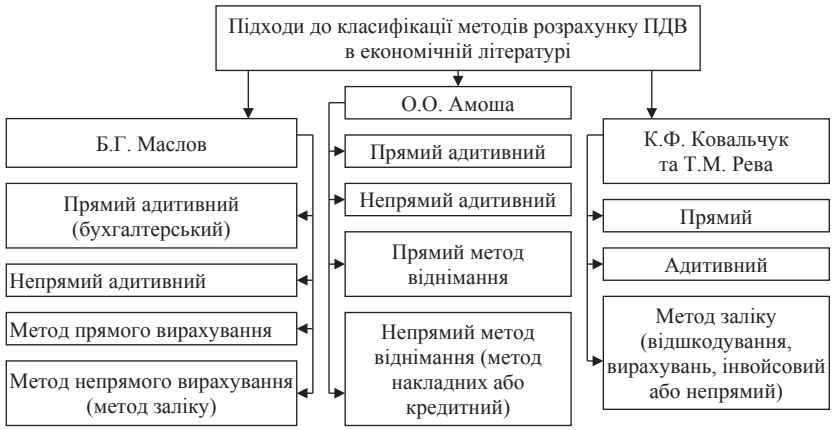


Рис. 4. Класифікація методів визначення ПДВ різними авторами

Джерело: складено автором на основі даних [7, с. 62; 1, с. 5; 5]

У продовження розгляду даного питання наведемо підходи до визначення податку на додану вартість, на основі чого можна також формувати його фіскальний потенціал з відповідними межами та в певних умовах. Перш, ніж охарактеризувати методи розрахунку ПДВ наведемо схематичне зображення податкової бази цього податку (рис. 2).

З метою розгляду способів визначення ПДВ потрібно також сформулювати склад доданої вартості, яка за своїм економічним змістом характеризує частину сукупної вартості продуктів, робіт чи послуг. Склад доданої вартості, яка є об'єктом оподаткування ПДВ, можна подати у вигляді рис. 3.

Необхідно зазначити, що витрати на сировину та матеріали, на оплату послуг сторонніх організацій, які входять до собівартості продукції, автоматично переносяться на новостворену вартість, у той час як інші складові доданої вартості залежать від підприємства і формують сукупну вартість кінцевої продукції.

В.В. Ангархаєва при розрахунку ПДВ пропонує використовувати методи, сутність та специфіка яких наведена у табл. 1.

З табл. 1 можна побачити, що розрахунок ПДВ пропонується здійснювати множенням ставки ПДВ на елементи доданої вартості, а також множенням ставки ПДВ на різницю виручки від реалізації товарів, робіт чи послуг і витрат діяльності. Виходячи з наведених методик розрахунку ПДВ можна оцінювати його фіскальний потенціал на основі даних конкретного суб'єкта господарювання, їх сукупності та загальної кількості в країні. Але такі розрахунки в масштабах країни вимагають зна-

чних зусиль та часу, оскільки в країні функціонує велика кількість різних суб'єктів господарювання. Проте, у випадку виконання таких дій протягом певного періоду, можна оцінити фактичний фіскальний потенціал ПДВ, а потім прогнозувати його значення в умовах зміни умов соціально-економічного розвитку. Типові умови господарювання будуть вказувати на середні розміри фіскального потенціалу ПДВ, у той час як негативна соціально-економічна ситуація в країні символізуватиме нижню межу фіскального потенціалу ПДВ. В умовах явного покращення економічного стану ринкового середовища спостерігатиметься верхня межа фіскального потенціалу ПДВ.

Наведемо інші класифікації методів розрахунку ПДВ, запропоновані вченими в економічній літературі (рис. 4).

Запропоновані методи дають можливість розрахувати податок на додану вартість на рівні підприємства, у результаті чого формуватиметься основа для розрахунку фіскального потенціалу ПДВ на рівні галузей, областей та країни в цілому. Методика розрахунку ПДВ за запропонованими методами у всіх авторів схожа. Варто відмітити, що Б.Г. Маслов пропонує дещо інший підхід до визначення ПДВ за непрямим адитивним методом. У цілому він подібний до бухгалтерського методу обчислення ПДВ, але набір показників є ширшим [7, с. 64]:

$$\Sigma ПДВ = (ЗП \times СП) + (ПВ \times СП) + (ПК \times СП) + (П \times СП) + (А \times СП) + (І \times СП), \quad (5)$$

ПДВ – сума податку на додану вартість;

ЗП – сума основної та додаткової заробітної плати та нарахувань;

ПВ – сума податкових зобов'язань;

ПК – відсотки та платежі за залучений капітал;

П – прибуток підприємства;

А – сума нарахованої амортизації;

І – інші витрати, спрямовані на розширення діяльності підприємства.

Можна побачити, що через порівняно велику кількість параметрів цей метод більш трудомісткий.

Слід відмітити, що найбільшого поширення в практиці набув метод непрямого вирахування ПДВ (відшкодування, інвойсовий). Його використання не вимагає визначення доданої вартості. Натомість застосовується ставка до її компонентів (вартості виробленої продукції, робіт чи послуг та витрат на їх виробництво). Даний метод розрахунку ПДВ дозволяє застосувати ставку податку безпосередньо при здійсненні господарської операції, що надає переваги організаційного і правового характеру.

Існує декілька елементів, за рахунок яких утворюється розрив між кількістю фактично зібраного податку на додану вартість у регіоні і потенційною здатністю регіону генерувати бюджетні доходи за рахунок ПДВ. Дослідимо детальніше цей факт.

Об'єктивними чинниками формування граничних меж фіскального потенціалу ПДВ є ті, що в межах країни його адміністрування регулюється однаковим законодавством. Проте існують і суб'єктивні чинники. По-перше, два регіони, маючи рівні фіскальні потенціали можуть збирати різну суму ПДВ, тому що в цих регіонах діють різні умови його формування. По-друге, два регіони з однаковим фіскальним потенціалом можуть збирати різний обсяг податку на додану вартість у державний бюджет, тому що податкові органи цих регіонів працюють по різному і рівень податкової дисципліни серед платників податків у цих регіонах різний. З одного боку, ставка оподаткування, якість роботи податкової адміністрації і дисциплінованість платників не повинні впливати на фіскальний потенціал ПДВ у розрізі регіонів, але практика господарювання показує, що наявність прорахунків у законодавстві щодо нарахування та сплати ПДВ призводить до зниження бази оподаткування, що позначається на рівні його фіскального потенціалу.

Аналіз наукової літератури показав, що значна кількість досліджень щодо визначення граничних меж фіскального потенціалу податків, зокрема й податку на додану вартість, розглядає регіональний рівень формування фіскального потенціалу. Така ситуація може бути пов'язана з тим, що на кожен регіон має характерні умови створення фіскального потенціалу, спричинені як суб'єктивними, так і об'єктивними чинниками. Тобто, існують об'єктивні положення визначення фіскального потенціалу ПДВ, які стосуються кожного регіону щодо обчислення бази оподаткування податку на додану вартість, формування податкових кредитів та податкових зобов'язань, термінів і умов сплати ПДВ, а також рівень соціально-економічного розвитку країни. При цьому існують і суб'єктивні положення, що пов'язані із відмінностями в галузевій структурі, формах організації підприємницької діяльності, геополітичним розміщенням регіонів, активність інноваційних та інвестиційних процесів, рівнем кваліфікації та дисциплінованістю працівників податкових адміністрацій. Ці обставини впливають на визначення граничних меж фіскального потенціалу ПДВ.

В табл. 2 наведений приклад розрахунку ПДВ на різних етапах його формування за умови, що ставка податку становитиме 20%.

Переміщення товарів від виробника до споживача міститиме таких платників ПДВ: виробника сировини, переробне підприємство, підприємство оптової торгівлі, підприємство роздрібної торгівлі, кінцевого споживача – фізичну особу. З наведеної таблиці можна побачити, що в результаті придбання товару кінцевим споживачем його витрати складуть 54000 грн, з яких 9000 грн – це сума податку на додану вар-

Таблиця 2

Розрахунок податку на додану вартість на всіх етапах його формування

Етапи руху товарів і послуг від виробника до споживача	Вартість придбання товару, грн з ПДВ	Вартість продажу товару, грн з ПДВ	Податковий кредит, грн	Податкове зобов'язання, грн	Сума ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету, грн
Виробник сировини	-	20000	-	4000	4000
Переробне підприємство	20000	30000	4000	6000	2000
Підприємство оптової торгівлі	30000	37000	6000	7400	1400
Підприємство роздрібної торгівлі	37000	45000	7400	9000	1600
Кінцевий споживач – фізична особа	45000	54000	9000	-	9000

Джерело: власні розрахунки

тість, закладена в ціну товару та сплачена до державного бюджету.

Наведемо схематично механізм розрахунку податку на додану вартість на товари і послуги під час їх руху до кінцевого споживача (рис. 5).

Відповідно до наведеної схеми, базою для розрахунку ПДВ є оподатковуваний дохід, яким є вартість реалізованих товарів (робіт, послуг), обчислена виходячи з таких цін: вільних (ринкових) цін і тарифів; регульованих державою оптових цін і тарифів; державних регульованих роздрібних цін (за вирахуванням у відповідних випадках торгових знижок) і тарифів.

Відокремлено звернемо увагу механізм оцінки меж фіскального потенціалу та чинники розрахунку граничних меж фіскального потенціалу ПДВ, суттєвий вплив на які має діяльність Державної фіскальної служби (ДФС) України. Так, згідно з механізмом факторного аналізу, започаткованим ДПА України в 2005 році, розрахунок надходження ПДВ проводиться зростаючим підсумком з початку року. Факторний аналіз здійснюється в розрізі чинників впливу на збільшення надходжень податку на додану вартість у звітному році порівняно з відповідними періодами минулих років. Методика проведення аналізу факторів впливу на величину збору податку на додану вартість подана на рис. 6.

Під час проведення аналізу можливих розмірів збору ПДВ до бюджету доцільно враховувати наступне:

– згідно наявній в Україні системі прогнозування на рівні держави показники макроекономічного розвитку на певний період потрібно визначати кожен рік як у розрізі областей, так і державі в цілому;

– підрозділами Державної служби статистики оприлюднюються фактичні дані про стан валового регіонального продукту та середніх доходів населення разом з аналогічними показниками за минулий рік;

– стан та можливі зміни в законодавстві щодо адміністрування податку на додану вартість;

– визначення граничних меж фіскального потенціалу ПДВ проводити з врахуванням даних за минулі роки та прогнозів зміни соціально-економічного розвитку країни на поточний рік.

Систематизацію і деталізацію факторів впливу на стан фіскального потенціалу ПДВ, аналіз сплати податку до державного бюджету та оцінку факторів ризику недосягнення запланованого рівня зростання фіскального потенціалу порівняно з відповідним періодом минулого року пропонується проводити у вигляді таблиць за етапами, визначеними у табл. 3.

На основі запропонованої методики можна автоматизувати процедури факторного аналізу, починаючи з бюджетного планування на наступний рік, дослідження планових показників фіскального потенціалу ПДВ із початку року, оцінки поточних даних про фіскальний потенціал ПДВ за оперативними даними Державного казначейства України в розрізі областей України.

Отриману таким чином інформаційно-аналітичну базу можна використовувати для визначення граничних меж фіскального потенціалу ПДВ, чинників впливу на його формування, оцінку ризиків невиконання бюджетних планів щодо стягнення ПДВ і при розробці заходів щодо їх подолання. Також можливе використання даних при підготовці інформації про підсумки роботи податкової служби для Колегії державної фіскальної служби України, для використання нарадах у Міністерстві фінансів України, Кабінеті Міністрів України з питань виконання бюджетних призначень та засіданнях комітетів Верховної Ради України з питань бюджету та податкової політики.

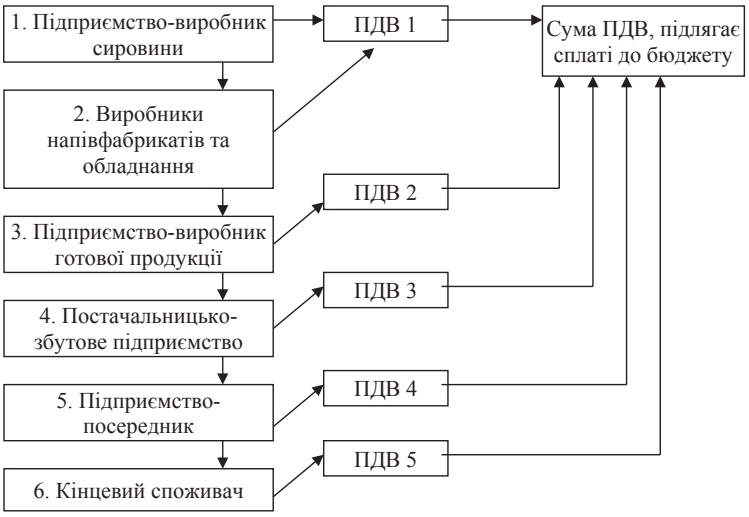


Рис. 5. Схема формування суми податку на додану вартість у процесі виробництва товарів та послуг

Власна презентація

Рис. 6. Методика проведення аналізу факторів формування фіскального потенціалу ПДВ

Джерело: власна презентація

Таблиця 3

Характеристика етапів оцінки чинників впливу на фіскальний потенціал ПДВ та надходження податку у бюджет

№ з/п	Найменування напряму аналітичної роботи	Найменування інформаційно-аналітичних матеріалів
I етап	Розподіл по чинниках впливу планового показника збільшення надходжень на поточний рік	Таблиця «Планові показники фіскального потенціалу ПДВ загального та спеціального фондів Державного бюджету України, що контролюються ДФС України на рік»
II етап	Розподіл по чинниках впливу планового показника збільшення надходжень за період з початку поточного року	Таблиця «Планові показники фіскального потенціалу ПДВ загального та спеціального фондів Державного бюджету України, що контролюються ДФС України на період з початку року»
III етап	Розподіл по чинниках впливу показника фактичного приросту надходжень за звітний період. Оцінка впливу визначених чинників відповідно до фактичного стану надходжень	Таблиця «Аналіз виконання планових показників фіскального потенціалу ПДВ загального та спеціального фондів Державного бюджету України, що контролюються ДФС України, за період з початку року»
IV етап	Проведення аналізу використання запланованого ресурсу збільшення фіскального потенціалу ПДВ по загальному, спеціальному фонду та в цілому по Україні по платежах, що контролюються ДФС України	Таблиця «Аналіз використання запланованого ресурсу збільшення фіскального потенціалу ПДВ загального та спеціального фондів Державного бюджету України, що контролюються ДФС України, порівняно з фактичними надходженнями за відповідний період минулого року»
V етап	Проведення аналізу факторів впливу на обсяг фіскального потенціалу ПДВ до Зведеного бюджету України по платежах, що контролюються ДФС України	Таблиця «Аналіз збільшення фіскального потенціалу ПДВ до Зведеного бюджету по платежах, що контролюються ДФС України, порівняно з відповідним періодом минулого року»
VI етап	Формування висновків або пропозицій за підсумками проведеного аналізу	Інформаційно-аналітичні матеріали

Джерело: власна презентація

Висновки з проведеного дослідження. Визначення граничних меж фіскального потенціалу ПДВ, як одного з основних факторів якісного прогнозування надходжень податку, відбувається під дією суб'єктивних та об'єктивних чинників, які своєю дією або підвищують, або знижують її. Соціально-економічні перетворення, що відбуваються в Україні мають прямий вплив на результати діяльності суб'єктів господарювання та на формування ними фіскального потенціалу ПДВ. Визначення меж фіскального потенціалу ПДВ починається на рівні суб'єктів господарювання із визначення суми ПДВ. Виконання таких розрахунків на рівні областей дасть можливість оцінити потенціал країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О.О. Механізм оподаткування доданої вартості в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О.О. Амоша. – К., 2005. – 22 с.
2. Ангархаева В.В. Сравнительный анализ методик оценки налогового потенциала региональной экономической системы / В.В. Ангархаева // Вестник Бурятского госуниверситета – 2010. – № 2. – С. 24-32.
3. Вачугов И.В. Налоги и налоговый потенциал региона. – Нижний Новгород: Гладкова, 2003. – 72 с.
4. Данина И.Н. Налоговая нагрузка организации: показатели и методика оценки (на материалах Чувашской Республики): Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2005.
5. Ковальчук К.Ф. ПДВ: ефективність і проблеми справляння [Електронний ресурс] / К.Ф. Ковальчук, Т.М. Рева // Вісник Академії митної служби України / Економіка. – 2009. – № 1.
6. Луніна І.О. Податкова політика України в контексті створення умов для економічного росту // Економіка України. – 2000. – № 9. – С. 40-46.
7. Маслов Б.Г. Система налогообложения добавленной стоимости в Российской Федерации / Б.Г. Маслов // Управленческий учет. – 2008. – № 8. – С. 62-68.
8. Паскачев А.Б и др. Анализ и планирование налоговых поступлений: теория и практика. – М.: Издательство экономико-правовой литературы. – 2004 г. – 232 с.
9. Єгорова Т. М. Щодо визначення деяких факторів впливу на обсяг надходжень до бюджету / Т. М. Єгорова, Ю.І. Юрченко: Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції «Відомості наукової думки – 2007», Економічні науки, Том 1, Премишль, Наука і студія. – 2007. – С. 49-52.

УДК 336.027

Полторак А.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і менеджменту
Миколаївської філії Приватного вищого
навчального закладу «Європейський університет»

Бужак Ю.С.
здобувач кафедри фінансів та банківської справи
Приватного вищого навчального закладу
«Європейський університет»

ГАРМОНІЗАЦІЯ ЗАКОНОДАВСТВА ЩОДО ОПОДАТКУВАННЯ ІМПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена розробленню механізму гармонізації законодавства щодо оподаткування імпорту товарів легкої промисловості відповідно до норм Європейського Союзу з метою уніфікації податкових систем, скасування митних бар'єрів, сприяння інтеграції економіки України до внутрішнього ринку Європейського Союзу. Запропоновано авторське визначення поняття «гармонізація законодавства щодо оподаткування імпортних операцій». Виокремлено особливості адміністрування податків в Україні, що стосуються системи оподаткування імпорту товарів легкої промисловості, порівняно із країнами Європи.

Ключові слова: оподаткування імпорту, легка промисловість, гармонізація законодавства, імпорт продукції легкої промисловості, мито.

Полторак А.С., Бужак Ю.С. ГАРМОНИЗАЦИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИМПОРТА ПРОДУКЦИИ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена разработке механизма гармонизации законодательства относительно налогообложения импорта товаров легкой промышленности, согласно норм Европейского Союза с целью унификации налоговых систем, отмены таможенных барьеров, содействия интеграции экономики Украины во внутренний рынок Европейского Союза. Предложено авторское определение понятия «гармонизация законодательства в сфере налогообложения импортных операций». Выделены особенности администрирования налогов в Украине, касающихся системы налогообложения импорта товаров легкой промышленности, по сравнению со странами Европы.

Ключевые слова: налогообложение импорта, легкая промышленность, гармонизация законодательства, импорт продукции легкой промышленности, пошлина.

Poltorak A.S., Buzhak Ju.S. HARMONIZATION OF THE LEGISLATION IN THE SPHERE OF THE TAXATION OF IMPORT OF PRODUCTION OF LIGHT INDUSTRY IN UKRAINE

Article is devoted to development of the mechanism of harmonization of the legislation concerning the taxation of import of goods of light industry with norms of the European Union for the purpose of unification of tax systems, cancellation of customs barriers, and assistance of integration of economy of Ukraine into domestic market of the European Union. Author's definition of the concept "harmonization of the legislation in the sphere of the taxation of import operations" is offered. Features of administration of the taxes in Ukraine concerning system of the taxation of import of goods of light industry in comparison with the countries of Europe are marked out.

Keywords: import taxation, light industry, harmonization of the legislation, import of production of light industry, duty.

Постановка проблеми. Активні глобалізаційні процеси у світі спричиняють необхідність гармонізації фінансової та податкової звітності суб'єктів господарювання, законодавства України щодо оподаткування, у т. ч. імпорту товарів легкої промисловості. Так, гармонізація законодавства щодо оподаткування імпорту товарів легкої промисловості передбачає розроблення єдиних підходів оподаткування на регіональному (країни ЄС) та міжнародному рівні (впровадження міжнародних глобальних стандартів) і є актуальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему гармонізації законодавства України до міжнародних та регіональних стандартів аналізували та досліджували такі економісти як Р. В. Кузіна [1, с. 136–131], В. В. Юрченко [2], К. В. Ященко [3], А. І. Крисоватий, В. А. Валігула [4], Г. М. Білецька, М. В. Кармаліта, М. О. Куц [5], які приділили увагу питанням гармонізації податкового законодавства та зауважили, що для України європейський вибір – це концептуальне бачення, яке не обмежено тільки географічними аспектами, це обрання шляху в напрямі європейської моделі [5, с. 45–46], що сприятиме розвитку в усіх напрямах життєдіяльності держави і суспільства. Однак питання гармонізації законодавства щодо оподаткування імпортних операцій на підприємствах України потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. На основі викладеного доцільно сформулювати завдання дослідження, які полягають у визначенні поняття «гармонізація законодавства щодо оподаткування імпортних операцій», виокремленні особливостей адміністрування податків, що стосуються системи оподаткування імпорту товарів легкої промисловості в Україні, розробленні механізму гармонізації законодавства щодо оподаткування імпорту товарів легкої промисловості з нормами Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В. Ф. Опришко [6] звертає увагу, що ефективність міжнародного співробітництва країни суттєво залежить від ступеня відповідності вітчизняного законодавства правовим міжнародним стандартам. Швидкість інтеграційних процесів з урахуванням спрямованості України на вступ до Європейського Союзу значно залежить від того, наскільки країна може сприйняти інтеграційне законодавство Європейського Союзу. Так, існують всі підстави аналізувати принципи та норми міжнародного права як фактор розвитку податкового та митного законодавства України в частині оподаткування імпорту товарів легкої промисловості.

Ф. Чой та Г. Мюллер [7] описують процес гармонізації як поєднання облікових практик, що логічно не суперечать одна одній. К. Ноубс та Р. Паркер [8] визначають поняття «гармонізація» як процес розширення порівнянності облікових практик завдяки встановленню меж кількості ймовірних варіантів. Найчастіше поняття гармонізації асоціюється із законодавчими актами Європейського Союзу, коли під впливом широкої розмаїтості практики визначено окремий стан гармонії або однаковості, коли всі учасники об'єднані навколо визначеного та обмеженого переліку можливих методів.

Так, пропонуємо авторське визначення поняття «гармонізація законодавства щодо оподаткування імпортних операцій», що розглядається як процес цілеспрямованого узгодження сукупності інструментів у сферах тарифного і нетарифного регулювання, завдяки яким держава висуває вимоги до правил оподаткування імпортних операцій, приведення їх у відповідність до міжнародних правил, що може проводитись у різних формах (апроксимація, адаптація, транспозиція, імплементація, стандартизація) з метою досягнення взаємоузгодженості податкових систем та їх структур з урахуванням міжнародних договорів, членства країни в міждержавних організаціях або на етапі підготовки до вступу до них.

Згідно ст. 9. Конституції України частиною вітчизняного законодавства України є чинні міжнародні договори, на які надана згода Верховною Радою України щодо їх обов'язковості, що є важливим принципом гармонізації вітчизняного законодавства з міжнародним правом. Саме активна реалізація цього положення Конституції України надає можливість систематично розширювати вітчизняне законодавство за рахунок принципів та норм міжнародного права, висвітлених у міжнародних договорах, сприяти зближенню законодавства України з міжнародною правовою системою. Так, у процесі втілення принципів та норм міжнародного права до законодавства України, вітчизняна правова система гармонізується з правовими системами країн світу та з міжнародною правовою системою.

Згідно п. 32 ст. 85 Конституції України до складу повноважень Верховної Ради України також належить законодавче надання згоди на обов'язковість міжнародних договорів та їх денонсація. Так, у процесі реалізації конституційних повноважень укладено низку угод про вільну торгівлю з Грузією, Чорногорією, Македонією, Європейською Асоціацією вільної торгівлі (Королівство Норвегія, Князівство Ліхтенштейн, Республіка Ісландія, Швейцарська Конфедерація), країнами Співдружності незалежних держав, згідно з якими до імпортних товарів, походженням з цих держав, в Україні застосовуються знижені ставки ввізного мита або звільнення від оподаткуванням ввізним митом. До товарів, що походять з країн, з якими укладено регіональні або двосторонні угоди щодо встановлення режиму найбільшого сприяння, або з країн, що є членами СОТ, застосовуються пільгові ставки мита при імпорті товарів легкої промисловості, затверджені Митним тарифом України.

Сучасна податкова система України за своєю структурою та складом подібна податковим системам провідних країн Європи, однак, адміністрування податків має свої особливості, так, розглянемо деякі з них, що стосуються оподаткування імпорту товарів легкої промисловості, а саме:

1. В Україні платники податків у залежності від територіального розміщення перебувають на обліку в різних органах податкової служби, де і здійснюється їх обслуговування, тоді як у більшості європейських країн всі платники податків перебуваються на обліку у податковій службі в цілому, так, вони можуть обслуговуватись чи отримувати консультації у будь-якому органі податкової служби, що збільшує можливості необхідного контролю за виконанням законодавства в сфері податків.

2. Пріоритетною діяльністю української податкової служби є робота з платниками податків, що самостійно і свідомо реєструються згідно чинним вимогам законодавства, подають звітність та сплачують податки, тоді як у країнах Європейського Союзу діяльність податкової служби в основному спрямована на роботу з особами, що не обліковуються згідно вимог чинного законодавства, не подають звітність та не сплачують податки.

3. Існують відмінності в системі аудиту реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності платниками ПДВ, яка фактично не функціонує в Україні, тоді як в країнах ЄС ретельно перевіряється достовірність даних, зазначених при реєстрації платником ПДВ. Так, для порівняння реєстраційних даних з фактичною інформацією представники податкової служби в Ірландії відвідують щойно зареєстрованих платників податків. У Литві та Великій Британії серед повноважень податкової служби є право вимагати додаткову інформації, якщо інформації, викладеної майбутнім платником ПДВ у реєстраційній заяві, на думку податківців, є недостатньо.

4. Розповсюдженою практикою в країнах Європейського Союзу є допомога з боку працівників податкової служби щодо визначення повного переліку податків, зборів та платежів, які згідно чинного законодавства треба сплачувати конкретному платнику податків, тоді як в Україні кожен суб'єкт підприємницької діяльності повинен самостійно визначати строки оплати та перелік податків, які йому необхідно розраховувати та сплачувати, так, існує великий ризик призначення штрафних санкцій за відсутність оплати за невизначеними податками по незнанню, а не з метою ухилення від оплати цих податків.

5. Податкова звітність з ПДВ подається в багатьох країнах щоквартально (Кіпр, Великобританія), а з податку на прибуток – щорічно, крім того, найчастіше за одним конкретним податком діє одна зрозуміла та проста форма звітності (декларація з ПДВ у Бельгії та Нідерландах складається всього з однієї сторінки), тоді як кількість звітних періодів по вищезазначених податках в Україні вища, а для кожного податку законодавством затверджено низку громіздких податкових звітів, деякі з яких включають додатки, так, відповідно, час, витрачений на справляння податків в Україні, значно більше, ніж у розвинутих країнах Європи.

6. У більшості європейських країн (Данія, Швеція, Бельгія, Велика Британія) функціонує особлива система оплати податків та зборів – єдиний рахунок, згідно з якою платник податків має можливість провести оплату за всіма необхідними податками, платежами і зборами одним платіжним дорученням на один рахунок, що унеможливлює помилкові перерахування грошових коштів, ситуацію відсутності оплати за одним податком та переплату за іншим. Система Єдиного рахунку спрощує весь процес стягування податків, скорочує витрати на їх оплату та бюрократичні процедури.

21 березня 2014 року було підписано політичну частину, а 27 червня 2014 року – економічну частину Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, важливою

складовою якої є повна та всеохоплююча Угода про вільну торгівлю між Україною та Європейським Союзом, спрямована на лібералізацію доступу до ринку послуг, всебічне скасування або зменшення тарифів щодо товарів, приведення регламентів та правил України в сфері підприємницької діяльності у відповідність аналогічним правилам ЄС. За роки незалежності України за тематичним охопленням та обсягом Угода про асоціацію [9] є найсуттєвішим міжнародно-правовим документом та найбільшим міжнародним договором з третьою країною, що було укладено Європейським Союзом. Відповідно до ст. 486 Угоди [9] до моменту повного набрання нею чинності з 1 листопада 2014 р. починається тимчасове застосуван-

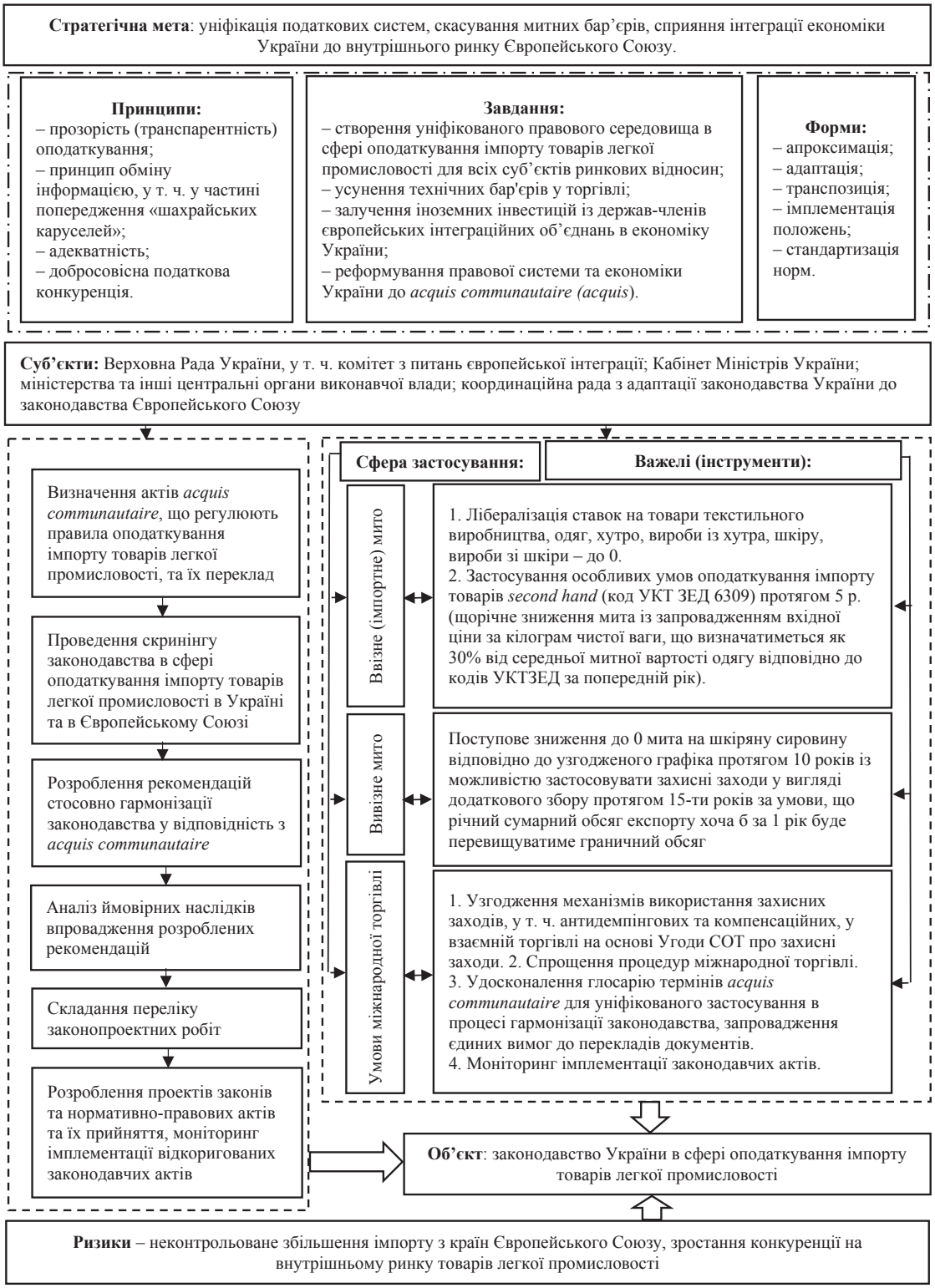


Рис. 1. Механізм гармонізації законодавства щодо оподаткування імпорту товарів легкої промисловості з нормами Європейського Союзу

Джерело: власні розроблення

ня Угоди в частині розділів про гармонізацію стандартів, юстицію, безпеку, боротьбу проти шахрайства та ін. Розділ IV «Торгівля і питання пов'язані з торгівлею», що стосується створення Зони вільної торгівлі протягом перехідного періоду в максимум 10 років, відкладено до 1 січня 2016 р. із продовженням режиму автономних преференцій України до 31 грудня 2015 р., згідно з якими скасовується ввізне мито в країнах Європейського Союзу на товари, походженням з України, із одночасним збереженням попередніх митних правил при реалізації товарів в Україну з країн Європейського Союзу.

Для повного вступу в силу Угоди про Асоціацію необхідна її ратифікація з боку Європейської спільноти з атомної енергії, 28 країн-членів Європейського Союзу, Європарламенту та України. Станом на 26вересня 2014 року Угода ратифікована 8-ма із 31-ї сторони, 6 з яких передали до депозитарію відомості про ратифікацію. Після створення зони вільної торгівля сторони відповідно до домовленостей зменшать або взагалі скасують мита на конкретні види товарів. Так, для України після набуття чинності Угодою перехідний період буде триватиме 10 років, тоді як для країн Європейського Союзу зміна тарифного розкладу відбудеться одразу. З моменту набуття Угодою чинності торгівля текстильними товарами буде повністю лібералізована. Так, Україна і Європейський Союз планують знизити мита на 8,7 млн євро і 24,4 млн євро відповідно. Для імпорту товарів групи *second hand* протягом 5 років діятимуть особливі умови.

Розглянемо механізм гармонізації державного регулювання щодо оподаткування імпорту товарів легкої промисловості з нормами Європейського Союзу та представимо його на рис. 1.

Завданнями гармонізації законодавства щодо оподаткування імпорту товарів легкої промисловості з нормами Європейського Союзу є:

– створення уніфікованого правового середовища в сфері оподаткування імпорту товарів легкої промисловості для всіх суб'єктів ринкових відносин;

– усунення технічних (нетарифних) бар'єрів у торгівлі;

– залучення іноземних інвестицій із держав-членів європейських інтеграційних об'єднань в економіку України;

– реформування правової системи та економіки України до *acquis communautaire (acquis)*.

Принципами гармонізації законодавства щодо оподаткування імпорту товарів легкої промисловості з нормами ЄС вважаємо наступні:

1. Прозорість (транспарентність) оподаткування – принцип, що передбачає контроль над системою податків та означає, що із змінами положень законодавства щодо оподаткування товарів легкої промисловості не повинен знижуватися рівень зрозумілості для платників податків щодо обсягів податків, які підлягають сплаті, та напрямів використання стягнутих податків державними структурами. Принцип прозорості повинен також застосовуватись при проведенні розслідувань щодо застосуванні компенсаційних або антидемпінгових заходів згідно з практикою та правилами СОТ.

2. Принцип обміну інформацією, у т. ч. у частині попередження «шахрайських каруселей» – принцип, що передбачає співпрацю між сторонами, оперативне реагування на рівні національних законодавств та застосування міжнародних домовленостей та сприятиме попередженню ухиленню від сплати податків, «шахрайським каруселям», тобто можливостям шахрайських дій щодо сплати непрямих податків у перехідний період у ситуації здійснення торгових операцій між новими та постійними країнами-членами Європейського Союзу або країнами-членами угоди про асоціацію.

3. Адекватність – принцип, що полягає в забезпеченні та узгодженні фінансових інтересів держав, уникненні дискримінаційних положень, гарантуванні для країн отримання справедливих відрахувань до дохідної частини бюджету, а для платників податків – уникнення подвійного оподаткування доходів майна чи капіталу.

4. Добросовісна податкова конкуренція – принцип, покликаний забезпечити прийнятність податкового режиму держав та конкурентоспроможність їх податкових ставок.

Процес гармонізації державного регулювання щодо оподаткування імпорту товарів легкої промисловості з нормами Європейського Союзу може відбуватися в таких формах: апроксимація, тобто наближення законодавчих норм у сфері оподаткування імпорту товарів легкої промисловості до положень законодавства Європейського Союзу; адаптація законодавства, тобто процес приведення (прилаштування) окремих законодавчих актів України у відповідність до стандартів ЄС та міжнародних угод; транспозиція, тобто процес повного копіювання законодавчих документів Європейського Союзу в законодавстві України, пряме посилання у вітчизняному законодавстві на документ ЄС або корегування норм вітчизняного законодавства з метою отримання повної ідентичності з документом ЄС; імплементація положень, тобто діяльність держави щодо реалізації зобов'язань, прийнятих відповідно до міжнародного права; стандартизація норм.

Ймовірними результатами застосування механізму гармонізації законодавства щодо оподаткування імпорту товарів легкої промисловості з нормами Європейського Союзу будуть: сприяння доступу українських виробників на ринок Європейського Союзу; збереження певного рівня тарифного захисту від іноземної конкуренції протягом перехідного періоду через асиметричне зниження ставок ввізного мита; посилення позицій вітчизняної легкої промисловості, зниження привабливості імпорту вживаного одягу; поступове скасування експортного мита на шкіряну сировину стимулюватиме її експорт, що приведе до зростання внутрішньої ціни на неї; запровадження прозорих митних процедур, усунення дискримінаційних процедур, які можуть застосовуватися до імпорту.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідивши процес гармонізації законодавства щодо оподаткування імпорту продукції легкої промисловості в Україні, зроблено висновки:

1. Систематизувавши зарубіжний досвід та сучасні дослідження, запропоновано авторське визначення поняття «гармонізація законодавства щодо оподаткування імпортних операцій», що розглядається як процес цілеспрямованого узгодження сукупності інструментів у сферах тарифного і нетарифного регулювання, завдяки яким держава висуває вимоги до правил оподаткування імпортних операцій, приведення їх у відповідність до міжнародних правил, що може проводитись у різних формах (апроксимація, адаптація, транспозиція, імплементація, стандартизація) з метою досягнення взаємоузгодженості податкових систем та їх структур з урахуванням міжнародних договорів, членства країни в міждержавних організаціях або на етапі підготовки до вступу до них.

2. Виокремлено особливості адміністрування податків, що стосуються системи оподаткування імпорту товарів легкої промисловості, в Україні порівняно із країнами Європи, а саме: перебування платників податків у залежності від територіального розміщення в різних органах податкової служби; практично повна відсутність системи аудиту реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності платниками ПДВ; відсутність практики допомоги з боку працівників податкової служби щодо визначення повного переліку податків, зборів та платежів, що згідно чинного законодавства треба сплачувати конкретному платнику податків; значно вища кількість звітних періодів та складність і громіздкість податкових звітів порівняно з більшістю європейських країн; відсутність сучасної і простої системи оплати податків та зборів – єдиного рахунку та інші.

3. Запропоновано механізм гармонізації законодавства щодо оподаткування імпорту товарів легкої промисловості з нормами Європейського Союзу з метою уніфікації податкових систем, скасуванні митних бар'єрів, сприянні інтеграції економіки України до внутрішнього ринку Європейського Союзу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузіна Р.В. Гармонізація фінансової звітності: міжнародний досвід та українська практика / Р.В. Кузіна // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О.Є. Кузьмін. – Львів: Видавництво Львівська політехніка, 2012. – С. 126-131.
2. Юрченко В.В. Сучасні тенденції розвитку та гармонізації податкових систем країн Європейського Союзу. Вектори для України / В.В. Юрченко // Ефективна економіка. – 2013. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журналу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2651.
3. Ященко К.В. Гармонізація податкового законодавства України з законодавством Європейських Співтовариств про непряме оподаткування: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.07 / К.В. Ященко; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 20 с.
4. Крисоватий А.І. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори: монографія / А.І. Крисоватий, В.А. Валігула. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2010. – 248 с.
5. Гармонізація податкового законодавства: українські реалії: монографія / Г.М. Білецька, М.В. Кармаліта, М.О. Куц та ін. – К.: Алерта, 2012. – 222 с.
6. Опришко В.Ф. Міжнародне економічне право: підр. – вид. 2-ге, перероб. і доп. / В.Ф. Опришко. – К.: КНЕУ, 2003. – 311 с.
7. Choi F.D.S., Mueller G.G. International accounting. – 2-d ed., Preutice-Hall Int. 1992.
8. Nobes C., Parker K. Comparative International Accounting. – 7–d ed., Pearson Education Limited, 2002.
9. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article? art_id=246581344&cat_id=223223535.

УДК 336.73

Поляк Н.П.
здобувач кафедри банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

Розглянуто сутність небанківських фінансових установ, визначено особливості їх діяльності на фінансовому ринку України та оцінено вплив на кредитування реального сектору економіки. Проаналізовано основні показники діяльності страхових компаній, кредитних спілок та недержавний пенсійних фондів.

Ключові слова: фінансовий ринок, фінансові послуги, кредитування, кредитна спілка, страхова компанія, інститут спільного інвестування, недержавний пенсійний фонд, комерційний банк.

Поляк Н.П. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ СТРУКТУР И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Рассмотрены сущность небанковских финансовых учреждений, определены особенности их деятельности на финансовом рынке Украины и оценено влияние на кредитование реального сектора экономики. Проанализированы основные показатели деятельности страховых компаний, кредитных союзов и негосударственный пенсионных фондов.

Ключевые слова: финансовый рынок, финансовые услуги, кредитование, кредитный союз, страховая компания, институт совместного инвестирования, негосударственный пенсионный фонд, коммерческий банк.

Poljak N.P. FEATURES OF FUNCTIONING NBFIS AND THEIR IMPACT ON THE REAL ECONOMY

The essence of the non-bank financial institutions, the peculiarities of their activities on the financial market of Ukraine and the estimated impact on lending to the real economy. The basic performance of insurance companies, credit unions and pension funds.

Keywords: financial market, financial services, loans, credit unions, insurance companies, collective investment, pension fund, commercial bank.

Постановка проблеми. Зростання національної економіки на ринкових засадах залежить від ефективної діяльності як банківських, так і небанківських фінансових установ. Банківський сектор з його тривалою історією функціонування продовжує відігравати головну роль у забезпеченні економіки фінансовими ресурсами.

Водночас роль небанківських фінансових установ, що з'явилися в період переходу національної економіки на ринкові засади функціонування, залишається досить обмеженою. Без сумніву, основна роль у реалізації фінансового посередництва належить банкам. Проте останнім часом спостерігається суттєва активізація діяльності небанківських фінансових

установ на ринку, нарощування ними обсягів активних операцій та капіталу. Небанківські кредитно-фінансові установи в розвиненому ринковому господарстві вступають у пряму конкуренцію з банками, оскільки здатні надавати своїм клієнтам такі самі послуги і забезпечувати при цьому більшу надійність вкладів [8, с. 117].

Сьогодні небанківські фінансові установи в Україні переживають початковий період свого становлення, їх розвиток залишається мало динамічним, інколи навіть хаотичним, саме тому актуальним є подальше дослідження їх правої природи, діяльності, функцій, які вони виконують в економіці держави, тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аспекти діяльності небанківських фінансових установ як фінансових посередників та їх вплив на економічне зростання знайшли відображення в роботах зарубіжних науковців – А. Акелрофа, Ф. Аллена, Т. Бека, Г. Габбарта, Дж. Герлі, Р. Голдсміта, В. Даймонда, К. Джалана, Р. Левайна, Р. Раджана, Е. Сандояна, М. Столбова. Значний внесок у дослідження проблеми формування і регулювання небанківського фінансового сектора зроблено вітчизняними науковцями: В.Д. Базилевичем, О.І. Барановським, В.І. Віхлевщуком, О.О. Гаманковою, С.В. Науменковою, С.С. Осадцем, А.Л. Самойловським, О.О. Слюсаренком, В.М. Фурманом, О.Й. Шевцовою та іншими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас в умовах подальшої трансформації вітчизняного фінансового ринку виникає необхідність подальших досліджень діяльності небанківських фінансових установ та їхньої ролі в кредитування реального сектору економіки.

Постановка завдання. Метою статті є визначення причин виникнення та проблеми розвитку небанківських фінансових установ. У межах статті проаналізуємо сучасний стан і тенденції діяльності небанківських фінансових установ України, особливості взаємовідносин із банківським та реальним секторами економіки в країні та визначимо їх вплив небанківських фінансових установ на економічне зростання в Україні.

Виклад основних результатів дослідження. Особливістю функціонування кредитної системи України в сучасних умовах є посилення ролі небанківських фінансових установ (НФУ), підвищення універсалізації їх діяльності.

Основне призначення НФУ полягає у фінансуванні економічної діяльності та забезпеченні ефективного перерозподілу капіталу в суспільстві. Завдяки цьому створюються сприятливі умови для ефективного функціонування реального сектору економіки та прискорення кругообігу капіталу в процесі господарської діяльності. Поряд з цим діяльність НФУ сприяє активізації підприємництва, стимулює платоспроможний попит з боку населення, збільшує грошову масу в країні, забезпечує зростання ефективності функціонування економіки та її розширене відтворення. Небанківські фінансові установи, акумулюючи кошти індивідуальних інвесторів і вкладаючи їх у різні економічні проекти, забезпечують рівновагу на ринку капіталів через погодження пропозиції і попиту на фінансові ресурси, перерозподіляють і знижують фінансові ризики, забезпечують підвищення ліквідності фінансових вкладень різних інвесторів внаслідок професійного управління залученими коштами [2, с. 38]. Таким чином, крім досягнення власних комерційних цілей, небанківські фінансові установи сприяють вирішенню загальноекономічних завдань, фінансуванню реального сектору економіки та економічному зростанню в Україні.

У нашому дослідженні будемо спиратися на класифікацію фінансових установ, подану І. Школьник [9].

Рис. 1. Класифікація фінансових установ

Джерело: [9]

Аналіз розвитку небанківського фінансового посередництва як в Україні, так і в зарубіжних країнах показав: незважаючи на суттєве відставання за обсягами активів від банківського сектору, небанківські фінансові установи можуть ефективно накопичувати та перерозподіляти фінансові ресурси на потреби економіки

Кредитні спілки, інвестиційні і недержавні пенсійні фонди, страхові і лізингові компанії, довірчі товариства, ломбарди зайняли своє місце у відносинах мобілізації і розподілу капіталів, становлячи в окремих випадках конкуренцію банківським установам.

Серед перших небанківських фінансових інститутів, що почали свою діяльність після проголошення незалежності України, важливо виділити кредитні спілки. З'явившись ще в 1992 році, активно цей вид фінансового посередництва почав функціонувати після прийняття Указу Президента «Про Тимчасове положення про кредитні спілки в Україні» (1993). Згідно з Законом України «Про кредитні спілки» (2001) ці організації визнавалися громадськими; їх головною метою діяльності став фінансовий та соціальний захист її членів шляхом залучення їхніх особистих заощаджень для взаємного кредитування [5]. Кредитні спілки є найменшими за обсягом активів та наймолодшими серед депозитних фінансових інститутів.

Під впливом приватизаційних процесів, які охопили країну в середині 90-х рр. XX століття, з'являються перші інвестиційні організації: довірчі товариства, інвестиційні фонди та інвестиційні компанії. Діючи на підставі Декрету Кабінету Міністрів України «Про довірчі товариства» та Указу Президента «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії», ці організації взяли активну участь у «сертифікатній» приватизації. Упродовж 1994-1998 рр. інвестиційні посередники сформували пакети акцій приватизованих підприємств розмірами від 5% до 25%. На долю інститутів спільного інвестування припадало 42,6% усіх акумульованих приватизаційних майнових сертифікатів, натомість частка довірчих товариств склала 17% [4]. Сучасний етап розвитку інститутів спільного інвестування пов'язаний з прийняттям ЗУ «Про інститути спільного інвестування». Цей нормативний акт заклав основи сучасного функціонування фінансових посередників на фінансовому ринку України. Фі-

нансові ресурси інвестиційні компанії фор-мують за рахунок розміщення на ринку власних акцій та інвестиційних сертифікатів, активи – за рахунок придбання пайових та боргових цінних паперів інших емітентів. Інвестиційні компанії вкладають кошти в цінні папери великої кількості емітентів для того, щоб у рамках обраної стратегії максимально диверсифікувати портфель і зменшити ризики інвестування. Насамперед їх діяльність пов'язана з обслуговуванням емітентів і інвесторів та з фінансуванням перспективних галузей економіки.

Важливими небанківськими фінансовими інститутами як із соціальної, так і з економічної точки зору, є недержавні пенсійні фонди (НПФ). Перші НПФ з'являються на початку 90-их років минулого століття і діють за схемами трастових фондів (відповідно до Указу Президента від 1994 року «Про трастові фонди та трастові компанії»). Такі фонди збирали ваучерні сертифікати та гроші, які інвестувалися в приватизовані компанії, банківські депозити і використовувалися для фінансування різноманітних інвестиційних проектів. Проте банкрутство найбільших трастових фондів «Український дім Селенга» (збитки 100 тисяч вкладників склали орієнтовно 55 млн. дол. США) і приватного пенсійного фонду «Оберіг» підірвало довіру до цих фінансових установ і поступово призупинило їх розвиток [1, с. 54].

Аналізуючи роль небанківських фінансових установ у забезпеченні економічних суб'єктів фінансовими ресурсами, вважаємо за доцільне прослідкувати розподіл активів цих посередників. Варто зазначити, що від інвестиційної спрямованості структури активів залежить розвиток усіх інститутів фінансового сектору.

Страхові компанії є фінансовими посередниками, що здійснюють виплати своїм клієнтам при настанні певних подій, обумовлених у страховому полісі. Власники полісів сплачують страховій компанії премії в обмін на зобов'язання сплатити обумовлені суми в майбутньому при настанні певних подій. Страхова премія є платою за страхування, яку власник полісу вносить страховій компанії згідно з договором страхування. Укладаючи договори страхування, страхові компанії беруть на себе ризики власників полісів, а отримуючи страхові внески, отримують плату за прийняті на себе ризики. Страхові внески використовують для придбання облігацій, акцій, заставних та інших цінних паперів. Фактично відбувається нагромадження фінансових коштів, якими можна оперувати на фінансовому ринку, наприклад здійснювати інвестування.

З метою визначення ролі небанківських фінансових установ в економічному зростанні країни проаналізуємо їх діяльність (рис. 2).

Рис. 2. Динаміка зміни вартості активів небанківських фінансових установ у ВВП України за 2009-2013 рр., %

Джерело: складено автором на підставі даних 3

Як видно з діаграми, останніми роками в Україні спостерігалась динаміка зростання вартості активів небанківських фінансових установ. Аналіз даних засвідчує динамічне зростання вартості активів небанківських фінансових установ, сумарна частка яких підвищилася більше ніж удвічі. Рушійною силою зростання стали інститути спільного інвестування, частка яких у ВВП країни зросла за досліджуваний період з 9,02% до 12,3%.

При аналізі ринків НФУ зупинимось на показниках, що характеризують розвиток страхових компаній, недержавних пенсійних фондів та кредитних спілок. Взагалі, якщо порівняти діяльність цих посередників із банківською системою, то їх питома вага буде складати не більше 10%, при цьому до 8% буде припадати на страхові компанії і до 1,5% на кредитні спілки. Тобто, у цілому цей ринок є нерозвиненим і обсяги операцій на ньому є мізерними. Ці ринки дуже чутливі до будь-яких кон'юнктурних змін, тому дуже важко говорити про його перспективи розвитку. І найголовнішою причиною цього є відсутність платоспроможного попиту на послуги цих фінансових інститутів з боку інших суб'єктів господарювання та домогосподарств.

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 01.01.2014 року становила 407, у тому числі СК «life» – 62 компанії, СК «non-life» – 345 компанії.

Розглянемо основні показники діяльності страхових компаній України (табл. 1). Усі вони зростають протягом періоду, що аналізується. Серед позитив-

Таблиця 1

Основні показники діяльності страхових компаній України за 2009-2013 рр., млн грн.

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Загальні активи страховиків	41 970,1	45 234,6	48 122,7	56 224,7	66 387,5
Обсяг сплачених статутних фондів	14 876,0	14 429,2	14 091,8	14 579,0	15 232,5
Валові страхові премії	20 442,1	23 081,7	22 693,5	21 508,2	28 661,9
Валові страхові виплати	6 737,2	6 104,6	4 864,0	5 151,0	4 651,8
Рівень валових виплат,%	33,0	26,4	21,4	23,9	16,2
Чисті страхові премії	12 658,0	13 327,7	17 970,0	20 277,5	21 551,4
Чисті страхові виплати	6 056,4	5 885,7	4 699,2	4 970,0	4 566,6
Рівень чистих виплат,%	50,0	44,2	26,2	24,5	21,2
Обсяг сформованих страхових резервів	10 141,3	11 371,8	11 179,3	12 578,0	14 435,7

Джерело: складено автором на основі даних 3

них тенденцій слід відзначити збільшення активів на 58%, а також капіталізації страхових компаній (статутні фонди зросли в 1.6 рази).

Більшість учасників ринку відзначають, що страхуванням охоплено не більше 15% всіх об'єктів. Тим не менш, наведені дані свідчить про певну насиченість страхового ринку, або, принаймні, платоспроможного попиту тих суб'єктів, які його мають. До того ж таке насичення досягалось завдяки агресивній політиці страхових компаній, особливо компаній з іноземним капіталом, які прийшли на ринок у 2005-2007 рр., коли була можливість отримувати значні прибутки від страхової діяльності. Позитивною є тенденція підвищення значення страхування життя, але, не дивлячись на значні темпи зростання, його обсяги залишаються все ще незначними, а кількість компаній, які реально працюють у цьому секторі все ще обчислюється одиницями.

Те ж можна говорити і про діяльність недержавних пенсійних фондів (табл. 2). Система недержавного пенсійного становить третій рівень пенсійної системи. Її розбудова здійснюється з 2004 року після набрання чинності Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення».

Станом на 31.12.2013 року в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 81 недержавний пенсійний фонд та 28 адміністраторів НПФ. Система недержавного пенсійного забезпечення протягом останніх років розвивається досить динамічно і має потенціал для подальшого розвитку пенсійного забезпечення населення.

Кількість осіб, які охоплені недержавним пенсійним забезпеченням є незначною в порівнянні із загальною кількістю населення України. Тому всі інші показники цих фондів незначні.

Не набагато кращі справи і в кредитних спілок (табл. 3). Кредитна спілка – неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їхніми об'єднаннями на кооперативних засадах і з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки.

Станом на 31.12.2013 року в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 624 кредитних спілок, що лише на 1% більше за попередній рік. Зростання кількості кредитних спілок пояснюється підвищенням доступності отримання кредитів порівняно з банківськими кредитами.

Основні показники діяльності кредитних спілок у досліджуваний період зменшились у середньому на 50%. Слід також відзначити, що знижується питома вага кредитів у загальній сумі активів з 92% (у 2009 р.) до 90% (у 2013 р.). Це відображає загальну тенденцію, яка притаманна цьому періоду і пов'язана із загальним зменшенням кредитування населення. У той же час суттєво зменшилась і питома вага депозитів – 70% і 51% у 2009 і 2013 рр. відповідно, що свідчить про недовіру населення до кредитних спілок. Як видно з аналізу, дані установи не можуть конкурувати на ринку з банками.

Отже, як свідчать результати дослідження, однією з проблем функціонування економіки України є нерозвиненість фінансової інфраструктури, що обмежує процес трансформації заощаджень в інвестиції і гальмує економічне зростання. У вітчизняній економіці залучення діловими суб'єктами фінансових ресурсів є дорогим, що зумовлено, зокрема, низьким рівнем розвитку інституційних елементів фінансової інфраструктури, а особливо небанківських фінансових інститутів. Тому особливо значення набуває їх кількісне зростання, підвищення ефективності діяльності та довіри з боку населення [6, с. 89]. Окреслені проблеми ще більше загострились в умовах фінансової кризи та кризи банківської системи України.

Спроможність небанківських інститутів акумулювати значні обсяги коштів на тривалі строки робить їх привабливими для співпраці з державними уста-

Таблиця 2

Основні показники діяльності недержавних пенсійних фондів України в 2009-2013 рр.

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів (тис. шт.)	65,2	69,7	75,0	61,4	61,4
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами (тис. осіб)	497,1	569,2	594,6	584,8	840,6
Загальні активи НПФ (млн. грн.)	857,9	1 144,3	1 386,9	1 660,1	2 089,8
Пенсійні внески (млн. грн.), у т.ч.	754,6	925,4	1 102,0	1 313,7	1 587,5
– від фізичних осіб	31,8	40,7	50,6	58,6	66,5
– від юридичних осіб	722,7	884,6	1 051,2	1 254,9	1 520,5
– від фізичних осіб-підприємців	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Пенсійні виплати (млн. грн.)	90,1	158,2	208,9	251,9	300,2
Кількість осіб, що отримали/отримують пенсійні виплати (тис. осіб)	28,1	47,8	63,1	66,2	69,0
Сума інвестиційного доходу (млн. грн.)	236,7	433,0	559,9	620,3	953,3
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів (млн. грн.)	47,1	64,6	86,6	106,6	135,3

Джерело: складено автором на основі даних 3

Таблиця 3

Основні показники діяльності кредитних спілок України у 2009-2013 рр., млн. грн.

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Загальні активи	4 218,0	3 432,0	2 386,5	2 656,9	2 598,8
Обсяг виданих кредитів членам кредитних спілок	3 909,1	3 349,5	2 237,4	2 531,0	2 349,1
Обсяг залучених депозитів членів кредитних спілок	2 959,3	1 945,0	1 185,5	1 287,5	1 330,1
Капітал	765,8	1 117,3	942,9	1 088,7	1 055,6

Джерело: складено автором на основі даних 3

новами. Тому держава в багатьох країнах використовує небанківські інститути для фінансування за їх допомогою провідних галузей економіки, фінансування програм розвитку недостатньо розвинутих регіонів тощо [7, с. 219].

Варто зазначити, що система впливу на ринок небанківських фінансових установ з боку держави в Україні досі остаточно не сформована. Це значною мірою зумовлено не лише внутрішніми чинниками розвитку цього ринку як такого, але й є прямим наслідком макроекономічних процесів в економіці нашої держави. Сьогодні перед Національною комісією з регулювання ринків фінансових послуг стоїть завдання якісного поліпшення контролю небанківських фінансових установ, починаючи зі збирання, аналізу, узагальнення й розкриття звітності (включаючи вдосконалення інформаційних каналів); удосконалення методології аналізу і закінчуючи формуванням оптимального механізму оперативних перевірок небанківських фінансових установ і ефективної системи реагування на синдроми їх неплатоспроможності.

Наведені пропозиції щодо формування механізму створення конкурентоспроможності небанківських фінансових установ є підставою оцінки та вдосконалення системи наглядових та контролюючих функцій Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, чіткого розподілу сфер впливу між нею та Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку. Основні напрями регулювання діяльності небанківських фінансових установ повинні становити однорідну програму впливу на їх функціонування і здійснюватися комплексно, виходячи із специфіки діяльності окремих груп цих установ.

Таким чином, враховуючи інвестиційні можливості небанківських фінансових установ у забезпеченні як реального, так і банківського секторів у фінансових ресурсах, вважаємо, що вони потенційно повинні впливати на економічне зростання в країні.

Серед основних напрямів, які необхідно визначити для пріоритетного розвитку небанківських фінансових інститутів, є такі:

а) визначити державну і суспільну підтримку небанківського фінансового сектора самостійним напрямом, як однією із стратегічних цілей органів виконавчої і законодавчої влади. Потреба в цьому на сьогоднішній момент зумовлена, у першу чергу, розбудовою небанківських інститутів, які спроможні частково взяти на себе обов'язки в соціальному забезпеченні населення. Насамперед, це стосується недержавних пенсійних фондів;

б) продовжити розпочаті процеси вдосконалення законодавства щодо регулювання небанківських фінансових інститутів;

в) активно стимулювати розвиток фінансового ринку в цілому.

г) проводити просвітницьку роботу щодо діяльності НФКУ серед споживачів фінансових послуг з використанням соціальної реклами;

д) сприяти поетапному впровадженню в небанківському фінансовому секторі України міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, аудиту, фінансової звітності, розкриття інформації та управління тощо;

е) удосконалити нормативно-правову базу в сфері ведення державного реєстру фінансових установ, ліцензування, здійснення нагляду та правозастосування;

ж) сприяти розбудові системи спеціалізованого навчання та підвищення кваліфікації працівників НФУ та представників супутніх професій, що надають відповідні послуги таким установам з використанням найкращого світового досвіду і вітчизняної практики.

Висновки. Подолання проблем у діяльності небанківських фінансових установ та прискорення їх розвитку буде сприяти більш повному задоволенню потреб суб'єктів економічної діяльності в додаткових фінансових ресурсах, активізації інституційного інвестування, забезпеченню ефективної трансформації капіталу та реалізації широкого переліку якісних фінансових послуг.

Загалом державне регулювання вітчизняного небанківського сектору повинно спрямовуватись насамперед на зміцнення фінансової стійкості НФУ з метою захисту інтересів інвесторів та споживачів фін послуг, а також на забезпечення ефективності та прозорості діяльності цих інститутів із врахуванням оптимального співвідношення між державним та ринковим регулюванням небанківського фінансового сектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каракулова І.С. Передумови та перспективи становлення недержавних пенсійних фондів в Україні / І.С. Каракулова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Сер.: Економіка. – 2006. – № 90. – С. 53-55.
2. Корнєєв В.В. Фінансові посередники: інституційна роль та інструментарій / В.В. Корнєєв // Фінанси України. – 2000. – № 2. – 223 с., с. 38-39.
3. Офіційна статистична інформація Національної комісії, що здійснює державне регулювання в сфері ринків фінансових послуг: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html.
4. Про інститути спільного інвестування: Закон України від 15 березня 2001 року № 2299-III, зі змін. та доп. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2299-14.
5. Про кредитні спілки: Закон України від 20 грудня 2001 року № 2908-III, зі змін. та доп. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2908-14.
6. Терещенко І.М. Перспективи розвитку кредитних спілок в Україні [Текст] / І.М. Терещенко // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 87-94.
7. Фурман В.М. Основні напрями стратегії розвитку ринку страхування в Україні // Науковий вісник Нац. Академії держ. под. служби України (економіка, право). – 2012. – № 1(28). – 220 с., С. 219.
8. Черкасова С.В. Ринок фінансових послуг: Навч. посібник для студентів вищих закладів освіти. – Львів: «Магнолія 2006», 2007 р. – 496 с.
9. Школьник І.О. Стратегія розвитку фінансового ринку України: дис. … докт. екон. наук: 08.00.08 / І.О. Школьник. – Суми, 2008. – 440 с.

УДК 336.7

Пугарська Н.Б.
аспірант кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ПЛАНУВАННЯ І КОНТРОЛЬ ЯК ІНСТРУМЕНТИ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ В БАНКАХ УКРАЇНИ

У статті розглянуто особливості контролінгу в банках України, виділено в складі його системи інструменти планування і контролю, наведено їх функції і сфери використання. Встановлено, що основні функції планування та контролю можуть бути розширені під дією зовнішнього та внутрішнього середовища банку внаслідок розвитку інформаційних технологій та інших нових економічних викликів. На основі практичної інформації запропоновано напрями виконання робіт з планування і контролю в системі контролінгу банку.

Ключові слова: контролінг у банках, планування і контроль у банках, інструменти системи контролінгу, функції планування і контролю, бюджетування в банку, банківські продукти та послуги.

Пугарская Н.Б. ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ КАК ИНСТРУМЕНТЫ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА В БАНКАХ УКРАИНЫ
В статье рассмотрены особенности контроллинга в банках Украины, выделены в составе его системы инструменты планирования и контроля, приведены их функции и сферы использования. Установлено, что основные функции планирования и контроля могут быть расширены под действием внешней и внутренней среды банка в результате развития информационных технологий и других новых экономических вызовов. На основе практического опыта предложены направления выполнения работ по планированию и контроле в системе контроллинга банка.

Ключевые слова: контролинг в банках, планирование и контроль в банках, инструменты системы контроллинга, функции планирования и контроля, бюджетирование в банке, банковские продукты и услуги.

Pugars'ka N.B. PLANNING FND CONTROL AS INSTRUMENTS OF CONTROLLING SYSTEM IN UKRAINIAN BANKS
The features of controlling in the banks of Ukraine, the instruments of planning and control are selected in composition of his system, their functions and spheres of the use are resulted are considered In the article. It is set, that the basic functions of planning and control can be extended under action of environment of bank external and internal as a result of development of information technologies and other new economic calls. On the basis of practical information the directions of implementation of works are offered from planning and control in the system of bank controlling.

Keywords: controlling in banks, planning and control in banks, instruments of the system of controlling, function of planning and control, budgeting in a bank, bank products and services.

Постановка проблеми. Банківська система України має специфічні умови та особливості функціонування, оскільки постійно перебуває під наявними або очікуваними стресовими явищами. Значним ступенем ризику характеризуються відносини банків із учасниками зовнішнього середовища, у результаті яких вони можуть зазнавати погіршення якості кредитного портфеля і отримувати збитки. У свою чергу, отримання фізичними чи юридичними особами кредитних ресурсів у банківському секторі може нести ряд загроз їх фінансовій та економічній безпеці через непередбачуваність ситуації в банках України. Тобто виникла ситуація, коли здійснювати активні операції більшості бажаючих ризиковано – і банкам, і тим, хто відчуває потребу в них. Передбачуваність діяльності фінансово-кредитних установ України досить ускладнена, що унеможливлює застосування освоєного світового досвіду в управлінні ними.

Для налагодження ситуації потрібно, використовуючи передові надбання, апробовувати всі можливі підходи до управління банками, одним з яких є контролінг. Планування і контроль, як основні інструменти контролінгу, мають важливе значення в практиці банківського менеджменту, дозволяють поєднати тактичні рішення, що приймаються керівниками підрозділів банку, з перспективами зміцнення його фінансової стійкості, платоспроможності і прибутковості. Контроль у банку пов'язаний з наглядом, перевіркою та аудитом виконаних робіт по досягненню мети його функціонування, у той час як функції планування забезпечують розробку, виконання та реалізацію перспективних управлінських рішень.

Складність освоєння, висока ціна автоматизації робіт у системі контролінгу, відсутність належної кваліфікації у виконавців, стримування прогресивних форм керування банківськими операціями на різних управлінських рівнях та інші проблемні моменти, стримують розвиток інструментів контролінгу в банках України. Проте, від оперативності їх якісного впровадження залежить результативність діяльності банків, оскільки передовий світовий досвід містить відповідні напрацювання стосовно тактики і стратегії менеджменту в кризових ситуаціях у банківському секторі. Зважаючи на пряме відношення цих розробок до контролінгу, теоретичне і практичне вивчення основ їх використання в банках є актуальним науковим завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість планування і контролю як інструментів системи контролінгу в банках України викликає значний інтерес у дослідників. Серед авторів, що вивчали останніми роками специфіку контролінгу в банках, можна виділити наступних:

Л.Л. Дякон [1], З.В. Задорожний [2], К.О. Кандиба [3], О.О. Лисянська [5], Б.І. Сюркало [7], А.М. Ужва [8], Н.П. Шульга [9], А. Дейхл [10], А. Блазек [10], К. Ейселмаєр [10] та інші. Вчені наводять різні підходи до особливостей формування та функціонування контролінгу в банках, розглядають його сутнісні характеристики, механізми реалізації функцій та принципові положення. Розглядається специфіка планування, аналізу та контролю як основних інструментів контролінгу, проте відсутнє системне бачення щодо використання цих інструментів у діяльності банків для забезпечення сталого розвитку та стабільної прибутковості банків України.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, що полягає в особливостях планування та контролю в банках України та обґрунтуванні можливостей раціонального їх використання в рамках системи контролінгу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасним інструментом, який дозволяє управляти формуванням та використанням фінансових ресурсів банків, є контролінг. Для розгляду місця планування та контролю в системі контролінгу банківських установ, розглянемо визначення поняття «контролінг». Термін «контролінг» є запозиченим з інших мов, його економічна сутність означає управління, нагляд та контроль [2, с. 15]. Проте, функціонування контролінгу в практичній діяльності не зводиться до звичайної системи контролю, а пов'язане із набагато ширшою сферою функціонування банків. Визначення контролю в банківській діяльності дещо відрізняється від контролінгу і пов'язане з наглядом та спостереженням для подальшого здійснення перевірок або ревізійних заходів [1, с. 108].

Для того, щоб зрозуміти з якими функціями компетентних працівників банків повинен бути пов'язаний контролінг та його інструменти планування і контроль, зокрема, наведемо визначення контролінгу, запропоноване в Новітньому словнику слів і виразів іншомовного походження. Отже, контролінг «(англ. controlling) – це систематично здійснювана управлінська діяльність, спрямована на відстеження стану вирішення поставлених завдань працівниками з одночасним корегуванням їх роботи; орієнтується на виконання затверджених стандартів і нормативів, постійний моніторинг процесів досягнення планів у межах управління економічними системами» [6, с. 420].

У банківських установах контролінг пов'язаний з підтримкою функціонування існуючих підрозділів шляхом впровадження інноваційних банківських рішень, зокрема, фінансово-економічних, інформаційних, кадрових, маркетингових, фондових інструментів, що дозволяють задовольнити потреби відповідних керівників [3, с. 398]. Тобто, з використанням інструментів контролінгу створюється, обробляється, перевіряється та подається на розгляд керівництва банків комплексна управлінська інформація.

Зважаючи на зазначене, контролінг у банку пов'язаний системою менеджменту, яка спрямована на організацію, планування, аналіз і контроль усіх сфер діяльності фінансово-кредитної установи для досягнення поставлених стратегічних завдань. При цьому, застосування інструментів контролінгу можливе в організаційній, фінансовій, інвестиційній, продуктовій, збутовій діяльностях, що дозволятиме

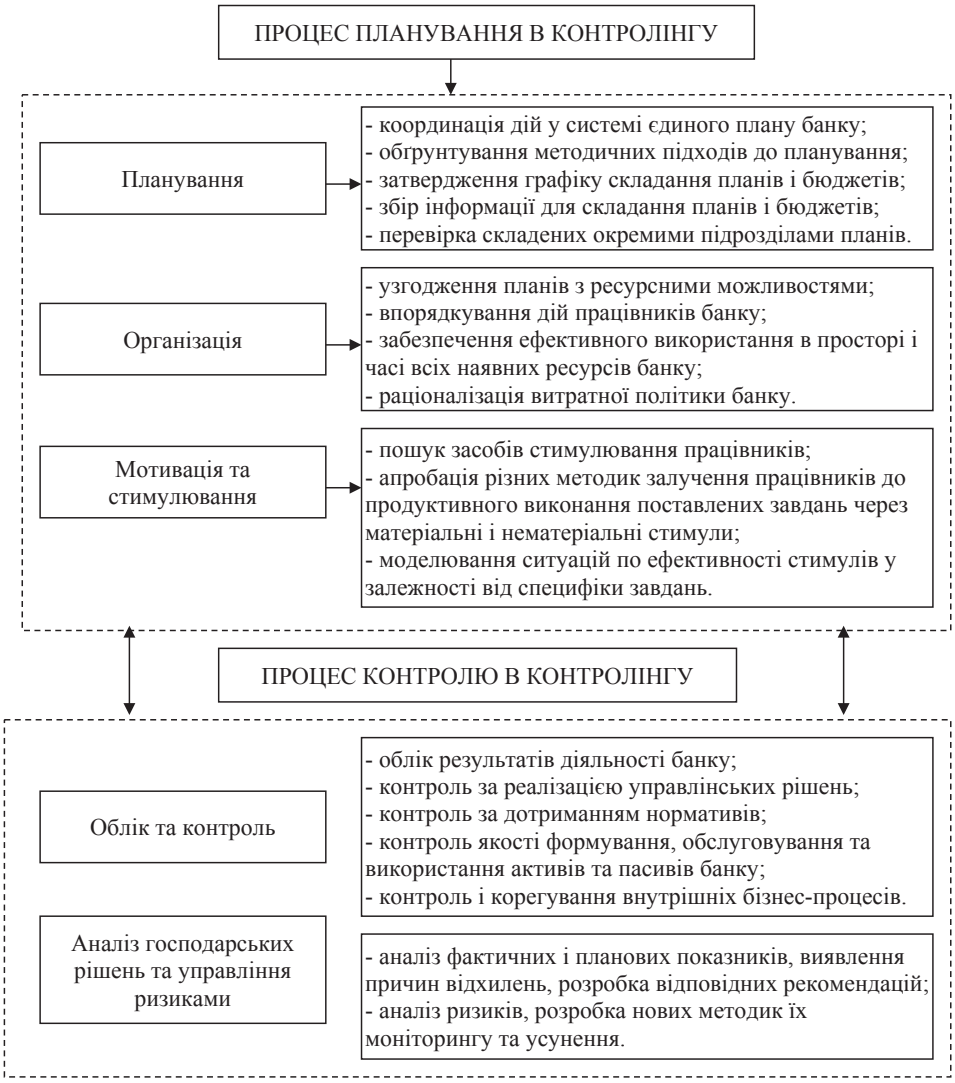


Рис. 1. Місце планування і контролю в системі інструментів контролінгу банку

Джерело: розробка автора

ефективно управляти банком та забезпечувати його довгострокове функціонування [10, с. 67].

Місце планування і контролю в складі інших важливих інструментів системи контролінгу банку можна подати у вигляді рис. 1.

На основі планування і контролю виконується значна кількість робіт з управління діяльністю банку в частині регулювання і нагляду за поточними, перспективними активно-пасивними операціями та супроводжуючих бізнес-процесів, об'єднаних у систему контролінгу, що є сучасним та ефективним механізмом управління банком. Планування і контроль у системі контролінгу призначені для синтезу і поєднання в єдиній динамічній системі банку практичних засад організації, планування, обліку, аналізу, контролю, мотивації та стимулювання бізнес-процесів [10, с. 32]. У подальшому відбувається обробка масивів інформації, що дозволяє прийняти виважені управлінські рішення по управлінню банком, спрямовані на виконання всіх існуючих завдань банківської установи. Важливими інструментами також є організаційна робота, мотивація і стимулювання, аналіз господарських рішень та управління ризиками, управління інформацією.

У системі контролінгу на плануванні та контролі базуються всі інші елементи, оскільки під час планування потрібно передбачати хто буде виконувати організаційні та стимулюючі функції, а під час контролю за діяльністю банку використовуються методи економічного аналізу та обліку. При цьому, як планування, так і контроль передбачають опрацювання значних масивів інформації, які необхідні для досягнення цілей банку. Не зважаючи на те, що ефективне існування планування і контролю в системі контролінгу банку можливе лише в єдиному механізмі, кожен з цих інструментів має свої характерні функції.

Процеси планування діяльності банку, як одного з інструментів контролінгу, потрібно спрямовувати на виконання наступних функцій:

1. Виконання дій у рамках стратегічного планування банку.

2. Обґрунтування можливостей адаптації юридичної, організаційної та фінансової структур відповідно до обраного стратегічного набору банку [7, с. 546].

3. Складання планового балансу банку з визначенням його структури.

4. Забезпечення узгодженості поточних та перспективних планів банку.

5. Внесення коректив у систему планів банку в результаті дослідження змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах, на фінансово-кредитному, інвестиційному, фондовому та інших ринках.

6. Формування ключових факторів успіху банку та врахування їх в консолідованому бюджеті.

7. Моделювання виконання бюджетів, розробка рекомендацій щодо зміни кінцевих орієнтирів, коригування планових показників у всіх підрозділах банку по причині встановлення їх нераціональності або недосяжності.

8. Складання консолідованого бюджету банку та внесення коректив у цей документ у процесі його виконання.

9. Моніторинг фінансово-економічної діяльності, що впливає на виконання бюджету і розробка рекомендацій по вдосконаленню відповідних бізнес-процесів.

10. Калькуляція собівартості банківських продуктів та послуг, доведення даних до відповідних підрозділів та моніторинг виконання.

11. Моніторинг ризиків, розробка рекомендацій щодо можливих варіантів їх подолання в межах нормативів НБУ та виходячи з допустимих параметрів фінансової стійкості банку.

Наведений перелік функцій планування, як інструменту контролінгу, може бути розширений іншими, оскільки сучасне внутрішнє і зовнішнє середовища діяльності банків досить швидко розвиваються, виникає необхідність розширювати повноваження структурних підрозділів, а особливо служби контролінгу. Очевидно, що без знання специфіки розробки, формування, використання та вилучення з обігу банківських продуктів та послуг, фахівці з планування діяльності банку не зможуть якісно запланувати доходи та витрати по цих продуктах, передбачати можливості збільшення або зменшення процентних доходів і витрат протягом року, коли зростає чи знижується бізнес-активність, відповідно і потреба в послугах банків. Тому планування, як інструмент контролінгу в банку, є основою його успішної діяльності, оскільки дозволяє сформувати масив вихідних даних, які є орієнтиром для всіх працівників, а постійне регулювання планів та внесення в них змін дозволяє підвищувати якість планування і прибутковість функціонування фінансово-кредитних установ.

У процесі планування важливо застосовувати різні інформаційні технології, що дозволять змоделювати прогнозні показники діяльності банку, підтвердити їх не лише досвідом визначеного кола відповідальних осіб, але й можливостями сучасного інформаційного забезпечення. До таких інформаційних технологій відносяться специфічні засоби електронного управління банком, а також ті, що використовуються для надання послуг клієнтам. Наприклад, більшість банків активно використовує технологію розрахунків із суб'єктами господарювання «клієнт-банк», засоби інтернет-банкінгу, платіжні системи по пластикових картках, міжбанківські валютні перекази через відповідні системи, технології розрахунків у системі електронної комерції. За декілька попередніх років, на основі оцінки результатів використання даних інформаційних технологій, оцінки перспектив їх розвитку та зростання попиту, потрібно планувати витрати банку на обслуговування, модернізацію інформаційної мережі, а також доходи від їх використання. Крім того, оскільки успіх діяльності банку пов'язаний виключно із задоволенням потреб клієнтів і отриманням від цього прибутку, то очевидно, що бюджетне планування, прогнозування структури балансу та інших важливих показників буде пов'язане саме з інформаційними технологіями. Існує можливість використання цих даних в якості інформаційного масиву для обробки в спеціальних програмних комплексах, що дозволяють опрацювати певні вхідні параметри та отримати бажані планові вихідні результати.

Досить важливим інструментом контролінгу в банку є контроль діяльності [8, с. 45]. Активне формування ресурсної бази банками через залучення коштів вимагає специфічної системи, що дозволяє ефективно їх відстежувати, яка представлена у формі контролю. До важливих функцій контролю слід віднести наступні:

- розробка заходів для забезпечення продуктивного використання ресурсів, раціоналізації витрат, що дозволятимуть підвищувати ефективність діяльності банку;

- контроль за використанням активів та пасивів, всієї сукупності документації банку, за право-

мірністю використання матеріально-технічного забезпечення з метою уникнення можливостей його розкрадання і зникнення, за потоками грошових коштів, а також перевірка правильності заповнення документів, унеможливлення несанкціонованого доступу до інформаційних систем;

- розробка механізмів захисту персоналу, ресурсного забезпечення, у тому числі інформаційного від внутрішніх та зовнішніх загроз;

- формування масивів інформації для вищого керівного складу банку про параметри його фінансової стійкості, зміни запитів споживачів на продукти та послуги, зміни конкуренції на ринку, появу нових конкурентів, зміни в регулятивних стандартах, постановах і розпорядженнях НБУ для більш ефективного обґрунтування і прийняття управлінських рішень;

- розповсюдження по внутрішній мережі банку рекомендацій про необхідність виконання працівниками внутрішньобанківських процедур, рекомендацій, розпоряджень, посадових інструкцій та інших загальних положень;

- моніторинг правового супроводу діяльності банківської установи, спрямований на забезпечення його відповідності законодавству України, що регулює бізнес-середовище;

- контроль за процесом управління ризиками в банківський діяльності з використанням розроблених методик, внесення коректив у випадку виявлення невідповідності процесів ризик-менеджменту прийнятій у банку політиці їх регулювання.

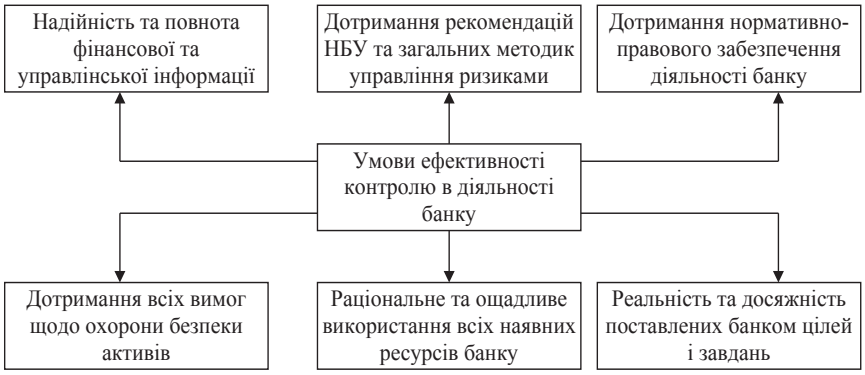


Рис. 2. Умови забезпечення ефективності контролю, як інструмента контролінгу банку

Джерело: розробка автора

Наведені функції контролю дають змогу побачити, що він є надійним та дієвим набором засобів, професійне використання яких дозволяє керівництву банку переконатись у відповідності оперативних бізнес-процесів розробленому стратегічному набору. Крім того, контрольні заходи створюють умови для виконання операцій тільки після отримання компетентними працівниками відповідних дозволів; контроль дає змогу зберегти в безпеці активи та раціонально сформувати і використати пасиви [5, с. 221]. При цьому, фінансово-господарська звітність, завдяки роботі контролюючих працівників, є вичерпною, репрезентативною та актуальною, а за рахунок заходів ризик-менеджменту розроблена ефективна політика управління ризиками.

Процес контролю, як елементу контролінгу банку, є важливим інструментом у системі процесів контролінгу в банках України і спрямований на забезпечення нагляду за їх діяльністю, внесення рекомендацій щодо раціонального і ощадливого управління активами та пасивами для зростання його прибутковості (рис. 2). З рис. 2 можна побачити, що умовами ефективності контролю в діяльності банку є надійність та повнота фінансової та управлінської інформації, дотримання рекомендацій НБУ та загальних методик управління ризиками, дотримання нормативно-правового забезпечення діяльності банку та інші.

У практиці діяльності банків планування і контроль в якості інструментів контролінгу застосовуються в значній кількості робіт. На прикладі інформації про якість активів (кредитів) у ПАТ КБ «Приватбанк» за 2013 рік (табл. 1) наведемо особливості прояву функцій планування та контролю як інструментів контролінгу.

З табл. 1 можна побачити, що кредитний портфель банку на 83,3% формується за рахунок кредитів, що надані юридичним особам, на 13,5% – за рахунок кредитів, що надані фізичним особам на поточні потреби та 3,2% – за рахунок інших кредитів. Функції контролю в даному випадку повинні проявлятись у правомірності видачі кредитів юридичним особам, так як вони є найбільшими позичальника-

Таблиця 1

Аналіз кредитної якості кредитів ПАТ КБ «Приватбанк» станом на 1.01.2014 р.

Найменування статті	Кредити, що надані юридичним особам	Кредити, що надані фізичним особам-підприємцям	Іпотечні кредити фізичних осіб	Кредити, що надані фізичним особам на поточні потреби	Інші кредити, що надані фізичним особам	Усього
Непрострочені та не знецінені	130 003 045	1 483 196	912 903	21 461 610	2 008 734	155 869 488
Прострочені, але не знецінені	2 236 738	270 370	196 007	2 547 537	780 935	6 031 587
Знецінені кредити, які оцінені на індивідуальній основі	6 294 699	221 670	2 136 762	744 038	3 163 325	12 560 494
Загальна сума кредитів до вирахування резервів	138 534 482	1 975 236	3 245 672	24 753 185	5 952 994	174 461 569
Резерв під знецінення за кредитами	(17 536 248)	(245 361)	(1 924 562)	(1 153 256)	(3977067)	(24 836 494)
Усього кредитів за мінусом резервів	120 998 234	1 729 875	1 321 110	23 599 929	1 975 927	149 625 075

Джерело: складено на основі даних [4]

ми банку; у підвищенні якості оцінки кредитоспроможності позичальників; у контролі за поверненням коштів позичальниками; у допомозі в обґрунтуванні оптимальних кредитних програм та пошуку шляхів вчасного повернення коштів і без затримки платежів.

Досить значна увага з боку контролюючих підрозділів повинна звертатись на контроль вчасності повернення кредитів, оскільки 1,6% із загальної їх вартості прострочені, із затримкою платежу від 32 до 29 днів і можуть перейти в категорію знецінених. Крім того, 12,56 млрд. грн. кредитів у ПАТ КБ «Приватбанк» у 2013 році були знеціненими та оціненими на індивідуальній основі, тобто виник прострочений статус цих кредитів та можливість реалізації об'єктів забезпечення. У даному випадку спеціалісти з відділу контролінгу повинні контролювати процеси погашення цих кредитів, у тому числі й реалізації заставного майна, оскільки більше 90% від знецінених кредитів мають затримку по платежах від 184 до 366 днів і більше. Для банку така ситуація негативно відображається на показниках діяльності, оскільки неповернення кредитів знижує проценті доходи та ефективність діяльності.

Стан якості кредитів банку потрібно передбачати в поточних і перспективних планах роботи, у планових бюджетах по показниках формування доходів та витрат. Зокрема, дохідну частину бюджету банку варто моделювати із можливим неврахуванням процентних доходів по знецінених кредитах, оскільки їх вчасне повернення є малоймовірним. Тоді як у витратах потрібно запланувати менші обсяги фінансування окремих підрозділів банку, бо прогнозовані раніше доходи у вигляді процентів не будуть залучені. Важливість заходів планування в даному випадку проявляється також у тому, що служба контролінгу на основі систематичного довгострокового моніторингу фінансової звітності повинна в короткостроковому періоді вірно розраховувати резерв під знецінення кредитів та розмір недоотриманих процентних доходів, за рахунок яких планується фінансувати різні витрати, а в довгостроковій перспективі планувати шляхи зменшення обсягів знецінених кредитів.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження таких інструментів системи контролінгу в банках України, як планування і контроль дало змогу встановити, що вони є важливими елементами та поєднують у собі функції планування, організації, стимулювання, аналізу, обліку, контролю та управління ризиками. Застосування інструментів планування і контролю можливе в організаційній, фінансовій, інвестиційній, продуктовій, збутовій діяльностях, що дозволяє ефективно управляти банком та забезпечує його довгострокове функціонування.

Для якісної реалізації функцій планування і контролю в системі контролінгу необхідне використання широкого переліку інформаційного забезпечення, адже без нього не можлива діяльність банків України в сучасному бізнес-середовищі. Оскільки раціональні процеси планування і контролю можливі тільки за умови врахування всіх сфер банківської діяльності, то спеціалісти служби контролінгу повинні бути достатньо кваліфікованими та володіти всіма можливими знаннями, у тому числі, що стосуються можливостей використання інформаційних технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дякон Л.Л. Проблеми побудови системи контролінгу в банківських установах України [Текст] / Л.Л. Дякон // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 7/8. – С. 107-111.
2. Задорожний З.В. Контролінг: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / З.В. Задорожний., І.Є. Давидович, А.В. Фаїзов. – Т.: Економічна думка, 2010. – 224 с.
3. Кандиба К.О. Фінансовий контролінг у системі управління комерційним банком: зарубіжний досвід / К.О. Кандиба // Научно-технический сборник – № 89. – 2009. – С. 396-403.
4. Консолідований річний фінансовий звіт ПАТ КБ «Приватбанк» за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://static.privatbank.ua/files/finance/2013_kons.pdf.
5. Лисянська О.О. Методичне забезпечення контролю виконання фінансового плану банку / О.О. Лисянська // Вісник університету банківської справи Національного банку україни – № 1(13). – 2012. – С. 219-223.
6. Новітній словник іншомовних слів і виразів: [відп. за вип. Ю.І. Хацкевич]. – Мн.: Харвест, 2001. – 976 с.
7. Сюркало Б.І. Особливості планування в системі управління фінансами банку / Б.І. Сюркало // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. Випуск 235. В 5 т. Том 2. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – С. 542-547.
8. Ужва А.М. Контролінг: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / А.М. Ужва. – Миколаїв: МДАУ, 2011. – 293 с.
9. Шульга Н.П. Банківський контролінг: [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Н.П. Шульга. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 438 с.
10. Deyhle A. Controlling and the Controller / Deyhle A., Blazek A., Eiselmayer K. – Verlagfür Controlling Wissen; 1 edition (March 10, 2011). – 239 p.

УДК 330.1

Савич І.В.
аспірант кафедри фінансів
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

СУЧАСНИЙ СТАН ТІНІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

У статті висвітлені сучасні тенденції та основні форми тінізації бюджетних відносин в Україні. Виокремлені характерні порушення у частині формування та розподілу бюджетних коштів. Проаналізовані основні форми моніторингу та протидії злочинним проявам у сфері тінізації бюджетних відносин.
Ключові слова: тіньова економіка, тінізація бюджетних відносин, бюджетні правопорушення, корупція, податкові надходження.

Савич И.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТЕНИЗАЦИИ БЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ
В статье рассмотрены современные тенденции и основные формы тенизации бюджетных отношений в Украине. Выделены характерные нарушения в части формирования и распределения бюджетных средств. Проанализированы основные формы мониторинга и противодействия преступным явлениям в сфере тенизации бюджетных отношений.
Ключевые слова: теневая экономика, тенизация бюджетных отношений, бюджетные нарушения, коррупция, налоговые поступления.

Savych I.V. CURRENT CONDITION OF THE SHADOWING PROCESSES IN STATE BUDGET OF UKRAINE
The article highlights current trends and basic forms of shadow processes in state budget system of Ukraine. Paper provides an analysis of key violations that take place in Ukrainian budget process. The study attempts to investigate main forms of monitoring and countering crime actions in state budget system of Ukraine.
Keywords: shadow economy, shadow budget relations, budget violations, corruption, tax revenues.

Постановка проблеми. Значних збитків державі завдає економічна злочинність, вагоме місце у якій займають злочини, пов'язані зі зловживаннями у бюджетній сфері. Підтвердженням цього є істотне збільшення за останні роки кількості злочинних посягань на бюджетні кошти, які виділяються урядом на різноманітні соціальні та економічні програми, а також на пільгові кредити. Вони вчиняються у формі розкрадання, привласнення, а також використання не за призначенням згаданих активів. Це, у свою чергу, призводить до невиконання економічних та соціальних програм, створює атмосферу соціальної напруженості в окремих регіонах, яким такі кошти виділялися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам детінізації державного сектора економіки крізь призму бюджетних відносин приділяли увагу такі зарубіжні вчені-економісти, як: А. Ділнот, С. Морріс, В. Леєу, А. Френз, Ж. Віллард, К. Карсон, Дж. Арвай, Б. Контіні, Ч. Константіно, Т. Ейдт, Е. Дж. Вайнер, Д. Коломер В'ядель, Ф. Шнайдер та інші.

Дослідження даної проблематики знайшло своє відображення у наукових працях вітчизняних науковців, серед яких, зокрема: З. Варналій, Т. Ковальчук, І. Мазур, В. Мандибура, А. Мокій, С. Мошенський, В. Попов, В. Предборський, В. Турчинов, М. Флейчук, Ю. Харазішвілі та інші.

Окремими аспектами проблем бюджетного процесу, зокрема у контексті детінізаційних процесів, займалися В. Базилевич, О. Барановський, В. Геєць, І. Лютий, В. Мунтіян, С. Ніколенко, Ю. Пахомов, І. Тивончук, С. Юрій та інші.

Постановка завдання. Незважаючи на це, поглибленого дослідження потребують питання сутності тінізаційних процесів у бюджетній сфері, природа їх походження та сучасні тенденції, основні форми протидії тінізації бюджетних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розкрадання і нецільове використання бюджетних коштів пояснюються неналежним контролем за їх рухом, а також невжиттям превентивних заходів щодо своєчасного припинення їх незаконного вилучення в держави при сприянні окремими посадовими особами, прорахунками в налагодженні фінансовими органами України шляхів їх передачі безпосереднім користувачам.

Серед найбільш важливих програм, які фінансуються з державного бюджету і які часто виступають об'єктом тіньових посягань з боку суб'єктів бюджетних відносин, є підтримка:

– окремих регіонів України (територій пріоритетного розвитку, районів стихійного лиха та їм подібних);

– окремих галузей господарства (сільського господарства, добувної та металургійної промисловості);

– нових форм господарювання (фермерства, малого та середнього бізнесу);

– закупівлі зерна та паливно-мастильних матеріалів;

– створення робочих місць для безробітних [1].

Процедура виділення та використання бюджетних позичок здійснюється за прийнятими постановами Уряду і підписаним договором між Міністерством фінансів України і одержувачами кредитів. Подібні рішення приймаються адміністраціями областей чи районів у випадку виділення цільових позичок з їх бюджетів. У таких документах передбачаються обсяги, терміни, умови кредитування, а також мета, для якої вони призначені. Одержувачі таких позичок – виконавчі органи областей, міст чи районів, а також регіональних відділень фондів і адміністрацій суб'єктів господарської діяльності – здійснюють подальше розподілення державних коштів між виконавцями програм, що фінансуються бюджетом.

З урахуванням аграрної спеціалізації більшості регіонів України фіксується тенденція до поширення зловживань і корупційних проявів у сфері використання дотаційних бюджетних ресурсів, призначених для потреб агропромислового комплексу, що негативно впливає на ефективність реалізації відповідних державних програм. Механізми скоєння даних правопорушень такі:

– незаконне заволодіння та легалізація майна, придбаного за рахунок бюджетних коштів виділених на реалізацію інноваційних проектів в агропромисловому комплексі;

– розкрадання бюджетних коштів що виділяються суб'єктам господарювання в межах цільових програм державної підтримки агропромислового комплексу;

– заволодіння фінансовими ресурсами, виділеними для підтримки агропідприємств через механізм здешевлення коротко- і довгострокових кредитів.

Крім цього, бюджетній сфері притаманні непоодинокі порушення при використанні бюджетних коштів, що спрямовуються для фінансової підтримки виробництва продукції тваринництва, у частині дотування сільськогосподарських товаровиробників на одиницю виробленої продукції, внаслідок чого державним інтересам наносяться збитки у вигляді розтрати бюджетних ресурсів та виплати дотацій суб'єктам, які не є сільськогосподарськими товаровиробниками.

Отже, розподіл значних сум бюджетних коштів, широкі повноваження службових осіб щодо розподілення кредитів, відсутність дієвого контролю за їх використанням призводять до численних порушень. Найбільш характерними із них є:

– недоотримання встановленого регламенту розгляду заяв на кредити та їх виділення, що не виноситься на обговорення відповідних комісій з кредитування чи не здійснюється в межах конкурсів, а приймається одноосібним рішенням тієї чи іншої посадової особи;

– виділення коштів без забезпечення гарантій їх повернення, а також не надходження таких засобів до конкретних отримувачів;

– затримка виконавчими органами розподілення отриманих із бюджету позичок, проведення їх через депозитні банківські рахунки з метою отримання відсотків із наступним їх використанням у власних цілях;

– розміщення бюджетних коштів не на рахунках регіональних відділень Національного банку України, а в комерційних банках, наслідком чого може бути зменшення надходжень до державного бюджету;

– видача державних позичок під мінімальний відсоток або без відсотків посадовим особам різного рівня;

– передача бюджетних позичок безпосередньо у статутні фонди суб'єктів господарської діяльності, створених родичами керівників державних владних та управлінських структур;

– видача бюджетних позичок у вигляді комерційних кредитів господарюючим суб'єктам, які не мають безпосереднього відношення до державних цільових програм;

– витрачання бюджетних позичок службовими особами органів влади та управління на власні потреби [1].

Встановивши так звані «осередки» виникнення бюджетних порушень, доцільно систематизувати, класифікувати й ранжувати їх види, а потім розподілити їх за основними сферами походження. Так утворилися три основні групи факторів бюджетних порушень, а саме: законодавчі, нормативно-правові, суспільно-психологічні. Така систематизація бюджетних порушень за походженням дає можливість відокремити конкретний факт від решти подібних, але відмінних за природою, докладно досліджувати умови їх настання, а також розробити і вжити відповідні запобіжні заходи для недопущення зловживань у майбутньому.

Крім того, ми розрізняємо окремі рівні, на яких з'являються бюджетні порушення, а саме: «державний бюджет України», «головні розпорядники», «розпорядники нижчого рівня», «одержувачі», «виконавці».

Щодо основних тенденцій тінізації бюджетних відносин, що мали місце у 2014 р. в Україні, то вони такі. Лише протягом січня 2014 р. виявлено незаконних і не за цільовим призначенням проведених витрат, недостач коштів державного бюджету та інших загальнодержавних активів на загальну суму 417,5 млн грн, або 69% від виявленого обсягу загальнодержавних і комунальних ресурсів, що використані з порушенням нормативно-правових актів.

Крім того, встановлено недоотримання державним бюджетом, бюджетними установами і організаціями, державними підприємствами належних їм доходів загалом на 92 млн грн, з них державним бюджетом – понад 64 млн грн.

Найбільші суми порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів держави, виявлено Держфінінспекціями в Харківській (19,3 млн грн), Житомирській (10,4 млн грн) областях, м. Києві (9,6 млн грн), Дніпропетровській (8,3 млн грн) та Кіровоградській (7,3 млн грн) областях.

Загалом останніми роками серед порушень фінансово-бюджетної дисципліни найбільш поширеними в Україні є: 1) порушення законодавства з оплати праці, штатної дисципліни; 2) порушення при здійсненні відрахувань до державних цільових фондів; 3) безпідставне покриття витрат сторонніх юридичних, фізичних осіб та госпрозрахункових структурних підрозділів; 4) незаконне відчуження майна; 5) безпідставне надання благодійної, соціальної допомоги; 6) незаконне використання (списання) коштів та матеріальних цінностей; 7) незаконна ліквідація (знищення, розбирання) майна; 8) недоотримання фінансових ресурсів; 9) недоотримання фізичними особами належних їм виплат; 10) недостачі матеріальних цінностей [2].

Щодо порушень законодавства у сфері управління місцевими бюджетами, то загалом протягом січня поточного року виявлено незаконних та не за цільовим призначенням проведених витрат і недостач комунальних ресурсів на загальну суму 187,3 млн грн, що становить 31% від загального обсягу використаних з порушенням нормативно-правових актів ресурсів держави.

Суттєві порушення при використанні комунальних ресурсів допущено на підприємствах, в установах і організаціях у Донецькій, Житомирській, Запорізькій, Дніпропетровській та Черкаській областях, де суми встановлених незаконних, нецільових витрат і недостач становлять відповідно 102,4 млн грн; 9 млн грн; 7,8 млн грн; 7,6 млн грн та 6,5 млн гривень. Крім того, встановлено втрати належних доходів місцевими бюджетами, комунальними підприємствами, установами й організаціями на загальну суму 43,8 млн грн, з яких понад 35,6 млн грн – кошти місцевих бюджетів.

Зауважимо, що серед фінансових порушень найбільшого поширення в Україні у поточному році набули: порушення законодавства з оплати праці, штатної дисципліни; порушення при здійсненні відрахувань до державних цільових фондів; безпідставне покриття витрат сторонніх юридичних, фізичних осіб та госпрозрахункових структурних підрозділів; незаконне відчуження майна; зарахування до доходів місцевих бюджетів обов'язкових платежів, належних перерахуванню до інших місцевих бюджетів; зайве виділення (отримання) бюджетних коштів внаслідок завищення розрахунків; зайва оплата за виконані роботи, надані послуги внаслідок завищен-

ня їх вартості чи обсягів; нецільове використання бюджетних коштів, благодійних внесків; недоотримання фінансових ресурсів; недостача матеріальних цінностей [2].

Зрозуміло, що серед контролюючих органів, які відслідковують законність використання бюджетних коштів, ключова роль відводиться Держфінінспекції України, діяльність якої у 2013 р., як і в минулі роки, була спрямована на забезпечення належного рівня фінансово-бюджетної дисципліни в державі. У межах виконання визначеного Главою держави загального курсу на дерегуляцію та зменшення тиску на суб'єктів господарювання, а також із урахуванням положень Програми реформ щодо зменшення частоти здійснення заходів державного контролю, їх проведення на підставі критеріїв оцінювання ступеня ризику, Держфінінспекція здійснювала активну роботу в частині зменшення кількості контрольних заходів з одночасним підвищенням їх ефективності, зокрема шляхом зосередження уваги на об'єктах зі значними фінансовими ресурсами та високим ступенем ризику допущення порушень.

Результатом реалізації органами Держфінінспекції окреслених заходів стало зменшення кількості перевірених об'єктів. Так, у 2013 р. охоплено контрольними заходами майже 6 тис. підприємств, установ і організацій (з них майже 3,9 тисячі бюджетних установ), що на 9,4 тис. менше, ніж у 2009 р. Проведені Держфінінспекцією контрольні заходи засвідчили, що і надалі залишається розповсюдженою негативна практика незаконного використання державних ресурсів. Загалом, якщо у 2011–2012 рр. органами Держфінінспекції щороку охоплювалося контролем близько 481 млрд грн фінансових та матеріальних ресурсів, то минулого року перевірено використання понад 672 млрд грн, або в 1,4 рази більше.

У розрахунку ж на 1 перевірений об'єкт відповідний показник зріс майже утричі у 2013 р. – до 112,4 млн грн, порівняно з 2011 р. (38,6 млн грн) та у 2,2 рази порівняно з 2010 р. (50,4 млн грн) (рис. 1).

Рис. 1. Охоплення контролем фінансових та матеріальних ресурсів, пов'язаних з бюджетними відносинами, Держфінінспекцією у 2010–2013 рр.

Складено за [2]

Аналізуючи динаміку тінізації бюджетних відносин (на основі виявлених правопорушень) у період 2008–2012 рр. (рис. 2) варто звернути увагу на різке збільшення всіх видів правопорушень у бюджетній сфері у 2010 р. Причому обсяг незаконних витрат ресурсів у 2010 р. збільшився у 16,2 рази порівняно з попереднім роком (відповідні значення становили 26,0 тис. та 1,6 тис.).

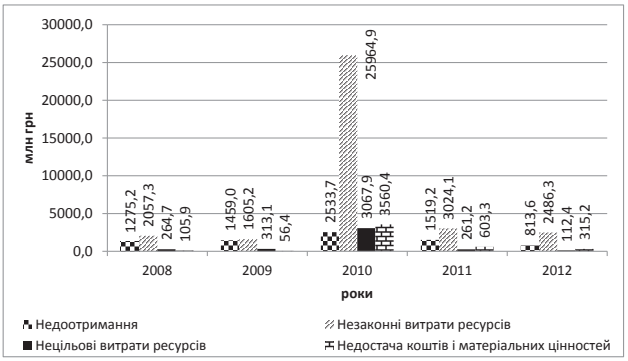


Рис. 2. Динаміка порушень, виявлених у 2008–2012 рр., що призвели до тінізації бюджетних відносин

Складено за [2]

Орієнтування фінансового контролю на охоплення найбільш ризикових сфер та фінансових потоків дозволило підвищити результативність контрольних заходів. Як наслідок, суми виявлених втрат фінансових і матеріальних ресурсів у розрахунку на один перевірений об'єкт збільшилася: якщо у 2011 та 2012 роках вона становила понад 400 тис. грн, то у минулому році зросла майже до 617 тис. грн.

Загалом протягом 2013 р. на 95,5% перевірених об'єктів встановлено порушень, що призвели до втрат на загальну суму майже 3,7 млрд грн. Зокрема, внаслідок неправомірних дій окремих керівників, реалізації товарів, робіт, послуг за заниженими цінами, безоплатного надання в оренду природних і матеріальних ресурсів тощо бюджетами усіх рівнів, бюджетними установами та організаціями, підприємствами втрачена можливість отримати належні їм доходи в сумі майже 1,3 млрд грн, у тому числі бюджетами – понад 453,1 млн грн.

На понад 5,4 тис. підприємств, установ і організацій встановлено понад 2,4 млрд грн незаконних і не за цільовим призначенням проведених витрат та недостач матеріальних і фінансових ресурсів, у тому числі – понад 1,2 млрд грн бюджетних коштів.

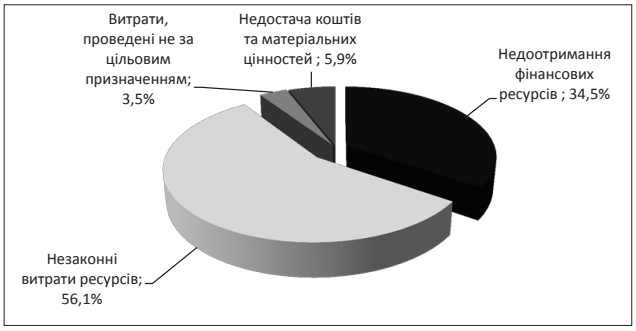


Рис. 3. Структура порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, виявлених органами Держфінінспекції за 2013 р. в Україні

Складено за [2]

Співвідношення зазначених порушень наведено на рисунку 3. Найбільш поширеними порушеннями фінансово-бюджетної дисципліни в державі у 2013 р. залишалися: порушення вимог Бюджетного кодексу в частині нецільового використання бюджетних коштів; зайве витрачання коштів внаслідок оплати завищених обсягів та вартості виконаних робіт, наданих послуг, придбаних товарів; зайве виділення бюджетних коштів особам, які не

мали на це права, або внаслідок завищення відповідних розрахунків; незаконна передача державного та комунального майна суб'єктам недержавної форми власності; недоотримання фінансових ресурсів внаслідок порушень при передачі майна в оренду (користування); недотримання законодавства під час проведення державних закупівель тощо.

Основними причинами таких порушень є низька якість внутрішнього контролю та безвідповідальне ставлення з боку багатьох розпорядників бюджетних коштів та керівників підприємств, установ і організацій. У ході реалізації заходів щодо виконання законів про Державний бюджет встановлено фінансових порушень у використанні бюджетних коштів, що призвели до втрат, загалом на суму 1,7 млрд грн, з якої понад 737,8 млн грн (44%) – кошти державного бюджету. Зокрема, незаконно витрачено бюджетні кошти на загальну суму майже 1,1 млрд грн, з якої 628,1 млн грн – кошти державного бюджету.

Загалом, до правоохоронних органів у 2013 р. передано понад 2,6 тисячі ревізійних матеріалів, що практично на рівні 2012 р., при тому що кількість контрольних заходів зменшилася. За результатами розгляду матеріалів контрольних заходів минулого року розпочато майже 2,7 тисячі досудових розслідувань.

Слід відмітити, що поряд зі зростанням загальної кількості розпочатих досудових розслідувань, збільшилася й їх частка до кількості переданих до правоохоронних органів матеріалів ревізій. Зокрема, відповідний показник з 2011 р. зріс майже на 70 п.п. (якщо у 2011 р. він був лише 32%, то у минулому році наблизився до 100%) (рис. 4).

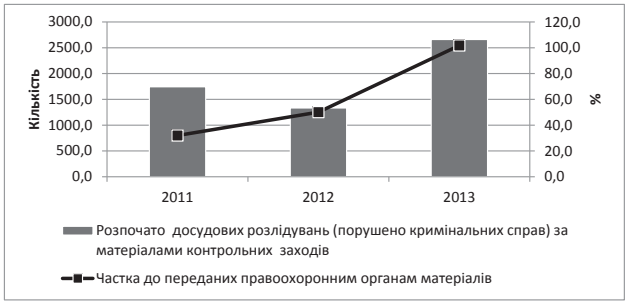


Рис. 4. Динаміка розпочатих досудових розслідувань за матеріалами контрольних заходів, проведених органами Держфінінспекції, у 2011–2013 рр.

Складено за [2]

Варто зазначити, щорічно збільшується кількість осіб, притягнутих до адміністративної відповідальності за злочини, що є предметом дослідження даної роботи: минулого року за порушення фінансової дисципліни до адміністративної відповідальності (за статтями 164-2, 166-6, 164-12 та 164-14 КУпАП) загалом притягнуто майже 23,4 тисячі посадових осіб на загальну суму адміністративних штрафів майже 6,5 млн грн. При цьому, якщо у 2011 р. співвідношення кількості притягнутих до адміністративної відповідальності осіб у розрахунку на 1 перевірений об'єкт становило 2,5, то вже у наступному – 2012 р. – цей показник був 2,6, а за 2013 р. досяг 3,9.

Задля спонукання об'єктів контролю до виконання вимог щодо усунення виявлених порушень, органами Держфінінспекції подано до суду в інтересах держави майже 1,2 тисячі позовів на суму понад 1,2 млрд грн. У цілому ж минулого року за результатами контрольних заходів у 1081 випадку призупинено бюджетні асигнування, у 5869 – зупинено операції з бюджетними коштами, 990 розпорядникам зменшено бюджетні призначення на суму понад 74,7 млн гривень [3].

Протягом минулого року було забезпечено відшкодування втрат фінансових і матеріальних ресурсів на загальну суму майже 1,5 млрд грн. Зокрема, завдяки заходам, вжитим державними фінансовими інспекторами, до бюджетів, бюджетних установ і організацій та підприємств надійшло майже 390 млн грн, а також забезпечено відшкодування і поновлення незаконних, нецільових витрат та недостач ресурсів на загальну суму майже 1,1 млрд гривень [2].

За твердженням представників Міністерства доходів і зборів, незважаючи на саботаж на місцях і на спад ділової активності, у зв'язку з військовими діями, у березні 2014 р. вдалося стабілізувати надходження до бюджету. Водночас наповнення бюджету податками здійснюється не за рахунок надлишкового тиску на бізнес і збільшення податкового навантаження, а завдяки ліквідації низки масштабних корупційних схем, «податкових ям» та «конвертаційних майданчиків».

Як свідчить аналіз, найчастіше порушники використовували схеми із застосуванням товарів прикриття, заниження митної вартості, декларування товарів не своїм найменуванням, неправильного визначення країни походження товарів тощо [4].

Незважаючи на певні позитивні зрушення, залишаються й істотні проблеми, які усталилися останніми роками. Зокрема, за словами експертів лише за вісім місяців 2013 р. державний бюджет недоотримав близько 30 млрд грн. Причому невиконання дохідної частини бюджету було зумовлене не лише економічним спадом, невиконанням програми приватизації, але й істотним збільшенням обсягу контрабанди нафтопродуктів. Лише за цією позицією державний бюджет недоотримав близько 5-7 млрд грн [5].

У 2014 р. правоохоронні органи спільно зі Службою безпеки, Міністерством внутрішніх справ і Національним банком України виявили 14 фінансових установ, через які було відмито 140 млрд грн державних і бюджетних коштів. За твердженням представників Генеральної прокуратури, за всю історію незалежної України правоохоронні органи не стикалися з таким масштабом зловживань і порушень у фінансовій і економічній сферах. Зокрема, була сформована чітка ієрархічна структура злочинної організації, яка починалася з владних структур, де продумувалися різні схеми для відмивання державних коштів через так звані «пральні банки» та «податкові ями».

За підрахунками Федерації роботодавців України, обсяг хабарів, які український бізнес був вимушений виплачувати чиновникам, досяг 160 млрд грн на рік [6]. У березні цього року тодішній голова НБУ С. Кубів заявив, що в Україні працювало близько 10 банків – конвертаційних центрів, обіг готівки за якими минулого року становив 146 млрд грн [7].

За інформацією Держфінмоніторингу, в результаті проведеного розслідування фактів відмивання коштів, отриманих від корупційних дій екс-президента України, колишнього уряду і пов'язаних із ними осіб, у березні цього року служба направила до правоохоронних органів 126 матеріалів на 77,2 млрд грн. Також у рамках цього розслідування Держфінмоніторинг виявив на території України рахунки 67 фізичних осіб і заблокував кошти на загальну суму 2,2 млрд грн [8].

За даними Генеральної прокуратури України, за фактами розкрадання бюджетних коштів попередньою владою у 2014 р. вже відкрито 563 кримінальні провадження, і в кожному п'ятому – виконавчий акт вже направлено до суду. За прокурорським реагуванням до відповідальності притягнуто більш, як 2,5 тис. посадовців із органів державної влади і місцевого самоврядування, з них кожен шостий – це органи контролю. За свідченнями посадовця до бюджету відшкодовано 53 млн грн. Загалом стосовно найближчих прибічників екс Президента України розпочато кримінальні провадження на суму близько 100 млрд дол. США. Незважаючи на це, кількість злочинів у бюджетній сфері станом на 2014 р., нажаль, не зменшується. Зокрема, найчастіше такі злочини скоюються у сфері охорони здоров'я, оборонній та енергетичній галузях [9].

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи зазначимо, що злочинність у бюджетній сфері останніми роками набула якісно інших параметрів, починаючи від масштабних обсягів зловживань і тінізації, завершуючи суб'єктами тіньових відносин, до кола яких входять перші особи держави. Саме тому протидія тінізації бюджетних відносин вимагає проведення поліпредметних досліджень, розробки стратегії протидії у співпраці із зарубіжними партнерами, насамперед з метою використання їх позитивного досвіду у боротьбі з цим загрозливим для національної безпеки явищем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Радіонов Ю.Д. Основні види та суть бюджетних порушень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/EkUk_2012_8_7.pdf.
2. Офіційна веб-сторінка Державної фінансової інспекції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/.
3. Офіційна веб-сторінка Генеральної прокуратури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gp.gov.ua.
4. Перші результати роботи Міндоходів: головний резерв для надходжень до бюджету – тіньова економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minrd.gov.ua/media-tsentr/novini/143279.html.
5. Різаненко П.О. Невиконання бюджету зумовлено зростанням «тіньової» економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://klichko.org/news/?id=19918.
6. Офіційна веб-сторінка Федерації роботодавців України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.fru.org.ua/.
7. Офіційна веб-сторінка Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
8. В Україні викрили 14 «пралень», що відмили 140 млрд гривень з бюджету // Економіка / Фінанси. – 10.04.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.unian.ua/finance/906289-v-ukrajini-vikrili-14-pralen-scho-vidmili-140-mlrd-griven-z-byudjetu.html.
9. Генпрокуратура відкрила 563 справи про розкрадання бюджетних коштів за Януковича [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.unian.ua/finance/919861-genprokuratura-vidkrila-563-spravi-pro-rozkradannya-byudjetnih-koshtiv-za-yanukovicha.html.

УДК 330.3+336.7

Семенча І.Є.
доктор економічних наук,
професор кафедри банківської справи
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СЕКТОРА ІНСТИТУЦІЙНОГО ІНВЕСТУВАННЯ: СПЕЦИФІКА ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена узагальненню відомостей щодо особливостей ринку спільного інвестування в різних країнах світу. В результаті SWOT-аналізу визначено, що рівень економічного стану ринку спільного інвестування України потребує покращення інвестиційного клімату та оздоровлення економічної ситуації, оцінено його проблемні риси. Проаналізовано й визначено особливості функціонування інститутів спільного інвестування інших країн світу, оцінено можливості пристосування позитивних сторін їх діяльності до вітчизняних умов.

Ключові слова: інститути спільного інвестування, економічний стан, аналіз, прогресивний розвиток, зарубіжний досвід.

Семенча И.Е. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ: СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена анализу особенностей рынка совместного инвестирования разных стран мира. В результате SWOT-анализа сделан вывод, что уровень экономического состояния рынка совместного инвестирования Украины требует улучшения инвестиционного климата и оздоровления экономической ситуации, оценены его проблемные черты. Проанализированы и определены особенности функционирования институтов совместного инвестирования разных стран мира, оценены возможности приспособления позитивных сторон их деятельности к отечественным условиям.

Ключевые слова: институты совместного инвестирования, экономическое состояние, анализ, прогрессивное развитие, зарубежный опыт.

Semencha I.Y. FOREIGN EXPERIENCE OF DEVELOPMENT OF SECTOR OF INSTITUTIONAL INVESTMENT: SPECIFICITY OF ACTIVITY AND INTRODUCTION PROSPECT IN UKRAINE

Article is devoted the analysis of features of the market of joint investment of the different countries of the world. As a result of the SWOT-analysis the conclusion is drawn that state of an economic of the market of joint investment of Ukraine demands improvement of an investment climate and improvement of an economic situation, its problem features are estimated. Features of functioning of institutes of joint investment of the different countries of the world are analyzed and defined; possibilities of the adaptation of positive sides of their activity to domestic conditions are estimated.

Keywords: institutes of joint investment, an economic condition, analysis, progressive development, foreign experience.

Постановка проблеми. Економічна практика показує, що вивчення особливостей діяльності інститутів спільного інвестування (ІСІ) є надзвичайно перспективним, адже за допомогою інвестиційних фондів вдається активізувати внутрішній інвестиційний потенціал, також можливо формувати та провадити масштабні стратегічно важливі проекти, що є неодмінною умовою на шляху якісно нових трансформаційних змін української економіки.

Питання залучення інвестицій більш загострюється також і з урахуванням особливостей, що визначаються закріпленим унітарним устроєм України з водночас проголошеними намірами щодо встановлення децентралізації державного управління, у тому числі й економікою територій, збалансованості соціально-економічного розвитку регіонів з урахуванням їхніх історичних, економічних, екологічних, географічних і демографічних особливостей, етнічних і культурних традицій.

Крім того, у світлі останніх подій в Україні у процесі прогресивного розвитку економіки та її стійкого спрямування на економіку Європейського Союзу необхідно враховувати досвід сформованих структур інституціонального інвестування інших країн, які мають свою історію розвитку та налагоджені століттями процедури.

Отже, визначення стану на ринку спільного інвестування, усвідомлення можливих шляхів покращення його діяльності з урахуванням зарубіжного досвіду, на наш погляд, є актуальним завданням та потребує особливого розгляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам щодо аналізу проблем діяльності ІСІ на фондовому ринку та їх особливостям присвятили свої дослідження Т.В. Галенко, М.С. Дороніна, Д.А. Лєонов, В.П. Нагребельний, І.Р. Назарчук, А.А. Пересада, О.Д. Радкевич, О.О. Смирнова, А.В. Омельченко, А.В. Федоренко, Л.М. Хасан-Бек, О.М. Юркевич та інші.

Питанням запозичення закордонного досвіду до діяльності ІСІ в Україні приділяли увагу у своїх працях В.Л. Пластун та В.С. Домбровський [1], В.Г. Кабанов [2], В. Бородулін [3], А.Н. Кравчук [4], Л.Є. Фурдичко [5], П.П. Перконос [6] та ін.

Але, як видно, за останній час (з 2012 року), незважаючи на велику актуальність даного питання, проблема комплексно не піднімалася та не мала належного аналізу й зрушень у просуванні. А з урахуванням змін, що відбулися у 2014 р. в Україні, вимагає, на наш погляд, нового осмислення.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання для дослідження, які полягають: 1) у зібранні та узагальненні відомостей щодо економічного стану ринку ІСІ – для з'ясування проблемних позицій; 2) в огляді особливостей діяльності на ринку інституційного інвестування різних розвинених країн – для визначення позитивного досвіду, який можна успішно запозичити для України; 3) у з'ясуванні шляхів впровадження закордонного досвіду у функціонування вітчизняних ІСІ – для визначення подальших дієвих кроків в управлінні вітчизняним ринком ІСІ.

Виклад основного матеріалу дослідження. З урахуванням подій в Україні у 2014 році відбулися зрушення на ринку ІСІ. За даними Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу (УАІБ) [7], структура активів ІСІ у ІІІ кварталі 2014 р. змінювалася під впливом зниження фондового ринку, відтоку капіталу з відкритих фондів, підвищення привабливості державних боргових паперів та нарощення «інших» активів (корпоративних прав та позик) венчурними фондами. Одночасно зі зменшенням обсягу активів у цінних паперах у зведених портфелях ІСІ, їхня питома вага в усіх секторах, крім венчурних, зросла. В інтервальних фондах вона була найбільшою – 77% (із них акцій – 69%), у відкритих – 53% (акції – 34%), у закритих та венчурних – 43% та 25% (акції – 34% та 12% відповідно). У венчурних ІСІ частка цінних паперів зменшилася, а додаткові прямі інвестиції та позики протягом кварталу підсилили збільшення їхньої ваги (із 68% до 71%).

Доходність ІСІ за квартал загалом понизилася, а більшість фондів у кожному секторі, крім фондів об-

Таблиця 1

SWOT-аналіз щодо сучасного стану ІСІ в Україні

S – Сильні сторони	W – Слабкі сторони
– можлива більша (у 2-5 разів) доходність вкладень в ІСІ, ніж у банківські депозити; - світовий досвід діяльності ІСІ, які вказують менш розвинутим країнам майбутній шлях їх розвитку; - досягнення високого професіоналізму в управлінні інвестиційними ресурсами. - знання механізмів функціонування фондового ринку і можливостей впливу на нього.	– неузгодженість інтересів різних власників. - вузьке коло пропонованих фінансових послуг; - інвестування реального сектору економіки обмежено, головна функція – фінансові схеми з метою оптимізації оподаткування; - недовіра населення, слабка поінформованість відносно функцій і діяльності ІСІ; - непрозорість діяльності, не контрольованість з боку регуляторів фінансових ринків; - складність входу та виходу із ІСІ, необхідність оформлення великої кількості документів; – необхідність сплати комісійних та податку на дохід; - неможливість прогнозування дохідності інвестицій; - недостатній розвиток фондового ринку, його непрозорість.
O – Можливості	**T – Загрози**
– вибір широкого кола інвестиційних інструментів, інвестиційних стратегій і емітентів – диверсифікація; - оптимізація фінансових потоків підприємств і оподаткування; - залучення коштів різних інвесторів і інвестування у різні галузі української економіки; – вплив на збільшення частки організованого фондового ринку, підвищення його прозорості, відкритості, централізованості; - добудова інституційної інфраструктури фондового ринку країни; - використання інвестиційного потенціалу ІСІ для забезпечення інноваційної моделі розвитку.	- ризики змін у чинному законодавстві відносно регулювання ПІФ і КІФ та КУА; - проблеми кадрів в компаніях з управління активами; - відсутність котирування більшості привабливих інвестиційних інструментів на організованому фондовому ринку; - можливість втрати вкладень через банкрутства інвестиційних компаній; - відсутність історичного і практичного досвіду у населення колективного інвестування; - проблеми рейдерства; - конфлікт інтересів власників і менеджерів; - політична та загальноекономічна ситуація в Україні.

лігацій, принесли втрати. Закриті ІСІ, що мали великий діапазон результатів (від -43.2% до 145.9%), забезпечили середню доходність +0.8%. Серед класів диверсифікованих ІСІ з публічною емісією, як і серед усіх ІСІ, лідирували фонди облігацій (+4.6%), до яких у 3-му кварталі належали 4 відкритих ІСІ. Фонди акцій стали аутсайдерами (-6.8%), однак значно перевершили результат індексу УБ. Фонди змішаних інвестицій показали -2.2% за квартал, «інші» фонди – -2.3%.

За 9 місяців 2014 року середня доходність була позитивною в усіх секторах ІСІ. Достатньо високі +11.4% та +14.2% принесли, відповідно, відкриті та закриті фонди, у той час як фонди акцій показали +9.6%, фонди змішаних інвестицій – +5.6%, а окремі фонди облігацій – до +44.2%.

Результати SWOT-аналізу щодо стану ІСІ в Україні на 2014 р. показано у таблиці 1.

Як випливає із SWOT-аналізу, сьогодні ІСІ не можуть розглядатися як достатньо потужне джерело інвестицій у реальний сектор економіки. Більшість з них – венчурні фонди, створені для здійснення фінансових схем і оптимізації оподаткування і за обсягами тимчасово вільних коштів їх неможливо порівняти з іншими учасниками ринку – комерційними банками і страховими компаніями. Тому ми вважаємо, що фінансові компанії, які у своєму складі матимуть ІСІ, що входять до складу фінансово-промислових груп або були створені як підрозділи фінансових груп, на певному етапі розвитку української економіки відіграють важливу роль такого професійного учасника фінансового ринку, який може запропонувати комплексне вирішення проблем інвестиційного, страхового, лізингового, консалтингового характеру, що відповідає специфіці бізнесу корпоративних клієнтів, завдань регіональних органів влади або складних питань приватних осіб. Аналогічну думку висловлював В.Г. Кабанов у [2, с. 37].

Таким чином, інвестиційні фонди забезпечують розміщення як власних, так і залучених грошових коштів усіх учасників, які входять у його склад (могли б здійснювати розміщення коштів страхових компаній, комерційних банків, інвестиційних, лізингових, брокерських, консалтингових компаній), і це обумовлено інституційним значенням цього посередника у інвестуванні економіки країни.

Індустрія спільного інвестування в світі завдяки достатньо високій дохідності, можливостям зниження ризиків за рахунок диверсифікації та використанню професійного управління інвестиційними ресурсами набуває все більш широкого розповсюдження. Сьогодні активи пайових трастів у Великобританії складають близько 150 млн ф. ст. Спільні активи, якими управляють французькі менеджери, досягають більш півмільярда доларів США. Кожна четверта французька сім'я володіє акціями інвестиційних фондів. Активи публічних фондів Німеччини навіть на початок 90-х років складали майже 150 млрд євро [8].

Проаналізуємо основні особливості діяльності ІСІ у різних провідних країнах світу та визначимо чинники, які можливо впроваджувати Україні.

ІСІ в світі можуть існувати у формі як юридичних осіб, так і без створення юридичної особи. У першому випадку інвестиційні фонди створюються як акціонерні товариства або товариства з обмеженою відповідальністю. Альтернативними їм є ІСІ контрактного типу, коли капітал існує у формі грошово-майнового комплексу – спільній власності інвесторів і управляється сторонньою особою на довірчих засадах. Такі фонди поширені в Австрії, Німеччині, Швейцарії, а також у Росії. Крім того, ІСІ можна поділити на сформовані з постійним і змінним капіталом. До першого типу належать англійський інвестиційний траст, французька інвестиційна компанія з постійним капіталом, американський фонд закритого типу, іспанське товариство з інвестицій у цінні папери тощо. Ці інститути мають статус ІСІ закритого типу. Як звичайні корпорації вони емітують акції при створенні. Інститутами, що мають змінний капітал, є довірчі пайові фонди в Англії, інвестиційні компанії із змінним капіталом (SICAV) або спільні фонди інвестицій у Франції, Бельгії та Люксембурзі, інвестиційні фонди в Німеччині, фонди інвестицій в цінні папери в Іспанії, взаємні фонди у США. Вони можуть мати форму як юридичної особи, так і інституту спільного інвестування контрактного типу [9].

У країнах Західної Європи специфіка діяльності інвестиційних фондів обумовлюється особливостями цього регіону. Так, у Європейському Союзі (Директива Ради від 20.12.1985 р.) була уведена концепція «UCITS» – «Undertaking for Collective Investmentin Transferable Securities» («Угода про колективне інвестування в перекладні цінні папери»). Відповідно до цього документа, до UCITS пред'являються вимоги публічного залучення інвестиційних ресурсів, дотримання принципу диверсифікованості ризику, викупу паперів фондів на вимогу інвесторів. При цьому правова форма інвестиційного фонду може бути як контрактною, так і трастовою або корпоративною. Таким чином, по суті UCITS дуже нагадують взаємні фонди США.

Інвестиційні фонди у Великобританії підрозділяються на так називані юніт-трасти (або пайові трасти) і інвестиційні компанії. Юніт-трасти є, по суті, фондами закритого типу. Зміст роботи такого фонду укладається в тому, що інвестор передає в довірче керування свої грошові внески, отримуючи свідоцтво про внесення паю (пайовий сертифікат). Управління створеним капіталом здійснюється спільно піклувальником і керуючим. Об'єктами інвестування трастів можуть бути цінні папери, нерухомість, похідні цінні папери, короткотермінові фінансові інструменти. Продаж і купівля паїв здійснюється за цінами, які відповідають частці активів трасту, що припадає на один пай. Винагорода керуючому визначається як певний відсоток від вартості активів трасту (як правило, 0,75-2%). Юніт-трасти звільнені від сплати податків на прибутки, але зобов'язані розподіляти весь прибуток. Доходи власників паїв оподатковуються за базовою ставкою прибуткового податку.

Останнім часом на зміну юніт-трастам, які діють на підставі специфічного британського законодавства про трасти, приходять відкриті інвестиційні компанії, створені відповідно до Директиви Європейського Союзу [10], яка декларує загальні уніфіковані принципи створення ІСІ. Це відбувається завдяки тому, що інвестиційними компаніями легше керувати, інвесторам зрозуміліша структура ціноутворення, акції таких компаній легше продавати за межами Великобританії. Нині активи пайових трастів становлять 141 млрд фунтів стерлінгів. За умови їх розвитку можна очікувати значного зростання цього показника.

Заслуговує на увагу інвестиційна сфера Німеччини, специфіка економіки якої полягає в тому, що навіть ті фінансові інститути, які здійснюють інвестування на ринку цінних паперів, регулюються тим же законодавством, що й банки. Базою для функціонування інвестиційних фондів є Закон про інвестиційні компанії (KAGG), згідно з яким інвестиційні

компанії визнаються кредитними установами і на них поширюються всі відповідні законодавчі норми, в тому числі дія Закону про кредитні установи. Вони підлягають контролю з боку Федерального відомства з нагляду за кредитними установами.

Акумулювання коштів спільного інвестування відбувається за рахунок продажу інвесторам інвестиційних сертифікатів, які підтверджують придбання паїв фонду. Розміщення капіталу здійснюється в цінні папери, нерухомість або частки в підприємствах. Крім того, можливі такі форми розміщення капіталу, як операції із строковими цінними паперами, похідними паперами, надання кредитів під заставу. Кошти, отримані від інвесторів, та фінансові інструменти, в які їх вміщено, становлять «спеціальні активи». Останні відповідно до умов договору, який регулює відносини між інвестиційною компанією і пайовиками, можуть бути власністю фонду або спільною пайовою власністю учасників. Компанія є гарантом використання довірених їй коштів і несе відповідальність перед інвесторами в розмірі засновницького капіталу, який не може бути меншим 2 млн євро. Законодавство вимагає здійснення управління коштами фонду не менш як двома керуючими, діяльність яких контролюється також спостережною радою фонду, незалежним аудитором та банком – депозитарієм фонду.

Найрізноманітніше за формами організації та масштабністю спільне інвестування розвинуте в США, де традиційними є заборона або жорсткі обмеження на операції банків з цінними паперами, оскільки саме ці фінансові інструменти – оптимальні активи для розміщення коштів інститутів спільного інвестування. Тому тривалий час останнє було відокремлене від банківської діяльності і досягло нині вражаючих масштабів.

Американські банки можуть виступати як керуючі коштами спільного інвестування компанії та як суб'єкти, що акумулюють його кошти. Однак кількісні характеристики такої діяльності значно нижчі від відповідних показників небанківських закладів – інститутів спільного інвестування, які поділяються на три основні види: компанії сертифікатів з готівковою вартістю (Face Amount Companies – FAC), об'єднані інвестиційні трасти (Unit Investment Trust Companies – UITC), інвест-компанії (Investment Companies – IC) [4].

Перші (FAC) емітують сертифікати з визначеною номінальною вартістю, яка по суті є формою контракту між інвестором і компанією. В них визначається номінал, еквівалентний сумі коштів інвестора, термін дії контракту щодо управління ними, умови управління, включаючи умови сплати базової інвестиційної суми і доходу, які провадяться після завершення терміну дії контракту. Таким чином, FAC виступають боржником інвесторів і несуть ризики від інвестицій капіталів клієнтів у фінансові активи. Термін погашення сертифікатів компанією становить у середньому 8 років, а середній розмір номіналу – приблизно 3 тис. дол. Номінальна вартість таких сертифікатів, як правило, сплачується інвестором частками протягом певного періоду. Об'єкти інвестування – іпотека, кредитування будівництва, цінні папери.

UITC формуються на підставі трастового договору, тобто контракту на управління інвестиційним портфелем за дорученням власника. При їх створенні визначається структура портфеля, який надалі залишається незмінним. Акумулювання грошового еквіваленту майбутнього портфелю здійснюється за рахунок продажу інвесторам сертифікатів пайової участі. Оскільки ринкова вартість зростає і знижується в залежності від попиту та пропозиції, завдяки статичності структури активів фонду відсутня необхідність в оперативному його управлінні та створенні ради директорів. Функції з технічного обслуговування фонду виконує так званий депозитор, статус якого визначається як статус першого принципала. Саме він вносить початковий капітал при створенні трасту (не менше 100 тис. дол.), в обмін, на який отримує відповідний пакет сертифікатів, що розповсюджуються між дрібними інвесторами. Статична структура активів UITC позбавляла їх можливості реагувати на зміни кон'юнктури ринку, але й захищала від зловживань керуючих активами. У 2010 р. кількість UIT-компаній становила більше 15 тис., а сукупна вартість активів – 107 млрд дол., або приблизно основну вагому частину загальних активів інвестиційних фондів США [11].

Водночас кількість інвестиційних фондів IC досягала 5070 штук, а вартість їх активів – 2135 млрд дол. Протягом останніх двох десятиліть кількісний розвиток інститутів спільного інвестування відбувався саме за рахунок інвестиційних компаній відкритого типу. Так, на початку 2010 р. їх вже було 11000, а їх активи становили понад 5 трлн дол. (10% усіх фінансових активів країни та 95% вартості активів ICI).

Інвестиційні компанії поділяються на фонди закритого та відкритого типу. Перші (Publicy Traded Funds) емітують акції, які не викуповуються ними у інвесторів і підлягають обігу на фондовому ринку з погашенням після закінчення терміну діяльності фонду. Оскільки ринкова вартість зростає і знижується в залежності від попиту та пропозиції, ціни паїв цих фондів будуть з премією (у більшості випадків) або зі знижкою від вартості їхніх чистих активів. Другі викуповують акції у інвесторів протягом всього часу існування за ціною, еквівалентною відповідній частці активів компанії. Інша назва відкритих фондів – взаємні (Mutual Funds). Це – найпоширеніший тип ICI як в Америці, так і в усьому світі. Діяльність взаємних фондів контролюються Комісією з бірж і цінних паперів – Securitiesand Exchange Commission (SEC) – на підставі закону про цінні папери. Взаємні фонди мають право випускати тільки звичайні акції, дохід по яких для інвестора не можна визначити заздалегідь. Він залежить від успішності керування капіталом фонду. Якщо інвестор бажає, щоб ринкова ціна кожного паю відображала прямо вартість чистих активів фондового портфеля, фонд із відкритим доступом кращий, ніж фонд із закритим доступом. Саме він вносить початковий капітал при створенні трасту (не менше 100 тис. дол.), в обмін на який отримує відповідний пакет сертифікатів, що розповсюджуються між дрібними інвесторами. Статична структура активів UITC позбавляла їх можливості реагувати на зміни кон'юнктури ринку, але й захищала від зловживань керуючих активами.

Взаємні фонди можуть створюватись кількох видів: траст, партнерство, обмежене партнерство, окремий рахунок. Трастова форма аналогічна будь-якому трасту, тобто інституту, який здійснює управління інвестиційним портфелем або іншим майном за дорученням клієнта. Взаємний фонд, створений в такій формі, управляється радою піклувальників, які захищають інтереси клієнтів фонду. Взаємний фонд у вигляді окремого рахунку створюється як певний самостійний рахунок спонсора компанії, на який перераховуються суми, акумульовані при продажі акцій або пайових сертифікатів взаємного фонду, а також

кошти, які вносить спонсор при заснуванні компанії. Коли розмір початкового капіталу сформований, окремий рахунок регулюється відповідно до закону і набуває права юридичної особи. В деяких випадках окремий рахунок може управлятися самостійною радою піклувальників чи директорів. У цьому випадку спонсор діє як консультант з інвестицій і бере на себе функції з продажу сертифікатів та акцій дрібним інвесторам [4, с. 324].

Показники, за якими визначається належність інститутів спільного інвестування до диверсифікованих, також мають першоджерела в американському законодавчому регулюванні спільного інвестування. Слід зазначити, що цей принцип передбачає представлення 75% активів фонду змішаним портфелем фінансових активів за умови, що частка цінних паперів одного емітента не перевищує 5% активів фонду, а пакет цінних паперів, які є у власності компанії, – 10% усіх цінних паперів певного емітента. Як видно, принцип диверсифікації не встановлює спеціальних пропорцій, відповідно до яких повинні комбінуватися різні види активів. Диверсифікація досягається навіть тими інститутами спільного інвестування, активи яких представлені цінними паперами лише одного типу.

Законодавство різних країн обмежує інвестиційні фонди у розміщенні коштів в окремі види активів. Деяке законодавство забороняє фондам мати у власності цінні папери інших інститутів спільного інвестування, а американське дозволяє їм інвестувати в паї інших інвестиційних компаній за допомогою депозитарних розписок. Це забезпечує певний перерозподіл капіталів в середовищі інститутів спільного інвестування, а також створює своєрідний механізм стимулювання і фінансування фондів з найефективнішою інвестиційною політикою. Розміщення коштів спільного інвестування в цінні папери інвестиційних фондів – одна із форм спеціалізації інститутів спільного інвестування. Крім того, існує багато інших видів спеціалізації американських інвестиційних фондів за переважним типом активів, а саме: загальні інвестиційні трастові фонди, що вкладають кошти, як правило, в облігації корпорацій з фіксованою нормою доходу, не змінюючи інвестиційної політики протягом свого існування; фонди, що інвестують за індексом, вкладаючи кошти інвесторів в акції, емітенти яких входять до складу бази розрахунку фондових індексів; фонди дорогоцінних металів інвестують у зливки металів та папери гірничої промисловості, галузеві – у підприємства окремих галузей економіки, міжнародні – у цінні папери закордонних емітентів, фонди доходів за операціями з цінними паперами держави – у державні боргові зобов'язання, фонди штатних паперів – у цінні папери, емітовані штатами; фонди муніципальних паперів розміщують капітали як у короткo-, так і довгострокові муніципальні зобов'язання; фонди іпотек вкладають кошти в гарантовані державою іпотеки; фонди хеджування активно торгують на фондовому ринку, здійснюючи операції з акціями без покриття, опціонами та ф'ючерсами; взаємні фонди грошового ринку інвестують у короткострокові цінні папери приватних емітентів і держави [12].

У схемі пайового інвестиційного фонду депозитарні розписки є емісійними (чи, відповідно до американського законодавства – «інвестиційними») цінними паперами, що засвідчують неподільні права власності на портфель цінних паперів, володіння яким здійснюється пайовим інвестиційним фондом.

Депозитарні розписки пайових інвестиційних фондів у США випускаються у формі бездокументарних цінних паперів з централізованим формою збереження їхнього глобального сертифіката, збереженого у розрахунковому депозитарії фондової біржі (The Depository Trust Company). Права власників депозитарних розписок засвідчуються у формі записів по рахунках цінних паперів, відкритих учасниками ринку безпосередньо в DTC чи в депозитаріях (брокерів-дилерів, банків-зберігачів), що мають у DTC рахунки номінальних власників.

Депозитарні розписки пайових інвестиційних фондів включені в лістинг і обертаються на фондовій біржі AMEX. Здійснення угод і розрахунки по угодах з депозитарними розписками на умовах «постачання проти платежу» здійснюються в порядку, що діє для акцій і інших цінних паперів, що торгуються на цій фондовій біржі.

Розміщення і викуп депозитарних розписок інвестиційних фондів допускається лише у виді їхніх великих пакетів, що обмежує можливості дрібних і середніх інвесторів отримувати і викуповувати депозитарні розписки прямо в пайового інвестиційного фонду. Так, наприклад, проспектом емісії пайового інвестиційного фонду SPDRTrust передбачається, що при розміщенні чи викупі депозитарних розписок цього фонду мінімальний пакет цінних паперів, що вправі придбати чи пред'явити до викупу інвестор, складає 50 тисяч штук. З урахуванням того, що ринкове котирування депозитарних розписок фонду складає близько 128 доларів, мінімальний обсяг угоди по придбанню чи викупу зазначених цінних паперів на первинному ринку складає 6,4 млн доларів США [8].

Як було уже відзначено вище, дрібні і середні інвестори купують депозитарні розписки за цінами, що склалася на вторинному ринку. Інституціональні інвестори купують чи викуповують депозитарні розписки на первинному ринку за цінами, що складаються на момент прийому заявки.

Паї пайових фондів Великобританії не обертаються на організованому вторинному ринку, що підкріплюється цілком зрозумілими економічними причинами, ніж наявністю будь-якої юридичної заборони. Однак правила пайових фондів допускають обертання їхніх паїв шляхом укладання прямих угод між власником паїв і покупцем паїв.

Один власник паю може продати ці паї іншій особі. Для перереєстрації цих паїв (без погашення і випуску нових паїв трасту). У цьому разі необхідно представлення реєстратору і компанії з управління активами спеціальної форми, підписаної податковою інспекцією про те, за якою ціною відбувся цей продаж і яку кількість паїв варто перереєструвати з одного рахунка на рахунок іншого власника.

Кожен вкладник має право передавати приналежні йому паї як власник, який занесений до реєстру, за допомогою передатного документа в будь-якій звичайній чи загальноприйнятій формі або в такій іншій законній формі, що може час від часу санкціонуватися траст.

Кожен документ, за допомогою якого передаються паї, підписується власником паїв, що передає ці паї, чи від його імені (або у випадках, коли мова йде про корпорацію, – скріплюватися печаткою корпорації чи підписується одним з її посадових осіб (у Шотландії – двома посадовими особами, що мають повноваження для такого підписання).

Паї можуть також змінювати власника у випадках смерті фізичної особи чи ліквідації (реорганізації) юридичної особи, що є їхнім колишнім власником. У випадку смерті власника паїв при спадкоємстві до-

кументом на підставі якого вносяться зміни до реєстру, є документ відповідного органа, що засвідчує спадщину.

У випадках, коли будь-яка особа одержує право на паї внаслідок смерті чи банкрутства попереднього власника паїв, вона може по наданні підтверджень свого права або зареєструватися особисто як власник даних паїв (направивши реєстратору письмове повідомлення про таке своє бажання), або передати паї іншій особі.

Управляюча компанія може бути власником паїв керованих нею пайових фондів, якщо це прямо не забороняється її договором із трастів.

Взагалі, слід відзначити, що, як зазначалося у другому розділі цієї роботи, проблема створення ефективного біржового ринку фінансових інструментів, що випускаються інвестиційними фондами, останнім часом стала дуже актуальною в Україні. Недосконалість розвитої системи безготівкових розрахунків для населення і ненадійність банківської системи в Україні створюють об'єктивні складності для розвитку індустрії інвестиційних фондів, орієнтованої на потреби громадян України. Якщо творчо проаналізувати досвід американського і європейського ринку в частині організації інститутів спільного інвестування, з'явиться можливість створити модель ефективного, прозорого і надійного ринку нових фінансових інструментів, може навіть більш досконалого, ніж це утворено в США. Створювати новий сегмент ринку значно простіше, ніж удосконалювати вже сформовані технології.

Отже, уявляється доречним запровадження абсолютно нових видів інвестиційних фондів, орієнтуючись на розвинуті ринки інститутів спільного інвестування інших країн. Це такі країни, як Велика Британія, Сполучені Штати Америки, Франція, Німеччина, Шотландія, Швейцарія, Японія та інші.

Фонди, що дозволяють приватним особам об'єднувати навіть вельми скромні заощадження і колективно вкладати їх на ринку цінних паперів, існують у світі не один десяток років, і сьогодні найбільшого поширення такий спосіб розміщення коштів населення отримав у США. Кількість інвестиційних фондів там давно перевищує 8000. Прибутковість американських фондів останнім часом в середньому становить 5-200% річних у валюті.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у результаті аналізу можна визначити потенційну можливість спрямувати переорієнтацію вітчизняного ринку спільного інвестування за принципами діяльності та побудови на модель американського ринку. У зв'язку з цим пропонуємо впровадити такі заходи:

- запровадження особливого різновиду закритих фондів – біржових фондів (exchange-traded funds, або ETF). На відміну від традиційних закритих фондів, ETF можуть випускати нові акції і викуповувати в інвесторів старі, але тільки дуже великими пакетами, зазвичай не менше 50000 паїв. Тому купити або продати акції безпосередньо у фонді під силу тільки дуже заможним приватним клієнтам. Зробити невеликі вкладення до фонду можна через біржу;
- запровадження індексних фондів. Вони вкладають кошти в цінні папери компаній, що входять у розрахунок одного з фондових індексів у встановленій пропорції. Наприклад, такі американські фонди, як взаємний фонд Vanguard 500 і закритий iShares S&P 500 Index Fund розміщують активи відповідно до структури індексу Standard & Poor's 500, який вважається найбільш популярним серед фондів;
- розвиток фондів, що мають цілеспрямовану галузеву орієнтацію, наприклад інвестувати активи переважно в акції фармацевтичних корпорацій або компаній, що займаються нерухомістю (інвестиційний фонд нерухомості);
- розвиток фондів грошового ринку (money market funds). Такі фонди є малодохідними, але найбільш надійними. Вони гарантують інвестору майже 100% збереження капіталу, оскільки інвестують кошти в ультракороткострокові векселі, казначейські зобов'язання, що випускаються державою, штатами або компаніями і банками з найвищим кредитним рейтингом. Але середня прибутковість фондів грошового ринку становить не більше 1,5-2% річних у валюті;
- розвиток більш дохідних фондів облігацій (bond funds). Але чим нижче кредитний рейтинг паперів, включених в портфель фонду, і довше термін їх обігу, тим більш ризиковим є фонд. Найнадійнішими вважаються фонди держоблігацій;
- розвиток таких видів інвестфондів, як трасти. Трасти здобули поширення в Англії та є, по суті, безподатковими структурами, що сплачують тільки податок на прибуток у відповідності із чинним законодавством. Також ці фонди мають можливість здійснювати операції з похідними цінними паперами;
- розвиток таких видів фондів, що мають можливість вкладати кошти у паї інших ІСІ за допомогою депозитарних розписок взаємних фондів грошового ринку, які інвестують у короткострокові цінні папери приватних емітентів і держави.

Крім того, потрібно реально оцінювати внутрішні і зовнішні чинники розвитку України, враховуючи як її можливості, так і ставлення до неї у світі. Для цього необхідно сприяти інвестиційному режиму, удосконалити державне регулювання інвестиційною діяльністю, створити нормативну базу, яка б забезпечила відповідні передумови та гарантії, завдяки яким інвестори можуть бути впевнені у завтрашньому дні.

До основних заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування ІСІ, слід віднести такі:

- приведення законодавства, що врегульовує діяльність ІСІ, у відповідність до вимог європейського законодавства, зокрема щодо диверсифікації вкладень та розширення інструментів для інвестування, доступних ІСІ;
- удосконалення стандартів розкриття інформації компаніями з управління активами;
- проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи щодо популяризації здійснення інвестицій у ринок ІСІ серед населення України.

Перспективами подальших розвідок у даному напрямі бачимо постійний моніторинг стану ринку спільного інвестування з метою попередження негативних наслідків економічної кризи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пластун В.Л. Тенденції розвитку інститутів спільного інвестування в Україні і світі [Текст] / В.Л. Пластун, В.С. Домбровський // Проблеми системного підходу в економіці. – 2012. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2012_4/Dombrovsky_412.htm.
2. Кабанов В.Г. Інноваційні аспекти в системі спільного інвестування глобальної економіки [Текст] / В.Г. Кабанов // Проблеми науки. – 2008. – № 4. – С. 35-41.
3. Бородулин В. Рынки ценных бумаг США [Текст] / В. Бородулин. – М. : Московская центральная фондовая биржа, 2008. – 520 с.
4. Кравчук, А.Н. Обращение и регистрация ценных бумаг в странах Западной Европы, США и Японии [Текст] / А.Н. Кравчук. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 573 с.

УДК 336.717.18

Сергєєва О.С.
старший викладач кафедри банківської справи, аспірант
Одеського національного економічного університету

ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В АНАЛІТИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ БАНКІВ

У статті сформовано авторський підхід щодо напрямів управління грошовими потоками через вдосконалення аналітичного забезпечення управління грошовими потоками банку з використанням системного підходу на основі вивчення елементів та розвитку організаційно-структурної та функціональної підсистеми. Використовуючи системний підхід як один із методологічних напрямів наукового дослідження економічних об'єктів та визначаючи аналіз грошових потоків банку як систему, необхідно визначити її сутність та елементи, сформулювати принципи їх функціонування та взаємозв'язки. У результаті проведеного дослідження автором сформульовані цілі та їх досягнення, які реалізуються шляхом формування ефективного аналітичного забезпечення управління видами діяльності, що генерують грошові потоки банку.

Ключові слова: банк, аналіз грошових потоків, організаційно-структурна та функціональна підсистеми, системний підхід, прибутковість, ліквідність.

Сергеева Е.С. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В АНАЛИТИЧЕСКОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ БАНКОВ

В статье сформирован авторский подход в направлении управления денежными потоками через совершенствование аналитического обеспечения управления денежными потоками банка с использованием системного подхода на основе изучения элементов и развития организационно-структурной и функциональной подсистем. Используя системный подход как одно из методологических направлений научного исследования экономических объектов и определяя анализ денежных потоков банка как систему, необходимо определить ее сущность и элементы, сформулировать принципы их функционирования и взаимосвязи. В результате проведенного исследования автором сформулированы цели и их достижение, которые реализуется путем формирования эффективного аналитического обеспечения управления видами деятельности, генерирующими денежные потоки банка.

Ключевые слова: банк, анализ денежных потоков, организационно-структурная и функциональные подсистемы, системный подход, прибыльность, ликвидность.

Sergeeva O.S. APPLICATION OF THE SYSTEM APPROACH IN ANALYTICAL SUPPORT OF BANKING CASH FLOW MANAGEMENT

The article proposes the author's approach regarding directions of cash flow management through the improvement of the analytical support of banking cash flow management on the basis of studying elements and the development of organizational and structural and functional subsystems, using the system approach. Applying the system approach as one of the methodological approaches of scientific research of economic entities and determining banking cash flow analysis as a system, there is a need to determine its sense and elements, to formulate principles of their functioning, and to identify their interrelations. Having done the research, the author formulates goals being attained due to the formation of the effective analytical support for management of economic activity types generating banking cash flows.

Keywords: bank, cash flow analysis, organizational and structural and functional subsystems, system approach, profitability, liquidity.

Постановка проблеми. Управління грошовими потоками банку є одним із найбільш важливих структурних компонентів системи банківського менеджменту, оскільки на реалізацію місії банку відносно досягнення стійкого і стабільного кон'юнктурного його розвитку впливає саме ефективна інфраструктура управління грошовими потоками. У свою чергу, для прийняття раціональних та адекватних управлінських рішень у сфері управління грошовими потоками банку необхідно враховувати ступінь впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ, які характеризуються волатильністю та низьким рівнем передбачуваності. Зазначене ускладнює процес планування грошових потоків банку, контроль за досягненням планових показників, що вимагає якісного аналітичного забезпечення. Аналітичне забезпечення управління грошовими потоками банку повинно базуватися на достовірності, репрезентативності та транспарентності даних аналізу поточної ситуації, можливості банку реалізовувати управлінські впливи, що забезпечують досягнення цілей управління грошовими потоками банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних та зарубіжних науковців, що досліджували проблеми аналізу грошових потоків банку відносно їх аналітичного забезпечення, слід виокремити роботи А.М. Герасимовича [1], Л.Г. Батракової

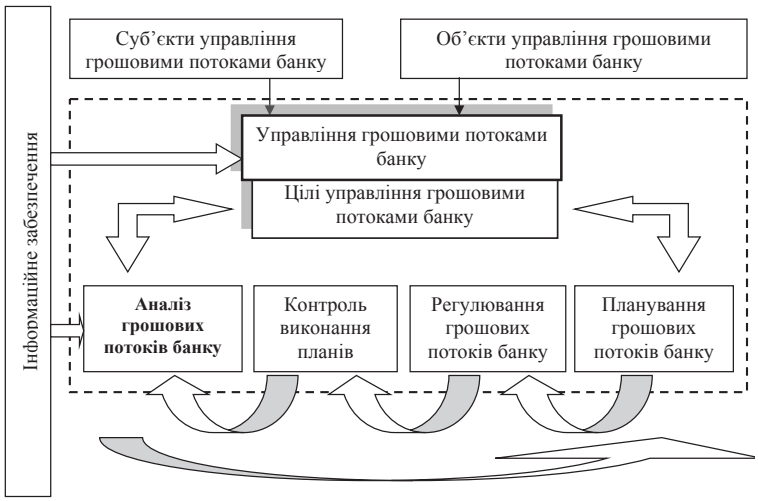


Рис. 1. Місце аналізу в управлінні грошовими потоками банку (розробка автора)

[2], С.Ю. Буєвича [3], О.В. Васюренка [4], Т.Д. Косової [5] , В.М. Кочеткова [6], І.М. Парасія-Вергуненка [7], З.І. Щибиволока [8], Ж.М. Довгань [9], О.М. Колодізєва [10], О.С. Любунь [11] та ін.

Незважаючи на глибину наукових досліджень у цій сфері, наявні розробки та рекомендації не дають цілісного уявлення про систему аналітичного забезпечення управління грошовими потоками банку та не враховують її особливості, не визначають її сутність та складові елементи. Також недостатньо розглянутими є можливості адаптації до умов України запропонованих у світовій практиці моделей аналізу, оцінки і прогнозування грошових потоків банку для цілей їх планування та контролю.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у дослідженні напрямів управління грошовими потоками через вдосконалення аналітичного забезпечення управління грошовими потоками банку з використанням системного підходу на основі вивчення елементів та розвитку організаційно-структурної та функціональної підсистеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами проведеного аналізу наукових поглядів [1-12] нами визначено, що поняття «аналіз» має досить широке тлумачення. При цьому вітчизняні та зарубіжні автори наводять різні його трактування, акцентуючи увагу на його ролі та місці у системі менеджменту або на його значенні як аналітичного за-

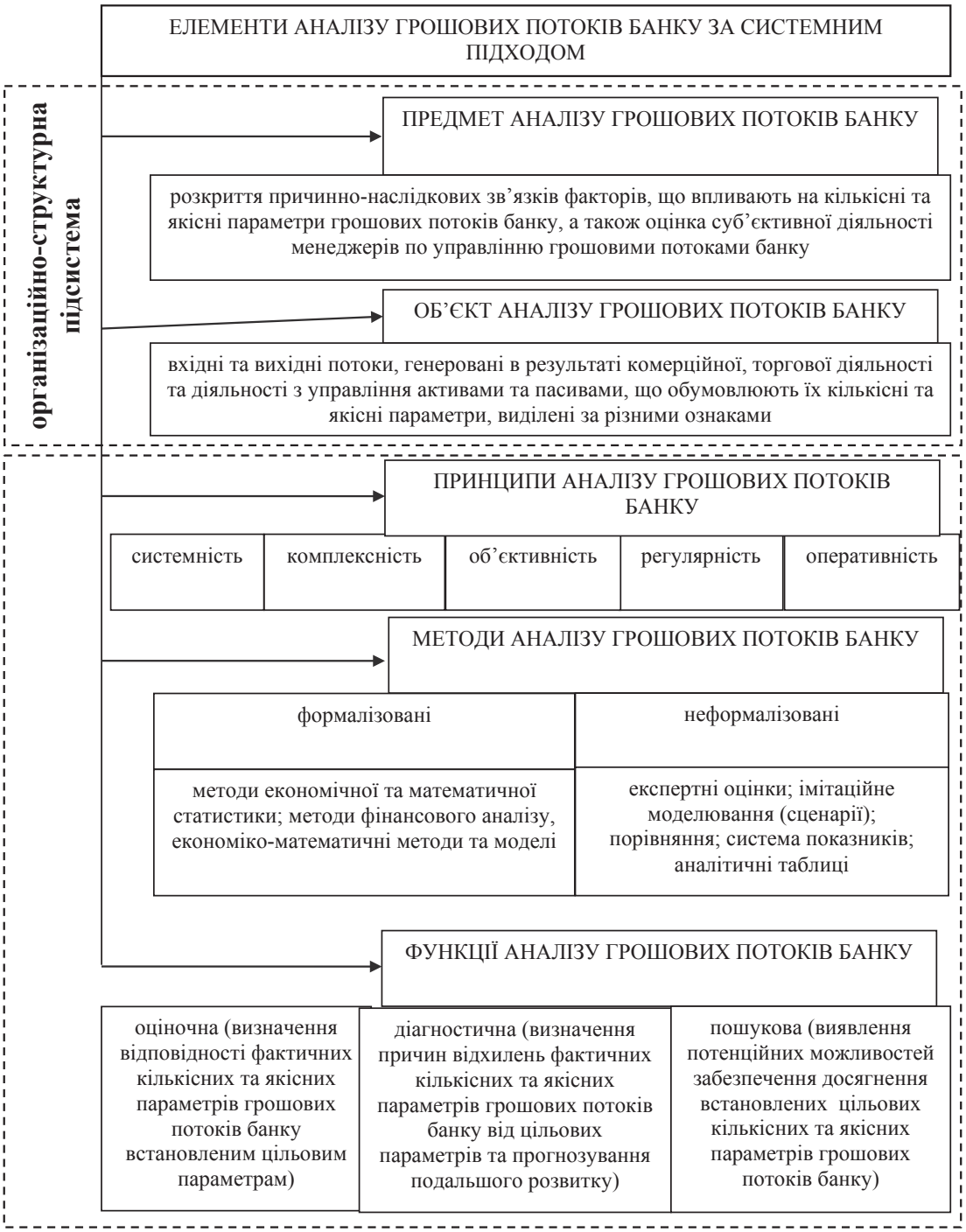


Рис. 2. Елементний склад аналізу грошових потоків банку за системним підходом (розробка автора)

безпечення управління. З нашої точки зору, досягнення цілей управління грошовими потоками банку базується на функціональній підсистемі, в якій аналіз займає провідне місце (рис. 1).

Отже, за результатами проведеного дослідження теоретичних підходів до категорії «аналіз» [1-12] нами обґрунтовано, що його по відношенню до грошових потоків банку доцільно розглядати у розрізі теоретичного та практичного підходів.

Аналіз грошових потоків банку як теоретичний напрям вивчає грошові відносини, виражені у відповідних категоріях. При цьому його роль в управлінні грошовими потоками банку полягає в тому, що він є самостійною функцією управління, інструментом управління та методом оцінки ефективності управління.

Аналіз грошових потоків банку як вид практичної діяльності забезпечує обґрунтування планів, пов'язаних з визначенням цільових кількісних та якісних параметрів грошових потоків, передує прийняттю управлінських рішень, а у підсумку узагальнює й оцінює їх результати на основі узагальненої інформації. Його особливе місце в управлінні грошовими потоками банку полягає в тому, що отримані результати використовуються для формування аналітичного забезпечення та реалізації інших функцій управління, зокрема планування та контролю.

Використовуючи системний підхід як один із методологічних напрямів наукового дослідження економічних об'єктів та визначаючи аналіз грошових потоків банку як систему, необхідно визначити її сутність та елементи, сформулювати принципи їх функціонування та взаємозв'язки. За результатами проведеного дослідження нами визначено, що єдиного розуміння поняття «аналіз грошових потоків банку» за системним підходом не сформовано.

Отже, базуючись на дослідженнях науковців, що розробляли теорію систем, системного, економічного аналізу та аналізу банківської діяльності, вважаємо, що аналіз грошових потоків банку за системним підходом – це комбінація організаційно-структурної (об'єкта, предмета та суб'єкта аналізу) та функціональної підсистем (технологія та методи аналізу), організованих на основі принципів таким чином, що в результаті їх взаємодії та взаємозв'язку забезпечується ефективна реалізація оціночної, діагностичної та пошукової функції (рис. 2).

Як показано на рисунку 2, важливим для формування ефективної системи аналізу грошових потоків банку має визначення його суб'єктів, склад яких включає тих з них, які використовують результати аналізу грошових потоків банку для обґрунтування управлінських рішень (суб'єкти управління банком в цілому та грошовими потоками зокрема), та тих, хто здійснює аналіз.

Об'єктами аналізу грошових потоків банку, у найбільш загальному вигляді, є вхідні та вихідні потоки, сформовані в результаті комерційної, торгової діяльності та діяльності з управління активами та пасивами, які обумовлюють їх кількісні та якісні параметри.

Слід зазначити, що для досягнення мети аналізу грошових потоків банку доцільним є визначення його предмету, під яким пропонуємо розуміти розкриття причинно-наслідкових зв'язків чинників, що впливають на кількісні та якісні параметри грошових потоків банку, а також оцінка суб'єктивної діяльності банківських працівників по управлінню ними, зокрема визначення оптимальності використання усіх видів ресурсів для досягнення цілей управління грошовими потоками у плановому періоді.

Вибір варіантів структурної композиції аналізу грошових потоків може бути декілька, зокрема:

1) створення спеціалізованого аналітичного підрозділу банку, що відповідає за повний комплекс аналітичного забезпечення управління грошовими потоками;

2) здійснення аналізу в підрозділі, що бере участь в управлінні ними, в межах необхідності аналітичного обґрунтування тих управлінських задач, що ним вирішуються.

Слід зазначити, що аналітичне забезпечення системи управління грошовими потоками банку повинно визначатися на основі сформованої організаційної, управлінської та фінансової структур, масштабами діяльності, складністю операцій, розгалуженістю збутової мережі тощо.

Провідну роль в управлінні грошовими потоками банку відбиває такий підрозділ банку, як казначейство. Казначейство займає одну із ключових позицій в управління ліквідністю банку.

Аналітична функція казначейства банку в управлінні грошовими потоками полягає у: «розрахунку і аналізі показників ліквідності, прибутковості, ризику для головного банку і підзвітних філій; аналізі динаміки залишків коштів на коррахунках в національній і іноземних валютах і русі грошових коштів в розрізі валют; оперативному аналізі руху грошових коштів окремих груп клієнтів; оперативному аналізі валютної позиції банку і його структурних підрозділів» [12].

Незалежно від варіанту організації аналізу грошових потоків банку, обраного банком, частину аналітичних функцій у сфері управління ризиками, пов'язаними з формуванням грошових потоків банку, виконують виконавчий підрозділ з ризик-менеджменту та комітет з управління активами та пасивами банку, створення яких є обов'язковим відповідно до вимог Закону України «Про банки і банківську діяльність» [13].

У межах своїх функцій аналітичною роботою займається служба внутрішнього аудиту, яка проводить аналіз інформації та формує відомості про діяльність банку, професійну та етичну поведінку її працівників, констатацію випадки перевищення повноважень посадовими особами банку.

Таким чином, відповідно до Методичних рекомендацій щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України [14] доцільно створювати службу управлінського обліку, функціями якої є оцінка та моніторинг фінансових показників діяльності банку за об'єктами управління і надання інформації керівництву різних рівнів для прийняття управлінських рішень. Вона має відповідати за оцінку ефективності діяльності банку та формування фінансової інформації, необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень на всіх рівнях управління грошовими потоками банку.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи результати проведеного дослідження відзначимо, що мета аналізу грошових потоків банку, у найбільш загальному вигляді – це ефективна реалізація оціночної, діагностичної та пошукової функцій. У результаті цього з'являється можливість надати реальну і всебічну оцінку досягнутим цілям управління грошовими потоками банку; виявити чинники, що впливають на дисбаланси в управлінні грошовими потоками банку; розробляти плани щодо формування грошових потоків банку, виходячи з умов, що реально складаються в операційному середовищі його функціонування; визначити ступінь реалізації планових показників грошових потоків банку

та з'ясувати причини відхилень від встановлених показників. Отже, їх досягнення реалізується шляхом формування ефективного аналітичного забезпечення управління видами діяльності, що генерують грошові потоки банку.

В управлінні комерційною, торговою діяльністю та діяльністю з управління активами та пасивами, що формують пріоритетні напрями грошових потоків банку, основним завданням є досягнення найвищої прибутковості з дотриманням необхідного рівня ліквідності й допустимого рівня ризиків. Це завдання можна реалізувати тільки на основі системного аналізу за визначеними напрямами і цілеспрямованих дій з формування відповідної структури активів та пасивів, узгодженої за строками залучення та розміщення коштів, видами валют та процентних ставок тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз банківської діяльності : підручник / За ред. А.М. Герасимович. – К. : КНЕУ, 2005. – 599 с.
2. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка : учеб. для студентов экон. вузов по спец. «Финансы и кредит» и «Бух. учет и аудит» / Л.Г. Батракова. – М. : Логос, 1998.
3. Буевич С.Ю. Анализ финансовых результатов банковской деятельности : учебное пособие / С.Ю. Буевич, О.Г. Королев. – Финансовая академия при правительстве РФ. – М. : КНОРУС, 2005. – 160 с.
4. Васюренко О.В. Економічний аналіз діяльності комерційних банків : навчальний посібник / О.В. Васюренко, К.О. Волохата. – К. : Знання, 2006. – 463 с.
5. Косова Т.Д. Аналіз банківської діяльності : навчальний посібник / Т.Д. Косова. – Мін-во освіти і науки України, Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – К. : ЦУЛ, 2008. – 486 с.
6. Кочетков В.Н. Основы экономического анализа банковской деятельности / В.Н. Кочетков, А.В. Омельченко. – Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса. – К. : УФИМБ, 1998. – 168 с.
7. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності : навчально-методичний посібник / І.М. Парасій-Вергуненко. – Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2003. – 347 с.
8. Аналіз банківської діяльності : навчальний посібник / за ред. С.І. Шкарабан. – К. : Знання, 2006. – 311 с.
9. Довгань Ж.М. Фінансовий менеджмент у банку : навчальний посібник / Ж.М. Довгань. – Міністерство освіти і науки України, Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 306 с.
10. Колодізєв О.М. Фінансовий менеджмент у банках: концептуальні засади, методологія прийняття рішень у банківській сфері : навчальний посібник / О.М. Колодізєв, І.М. Чмутова, І.О. Губарєва. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. – 408 с.
11. Любунь О.С. Фінансовий менеджмент у банку: навчальний посібник / О.С. Любунь, В.І. Грушко. – Мін-во освіти і науки України. – К. : Слово, 2004. – 296 с.
12. Казначейство банку : навч. посіб. / За ред. О.А. Кириченка, М.П. Денисенка. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 464 с.
13. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121–III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?uid= 1087.635.27&nobreak=1#st47.
14. Щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України : рекомендації, затверджені постановою Правління НБУ від 06.09.2007 № 324 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uazakon.com/documents/date_6o/pg_gvwsor.htm.

УДК 336.02:338.242

Собкова Н.Д.
асистент кафедри фінансів і кредиту
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ У СУЧАСНИЙ ПЕРІОД

Стаття присвячена дослідженню особливостей організації фінансового контролю у сучасний період, необхідності зміцнення органів державного фінансового контролю в Україні; координації діяльності контролюючих органів за рухом бюджетних коштів.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, аудит, перевірка, Державна фінансова інспекція, контрольна діяльність, координація діяльності контролюючих органів.

Собкова Н.Д. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В СОВРЕМЕННЫЙ ПЕРИОД

Статья посвящена исследованию особенностей организации финансового контроля в современный период, необходимости укрепления органов государственного финансового контроля в Украине; координации деятельности контролирующих органов за движением бюджетных средств.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, аудит, проверка, Государственная финансовая инспекция, контрольная деятельность, координация деятельности контролирующих органов.

Sobkova N.D. FEATURES OF THE STATE FINANCIAL CONTROL IN THE CURRENT CONDITIONS

The article examines the characteristics of the organization of financial control in the current conditions, the need to strengthen enforcement of state financial control in Ukraine; Inspections Coordination of the movement of budgetary funds.

Keywords: state financial control, audit, inspection, State Financial Inspection, monitoring activities, coordination of regulatory agencies.

Постановка проблеми. В умовах ринкового середовища на шляху до європейської інтеграції зростає роль державного фінансового контролю, метою якого є забезпечення стабільності соціально-економічної політики, запобігання фінансовим порушенням і неефективному використанню державних коштів. Особливого значення фінансовий контроль набуває в посткризовий період. Адже в державі допускаються

значні порушення фінансово-бюджетної дисципліни, причинами яких є недотримання нормативно-правових актів, неурегульованість, а нерідко і суперечливість чинної законодавчої бази у сфері державного фінансового контролю.

Нині в Україні функціонує значна кількість державних органів і служб, які тією чи іншою мірою здійснюють державний фінансовий контроль. Суб'єкти або органи фінансового контролю – це носії контрольних функцій щодо об'єкта контролю. За відсутності чіткої концепції та нормативно-правового поля у сфері державного фінансового контролю з ними, як правило, пов'язують Рахункову палату України, Міністерство фінансів України, Державну фінансову інспекцію України, Державну казначейську службу України, Державну фіскальну службу України, Національний банк України тощо.

Все це породжує проблеми і суперечності в організації фінансового контролю. Саме правильна організація державного фінансового контролю потребує нових підходів та реформування, процес якого розпочався в Україні, що і потребує нових наукових досліджень.

Слід додати, що створення органів фінансового контролю в Україні здійснювалося без Концепції державного фінансового контролю та Закону України «Про систему державного фінансового контрою в Україні», в яких слід чітко вказати інститути, що забезпечують ефективну діяльність державного фінансового контролю, їх повноваження, форми взаємодії при його здійсненні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кількість наукових праць, які стосуються обраної проблеми, свідчить про постійно зростаючий інтерес науковців і практиків до проблем організації державного фінансового контролю. Теоретичні та методичні засади організації фінансового контролю висвітлені у працях науковців і практиків В.Д. Андрєєва, І.А. Бєлобжецького, М.Т. Білухи, Є.В. Калюги, П.В. Мельника, О.М. Петрука, Н.Г. Виговської, І.С. Микитюка, М.В. Романів, І.Б. Стефанюка.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в оптимізації напрямів ефективної організації державного фінансового контролю та координації взаємодії контролюючих органів за рухом бюджетних коштів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як нам відомо, основною метою державного фінансового контролю є забезпечення дотримання принципів законності, доцільності та ефективності розпорядчих і виконавчих дій з управління державними фінансовими ресурсами, матеріальними цінностями і нематеріальними об'єктами, їх збереження та збільшення для виконання функцій держави.

Так, перевірка дотримання законів та інших нормативно-правових актів фінансово-господарського характеру, тобто законності, дає змогу підтримувати стійкість бюджетних процесів і стабільність державного фінансового устрою, вчасно виявляти відхилення від заданих законодавчо правил і процедур, а також вносити в них необхідні доповнення.

Доцільність – категорія, яка охоплює не тільки характеристику цільового використання державних коштів і придбаного за рахунок цих коштів майна, а й відповідність встановленим цілям, програмам, пріоритетам.

З огляду на ефективність, перевіряється не лише економне й оптимальне управління і використання державних фінансових коштів та іншого майна, запобігання втратам, а й виконання державних програм з найменшими витратами і найбільшим ефектом.

Оптимізація організаційної структури управління державними фінансами визначається чисельністю апарату, його структурою, розподілом обов'язків між відповідними державними органами та їхньою взаємодією, а також аналізуються процедури, стиль і методи роботи органів виконавчої влади.

Запорукою ефективного функціонування системи фінансового контролю, злагодженої роботи її органів є чітке законодавче регламентування та розмежування повноважень між ними. Чітко визначені законодавчою базою права, обов'язки та відповідальність контролюючих органів дають змогу уникнути багатьох проблем, сприяють належній роботі владного органу.

Що ж стосується організації державного фінансового контролю, то критеріями віднесення суб'єкта контролю до суб'єктів державного фінансового контролю науковці пропонують визнати такі: приналежність суб'єкта фінансового контролю до органу державної влади або державного управління; наділення посадових та/або службових осіб суб'єкта фінансового контролю державно-владними повноваженнями; наявність права здійснювати контроль у будь-якій формі власної діяльності чи діяльності інших суб'єктів фінансово-економічного регулювання в частині обліку, руху, формування й використання фінансових ресурсів держави [6, с. 37].

Погоджуючись з названими критеріями, можна сказати, що суб'єктами державного фінансового контролю є всі органи державної влади й державного управління, котрі, відповідно до врегульованих правових норм, здійснюють моніторинг та інші форми контролю власної діяльності чи діяльності інших суб'єктів фінансово-економічного регулювання у частині обліку, руху, формування й використання фінансових ресурсів держави та видають за результатами контрольної діяльності державні акти або акти державного управління.

У системі державного фінансового контролю виділяють суб'єктів централізованого (урядового) й децентралізованого (відомчого) фінансового контролю. Втім, у обох випадках ідеться про суб'єктів державного фінансового контролю, які утримуються за ра-

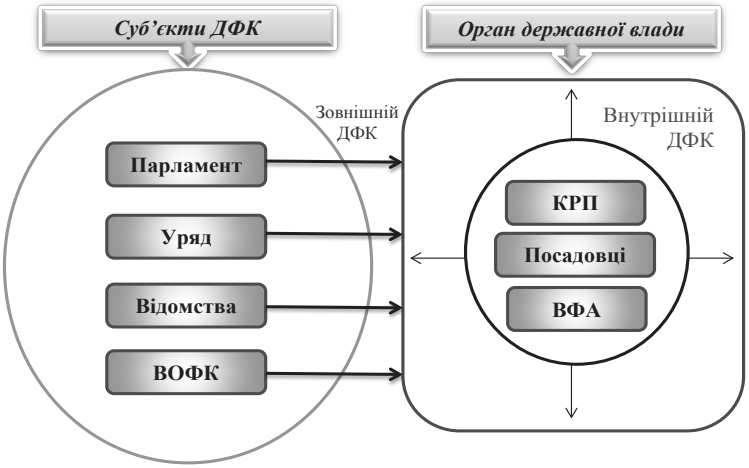


Рис. 1. Позиціонування державного зовнішнього і внутрішнього фінансового контролю

Складено автором на основі [6]

хунок коштів державного бюджету або державних цільових фондів. Якщо суб'єкт фінансового контролю утримується за рахунок інших джерел (коштів місцевих бюджетів, підприємств державного сектору економіки тощо), то він не є суб'єктом державного фінансового контролю. У цьому випадку мову слід вести про суб'єкта муніципального, господарського чи громадського фінансового контролю або про суб'єкта контролінгу.

На рисунку 1 показано основні типи суб'єктів, що переважно здійснюють зовнішній і внутрішній державний фінансовий контроль (ДФК): зовнішній – парламент, уряд, відомства, вищий орган фінансового контролю (ВОФК); внутрішній – посадовці об'єкта контролю, його контрольно-ревізійний підрозділ (КРП) та/або підрозділ внутрішнього фінансового аудиту (ВФА).

Потрібно зауважити, що у суб'єкта контролю можуть одночасно проявлятися й ці два види контролю: 1) зовнішній, коли контрольні дії спрямовані ним на об'єкти контролю ззовні власної системи; 2) внутрішній, коли контрольні дії спрямовані ним на власні підрозділи чи підпорядковані об'єкти контролю.

На всіх етапах становлення державного фінансового контролю на місцевому рівні статус і повноваження його суб'єктів тісно пов'язані з правом, тобто діяльність контролюючих органів має регламентуватися законодавчими актами. Вважаємо за необхідне ще раз зауважити, що в Україні відсутній закон про систему фінансового контролю, який визначав би єдине поняття суб'єктів, об'єктів та норми контролю, а також розподіляв би функції та повноваження між суб'єктами державного фінансового контролю, регулював взаємовідносини між ними. Це викликає певні труднощі, на яких вважаємо за необхідне зупинитися окремо.

З метою забезпечення поглибленого аналізу контрольних повноважень основних суб'єктів державного фінансового контролю розглянемо їх структуру та завдання.

У здійсненні фінансового контролю задіяна ціла система органів, наділених відповідною компетенцією (їх формування в Україні ще не завершене). Класифікують ці органи за такими ознаками:

1) рівнем: загальнодержавні: Верховна Рада України; Президент України; Кабінет Міністрів України; органи місцевого самоврядування;

2) за інститутами: податкові; контрольно-ревізійні; інспекційні; органи державного казначейства; фінансово-кредитні установи тощо.

3) компетенцією: загальної компетенції (для яких здійснення фінансового контролю не є основною діяльністю); спеціальної компетенції (спеціально створені для діяльності у сфері фінансового контролю) [8, с. 146].

Практично основний об'єм роботи (ревізії, перевірки, експертизи, заключення) покладаються саме на спеціалізовані органи і підрозділи Державної фінансової інспекції України.

Загалом, аналізуючи структуру і завдання органів державного фінансового контролю в Україні, ми дійшли таких висновків:

а) до повноважень Рахункової палати України як вищого органу державного фінансового контролю в майбутньому належить здійснення контролю за: використанням коштів Державного бюджету України; утворенням, обслуговуванням і погашенням державного боргу України; ефективністю використання та управління коштами Державного бюджету України; використанням бюджетних коштів у частині фінансування повноважень місцевих державних адміністрацій та делегованих місцевому самоврядуванню повноважень органів виконавчої влади по доходах і видатках [2, с. 365]. Незважаючи на те, що Рахунковій палаті відведено важливе місце у системі державного фінансового контролю, її повноваження на місцевому рівні є досить обмеженими. Відповідно до чинного законодавства, цей орган державного фінансового контролю наділений правами щодо здійснення контролю тільки використання коштів державного бюджету. Тому Рахункова палата має право контролювати місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування лише у разі, якщо вони отримують, перераховують, витрачають кошти державного бюджету чи використовують або здійснюють управління об'єктами права державної власності. Тому ми можемо трактувати, що йдеться про повноваження Рахункової палати здійснювати державний фінансовий контроль зовнішніх бюджетних потоків, зокрема щодо використання коштів Державного бюджету України;

б) місце Президента України у здійсненні фінансового контролю визначається його статусом глави держави. Так, Президент має право вето щодо прийнятих Верховною Радою законів із поверненням їх на повторний розгляд. У здійсненні контрольних повноважень Президент спирається на створені ним консультативні й інші допоміжні органи і служби. Кабінет Міністрів України, будучи вищим органом виконавчої влади, повсякденно керує державними фінансами і паралельно здійснює загальний фінансовий контроль, розробляє і здійснює загальнодержавні програми економічного, науково-технічного, соціального і культурного розвитку країни; розробляє проект закону про Державний бюджет України і забезпечує його виконання після затвердження, направляє у Верховну Раду звіт про виконання держбюджету; здійснює і координує роботу міністерств, інших органів виконавчої влади; забезпечує проведення фінансової, цінової, інвестиційної і податкової політики [8, с. 146].

в) основним завданням Міністерства фінансів України є забезпечення проведення єдиної фінансової, бюджетної, податкової політики держави. Для виконання цих стратегічних завдань воно наділене певними контрольними повноваженнями. Незважаючи на те, що Міністерство фінансів реалізовує контрольні функції здебільшого у сфері державних фінансів, частина їх перебуває у площині місцевих фінансів. Щодо місцевих бюджетів, фінансові органи мають право здійснювати контроль за дотриманням бюджетного законодавства на кожній зі стадій бюджетного процесу. У системі Міністерства фінансів діють такі спеціальні контрольні служби, як Державна казначейська служба і Державна фінансова інспекція;

г) головним завданням Державної фінансової інспекції України (до 2011 року – Державної контрольно-ревізійної служби України) є здійснення державного фінансового контролю за формуванням, використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, правильністю визначення потреби у бюджетних коштах та взяття зобов'язань, ефективним використанням коштів і майна, станом і достовірністю бухгалтерського обліку і фінансової звітності в міністерствах та інших органах виконавчої влади, в державних фондах, у бюджетних установах і у суб'єктів господарювання державного сектору еко-

номіки, а також на підприємствах і в організаціях, які отримують (отримували в період, який перевіряється) кошти з бюджетів усіх рівнів та державних фондів або використовують (використовували у періоді, який перевіряється) державне чи комунальне майно, виконанням місцевих бюджетів, станом внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту у розпорядників бюджетних коштів, а також розроблення пропозицій щодо усунення виявлених недоліків і порушень та запобіганням їм у подальшому. Таким чином, органи Держфінінспекції здійснюють державний фінансовий контроль за всіма видами бюджетних потоків [5];

д) згідно з діючими нормативно-правовими актами, Державна фіскальна служба України (Державна податкова служба та Державна митна служба України) мають право стягувати до бюджету податки, збори, митні платежі та інші надходження. Державна фіскальна служба та її територіальні органи забезпечують регулярне надходження коштів у державні фонди фінансових ресурсів; контроль за повнотою надходжень до бюджетів та державних цільових фондів; забезпечує контроль за дотриманням підприємствами, установами і організаціями усіх форм власності митного законодавства, здійснює контроль за сплатою ввізного та вивізного мита, акцизного податку, податку на додану вартість, інших податків і зборів, які відповідно до законів справляються при ввезенні або вивезені товарів і предметів з митної території України, тобто здійснює поточний державний фінансовий контроль за вхідними бюджетними потоками на місцевому рівні;

е) законом України «Про місцеві державні адміністрації» (ст. 16, п. 2) передбачено, що місцеві державні адміністрації здійснюють на відповідних територіях державний контроль за станом фінансової дисципліни, обліку та звітності, виконанням державних контрактів. При цьому місцеві державні адміністрації як головні розпорядники коштів бюджету згідно зі ст. 22, 26 Бюджетного кодексу України несуть відповідальність за організацію і стан внутрішнього фінансового контролю як у відповідних державних адміністраціях, так і у підвідомчих установа;

є) органи виконавчої влади забезпечують контроль за використанням коштів відповідних бюджетів органами місцевого самоврядування з питань здійснення ними повноважень органів виконавчої влади, виконують інші повноваження, передбачені законодавством [4, с. 215].

Проаналізувавши структуру і завдання органів державного фінансового контролю бюджетних коштів, можна розмежувати їх контрольну діяльність (рис. 2).

Рис. 2. Суб'єкти державного фінансового контролю за рухом бюджетних коштів

Отже, проведений аналіз існуючих завдань і повноважень суб'єктів державного фінансового контролю за рухом бюджетних коштів як на загальнодержавному так і на місцевому рівні дає підстави стверджувати, що необхідність впровадження державного фінансового контролю перш за все пояснюється тим, що на сьогодні не досить чітко визначено місце і роль кожного контролюючого органу та відсутнє чітке розмежування сфер їх діяльності.

Також важливий крок на шляху реформування організації державного фінансового контролю здійснює Державна фінансова інспекція України. Відповідно до Бюджетного кодексу України, Кодексу етики внутрішніх аудиторів, Концепції розвитку системи управління державними фінансами, Концепції розвитку державного внутрішнього контролю, Методичних рекомендацій з організації внутрішнього контролю та іншими нормативно-правовими актами визначила пріоритетні напрями діяльності та реформування, а саме [6]:

- розробка (з внутрішнього контролю та методології) внутрішнього аудиту;
- реалізація заходів щодо запровадження Європейської моделі Державного внутрішнього фінансового контролю в Україні (проведення навчань, пілотних проектів, організація та участь у засіданнях круглих столів, брифінгів, конференцій і консультацій та інших подібних заходів);
- підтримка проведення організаційно-структурних змін щодо утворення підрозділів внутрішнього аудиту; регулювання стану внутрішнього аудиту в системі центральних органів виконавчої влади.

Таким чином, система державного фінансового контролю повинна бути цілісною виключно тому, що вона має будуватися на єдиних принципах, на єдиних нормах та нормативах функціонування й розв'язання поставлених завдань з чітким визначенням органів контролю та розподіленням їх функцій і повноважень. Така система не повинна мати багаторівневої підпорядкованості та ієрархічної замкнутості. Кожен орган має вирішувати свої конкретні завдання, повинен мати свої об'єкти перевірок та діяти за єдиними методологічними і організаційними принципами.

Одночасно створення системи державного фінансового контролю повинно бути спрямоване на координацію діяльності усіх контролюючих органів із забезпеченням їх незалежності. Вкрай важливо методологічно обґрунтовано розмежувати, тобто виключити дублювання основних функцій

контрольних та казначейських органів, Рахункової палати і ревізійних органів головних розпорядників бюджетних коштів при здійсненні контролю за законністю формування та використання бюджетних ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновок, що в умовах трансформаційних процесів в економіці України зросла роль державного фінансового контролю, який є реалізатором ефективного використання фінансових ресурсів, майна бюджетними установами та відомствами та господарськими суб'єктами. У системі державного фінансового контролю України відбуваються системні зміни. Реорганізовано Головне контрольно-ревізійне управління у Державну фінансову інспекцію України, реформується система внутрішнього фінансового контролю в Україні, запроваджуються пілотні проекти Європейської моделі Державного внутрішнього фінансового контролю, зокрема шляхом створення підрозділів внутрішнього аудиту.

Проте процес реформування, запровадження нових підходів здійснюється непослідовно, тому що деякі норми і правила державного фінансового контролю не сумісні з принципом незалежності його установ. Вимоги, які з'явилися щодо обмеження властивостей, звужують можливості впливу його органів на підвищення звітності, результативності, прозорості державного управління. Існує низка недоліків у діяльності органів ДФК: відсутні державні стандарти контролю, немає єдиної методології, права його органів не взаємопов'язані, взаємодія не регламентована. Законодавчо не передбачені санкції до керівників об'єктів контролю, які не приймають належних заходів із усунення виявлених порушень і їх причин.

У цілому сучасний стан установ контролю характеризується тим, що формування системи ДФК, яка б відповідала вимогам економічного розвитку і державного устрою країни, ще не завершено. Немає достатньої правової бази контролю. Контролем держави охоплено не всі належні їй засоби, особливо в частині їх використання. Організація контролю характеризується неупорядкованістю, дублюванням ревізій і перевірок. У таких умовах органи ДФК перестають бути дієвим інструментом боротьби з корупцією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України від 7.08.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
2. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України : [монографія] / В.Г. Дем'янишин. – Тернопіль : ТНЕУ. – 2008. – 496 с.
3. Дмитренко Г.В. Модернізація державного фінансового контролю в Україні // Г. Дмитренко / Статистика України. – 2009. – № 3. – С. 118-123.
4. Овсянников Л.Н. Государственный финансовый контроль: учреждения и возможности / Л.Н. Овсянников // Финансы. – 2012. – № 6. – С. 53-56.
5. Положення про Державну фінансову інспекцію України. Затверджено Указом Президента України від 23 квітня 2011 року № 499 / 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://Zakon4.rada.gov.ua/laws/show/499/2011.
6. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції реформування місцевих бюджетів» від 23.05.2009 року № 308-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/308-2007.
7. Стефанюк І.Б. До якості контролю через оптимізацію його організації // І.Б. Стефанюк / Фінансовий контроль. – 2005. – № 5. – С. 35-38.
8. Ярошевич Н.Б. Проблеми вдосконалення системи державного фінансового контролю в Україні // Н. Ярошевич / Науковий вісник НЛТУ. – 2010. – № 20. – С. 145-149.

УДК 336.012.23 (045)

Сьомченков О.А.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант
Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»

СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ СУТНОСТІ ТА СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

У статті на основі дослідження еволюції терміну «фінансовий ринок», вивчення основних підходів щодо його визначення та сучасної практики застосування обґрунтовано авторське тлумачення цієї категорії. Виділено основні класифікаційні ознаки фінансового ринку та наведено характеристику його сегментів. Проаналізовано структуру фінансового ринку України за базовими групами інструментів.

Ключові слова: фінансовий ринок, фінансові інструменти, ринкові відносини, ринкова інфраструктура, фінансові установи, ринковий механізм.

Сёмченков А.А. СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ СУЩНОСТИ И СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА
В статье на основе исследования эволюции термина «финансовый рынок», изучения основных подходов его определения и современной практики использования обосновано авторское толкование этой категории. Выделены основные классификационные признаки финансового рынка, приведена характеристика его сегментов. Проанализирована структура финансового рынка Украины по базовым группам инструментов.

Ключевые слова: финансовый рынок, финансовые инструменты, рыночные отношения, рыночная инфраструктура, финансовые учреждения, рыночный механизм.

Siomchenkov O.A. MODERN CONCEPT OF ESSENCE AND STRUCTURE OF THE FINANCIAL MARKET
Based on researching the evolution of the term «financial market», studying major approaches to its definition and considering its practical application the author of the article substantiates his own interpretation of the given category. Singled out are major classification features of the financial market, the description of its segments being given. The structure of the financial market of Ukraine is analysed by core groups of instruments.

Keywords: financial market, financial instruments, market relations, market infrastructure, financial institutions, market mechanism.

Постановка проблеми. Словосполучення «фінансовий ринок», зважаючи на значний вплив відповідного ринкового сегменту на усі сфери суспільного життя, широко використовується у наукових, публіцистичних та навчальних виданнях. Проте єдності у тлумаченні терміну, наповненні його конкретним змістом у науковців та практиків немає. Надзвичайне економічне значення фінансового ринку, тривала історія розвитку ринкових відносин та інструментарію дисонує з періодом існування самої назви ринку, в результаті виникають непорозуміння засновані на ототожненні фінансового ринку з його інфраструктурними елементами, порушується класифікаційна логіка, постають інші проблеми наукового, організаційного, регуляторного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність та структуру фінансового ринку досліджувало багато вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, М.В. Грідчіна, С.М. Еш, С.В. Ковальчук, В.М. Шелудько та ін. акцентували увагу на відносинах з приводу обігу фінансових інструментів, як основі формування фінансового ринку, С.І. Юрій, О.Ю. Смолянська, О.Д. Василик, І.О. Бланк та ін. основною ознакою ринку визначають механізми його функціонування, Н. Грегори Менк'ю, О.М. Іваницька, А.Г. Загородній та ін. дотримуються інституційного підходу в тлумаченні ринку.

Постановка завдання. Метою дослідження, результати якого представлено у статті, є обґрунтування сутності фінансового ринку на сучасному етапі розвитку наукової думки та практичної фінансової діяльності, визначення основних класифікаційних ознак ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тривала історія формування та розвитку фінансового ринку дисонує з практикою використання самої назви економічного сектора. Перші публікації, в яких використовувалося словосполучення «фінансовий ринок», датовані 60-ми роками минулого сторіччя. Зокрема, у другому абзаці статті «Фінансові посередники та ефективність грошово-кредитної управління» (1963 р.) американський економіст, президент Американської економічної асоціації, Нобелівський лауреат Джеймс Тобін обмежив сферу застосування моделі фінансової рівноваги фінансовим ринком та ринком капіталу, розділяючи зазначені ринкові сегменти [25, с. 383]. І тільки у 70-х роках словосполучення набуло сучасного змісту та почало активно використовуватися навіть у назвах публікацій. Прикладами є книги Роланда І. Робінсона та Дуейна Райтсмана «Фінансові ринки: накопичення та розподіл багатства» [24] та Джеймса С. Ван Хорна «Ціни та потоки фінансового ринку» [22]: у першій книзі термін «фінансовий ринок» використовувався як сукупність грошового ринку та ринку капіталів, а в другій використано інституційний та інструментальний підхід, за якими фінансові ринки включають «всі інститути і процедури для залучення та поєднання покупців і продавців фінансових інструментів, незалежно від природи фінансових інструментів» [22, с. 3]. Нетривала історія використання терміну, відносно вузька спеціалізація фінансистів при багатогранності фінансового ринку є достатніми причинами для виправдання ототожнення деякими сучасними фінансовими менеджерами таких понять, як «фінансовий ринок» і «ринок капіталів» [2, с. 5; 15, с. 110].

Проте у наукових колах структурна та позиційна контроверсійність тлумачення терміну «фінансовий ринок» відійшла на другий план. Сьогодні науковцями тема межі фінансового ринкового сегмента практично не дискутуються, але єдності у визначенні терміну досягнуто не було. Основними є три підходи до визначення фінансового ринку: сутнісний, технологічний та інституційний.

Згідно з першим підходом (сутнісним), фінансовий ринок є сукупністю відносин, що виникають в процесі обігу фінансових інструментів. Такі відносини не обмежуються операціями купівлі-продажу активів та в більшості випадків ґрунтуються на взаємодії більше ніж двох осіб. Ринкові відносини мають економічний характер та можуть розглядатися як елемент у загальному ланцюгу виробництва, обміну та споживанні благ. Акцент на відносинах, що є провідною характеристикою ринку, роблять М.В. Грідчіна [4, с. 185], С.М. Еш [5, с. 6], С.В. Ковальчук [10, с. 449], В.М. Опарін [14, с. 207], В.М. Шелудько [20, с. 11].

Методи та прийоми функціонування фінансового ринку, які формують його механізми, покладено в основу технологічного підходу. Причому для повноти характеристики самі механізми мають доповнюватися задачами та цілями, для розв'язання або досягнення яких використовуються такі механізми. Прихильниками підходу є В.Ю. та Л.В. Преснякови, які головною функцією ринку визначають трансформацію «бездействующих денежных средств в ссудный капитал» [21, с. 319], С.І. Юрій, який мінімізацію витрат та максимізацію надійності укладання угод визначає основними завданнями ринкової інфраструктури [18, с. 191], О.Ю. Смолянська [16] та О.Д. Василик [3, с. 319], які призначення механізму вбачають у перерозподілі фінансових ресурсів, Л.Н. Павлова, яка, ототожнюючи фінансовий ринок та ринок капіталів, функціональність механізму, обмежує «управлением потоками денежных ресурсов, платежных средств, приносящих доход...» [15, с. 110]. Цей перелік можна доповнити науковцями, що при визначенні фінансового ринку не використовують слово «механізм», а виділяють форми його прояву (В.В. Ковальов – систему торгівлі фінансовими інструментами [9, с. 35-36], І.О. Бланк – купівлю-продаж фінансових інструментів [1, с. 364]) або результати його функціонування (Л.В. Токун – оборот капіталу [19], В.М. Опарін [14] та Ф.М.-Г. Топсахалова [17] – обіг фінансових ресурсів).

Інституційний підхід у тлумаченні фінансового ринку узгоджується із типовими визначеннями ринку як сукупності покупців і продавців, через фактичні або потенційні взаємодії яких визначається ціна товару [23, с. 7]. Фінансовий ринок відрізняється від інших ринкових сегментів, що й позначається на особливостях його тлумачення. Н. Грегори Менк'ю фінансові ринки визначав так: це «совокупность финансовых учреждений, позволяющих лицу, желающему сделать сбережения, предоставить свои ресурсы непосредственному заемщику» [13, с. 538]. Аналогічних поглядів дотримуються А.Г. Загородній та Г.Л. Вознюк: їх варіант визначення відрізняється від попереднього тільки форматом конкретизації основної функції фінансових інститутів, яка полягає у скеруванні потоків коштів від власників заощаджень до позичальників [6]. О.М. Іваницька розглядає фінансовий ринок як мережу банківсько-фінансових інститутів, які забезпечують формування та збалансування попиту та пропозиції на гроші [7].

Таким чином, у більшості визначень фінансового ринку за інституційним підходом виділяється ключова ланка суб'єктів ринку – фінансові установи. При цьому відзначимо, що слово «інституційний» у назві підходу не тільки пов'язано з такими ринковими суб'єктами, а й означає сукупність норм та правил проведення операцій, без яких не існує жоден національний фінансовий ринок, дотримання яких є обов'язковим для усіх ринкових учасників.

Розуміючи складність тлумачення досліджуваного терміну, багато науковців не обмежуються одним підходом. Наприклад, С.З. Мошенський розглядає ринок у двох аспектах – інституційному («система институтов, из которых он состоит») та сутнісному («система экономических отношений, направленных на формирование, распределение и перераспределение капитала») [12, с. 33-34]; В.Ю. та Л.В. Преснякови, визначаючи ключовою характеристикою ринку механізм, стверджують, що на практиці фінансовий ринок є сукупністю фінансово-кредитних інститутів [21, с. 319]; В.М. Іванов дотримується позиції, що ринок – це і місце купівлі-продажу фінансових ресурсів, і сукупність інститутів, які забезпечують їх обіг, тобто «совокупность социально-экономических отношений в сфере трансформации бездействующих денежных средств в ссудный капитал через кредитно-финансовые институты на основе спроса и предложения» [8, с. 3].

Кожен із запропонованих підходів визначення фінансового ринку базується на одному з ринкових атрибутів, без яких складно уявити зазначений ринковий сегмент. Проте у системі таких атрибутів важливо визначити пріоритетність, яка дозволяє розставити акценти. На нашу думку, в основі ринку лежать відносини, які пройшли багатовіковий еволюційний шлях від найпростіших кредитних форм до багатосторонньої сучасної взаємодії. Розвиток відносин актуалізував проблеми удосконалення ринкових механізмів, а також фінансових інструментів задіяних у них. Потреба у оптимізації відносин та підвищення ефективності ринкової взаємодії були причиною формування та розвитку інституційної інфраструктури фінансового ринку. У свою чергу фінансові інститути забезпечують функціонування механізмів, управляють ними, розвивають їх, у тому числі й у революційний спосіб.

Фінансовому ринку, як і будь-якому явищу, об'єкту, притаманні сутність, форма і зміст, тлумачення яких дозволить внести ясність відносно визначення пріоритетності підходів та їх специфіки. Сутність фінансового ринку має відображати те основне на ньому, що зумовлено сукупністю зв'язків, взаємодією та внутрішніми законами, які визначають загальні риси та тенденції розвитку ринку. Тобто сутність ринку в першу чергу розкривається через відносини, на яких ґрунтується перший підхід. Зміст є впорядкованою системою елементів, якими на ринку виступають його «професійні» учасники, вони ж на сучасному етапі є визначальною стороною ринку, отже інституційний підхід засновано на змісті фінансового ринку. Спосіб існування ринку або його внутрішня організація проявляється через механізми його функціонування, що визначається такою філософською категорією, як «форма». Форма ринку є основоположною у технологічному підході щодо його визначення. Форма та зміст фінансового ринку характеризуються відносною єдністю, при цьому зміст (учасники) представляє динамічний бік ринку, а форма (ринкові механізми) наповнює усю систему стійкими зв'язками. У результаті наростання невідповідності форми та змісту відбувається виникнення нових форм, що відповідають розвитку змісту.

Таким чином, в основі визначення «фінансового ринку» має бути покладено сутнісний підхід, який може бути доповнений положеннями інституційного підходу, з конкретизацією основних цілей його функціонування. Технологічний підхід може бути враховано опосередковано через зв'язок з інституційною складовою ринку та результатами використання ринкових механізмів. Отже, фінансовий ринок – це сукупність відносин, що виникають в процесі обігу фінансових інструментів, які здебільшого реалізуються

за допомогою або при безпосередній участі фінансових установ, що забезпечують концентрацію ринкових попиту і пропозиції, сприяють перерозподілу ресурсів та формують систему управління ризиками.

Звернемо увагу на систематичне використання, особливо західними науковцями, словосполучення «фінансові ринки» (у множині), що підтверджує, з одного боку, фінансову єдність, а з іншого – відмінність субсекторів зазначеного економічного середовища. Незважаючи на сутнісну єдність усіх фінансових сегментів, вони суттєво відрізняються за набором інструментів, внутрішніми механізмами функціонування та будовою, в результаті виникає спеціалізація з відповідними інституціональною структурою та методами регулювання. Єдність усіх фінансових ринків ґрунтується і на внутрішній дифузії, основний пряв якої нескладно прослідкувати на інституційному рівні.

Отже, в сучасних умовах фінансовий ринок є багатофункціональною динамічною системою із складною інфраструктурою та широким інструментальним набором. Ринок дійсно є цілісним та складається з декількох частин, які пов'язані між собою, що може бути продемонстровано через класифікацію.

У науковій літературі першою класифікаційною ознакою є тривалість фінансових операцій. За цією ознакою прийнято виділяти ринок капіталу, який є місцем мобілізації коштів на середньо- та довгостроковий періоди, та грошовий ринок, що забезпечує короткострокове фінансування суб'єктів (до 1 року) [2, с. 5]. Важливість зазначеного структурування фінансового ринку ґрунтується на генезисі його назви, а сам поділ історично є першими варіантом тлумачення ринку. Проте сучасна ринкова динаміка та структурна оптимізація ставлять під сумнів домінантність критерію.

Критичне ставлення до класифікаційної ознаки ґрунтується на таких зауваженнях:

- зазначений поділ ринку є неповним, оскільки не враховує такі субсекторальні ринки, як страховий (для страхових компаній інвестиційна діяльність є важливою, але залежить від страхових надходжень та виплат), похідних фінансових інструментів, валютний, дорогоцінних металів та розрахункових послуг;
- необхідно розділяти операції купівлі-продажу, що відбуваються на ринку, та інвестиційно-мобілізаційні операції, які починаються з купівлі-продажу фінансових інструментів. Для першої групи операцій, які і формують ринок, пропонований часовий критерій не може бути використаний. Інвестиційно-мобілізаційні операції, які можуть поділятися за строком проведення, мають суб'єктивний характер, що визначається внутрішньою мотивацією інвестора (реципієнта ресурсів), його очікуваннями, реакцією на зміну умов та іншими факторами;
- коригування планів проведення інвестиційно-мобілізаційних операцій в процесі їх реалізації останнім часом відбувається набагато частіше, ніж раніше, що призводить до радикального перегляду їх часових параметрів.

Проблема першої класифікаційної ознаки полягає не стільки у помилковості розв'язку задачі поділу, скільки у постановці цієї задачі. Основні кліше, що було введено в концептуальну фінансову науку у XIX–XX ст., підлягають перегляду на основі неадекватного відображення сучасної практики.

На нашу думку, основною класифікаційною ознакою для сегментації фінансового ринку є ознака за видами фінансових інструментів. Сучасний ринковий інструментарій включає широкий спектр знаряддя поєднання донорів та реципієнтів ресурсів, продавців та покупців валютних цінностей, мінімізації та перерозподілу ризиків тощо. За цією класифікаційною ознакою виділяють: кредитно-депозитний, фондовий, страховий, валютний та дорогоцінних банківських металів (рис. 1).

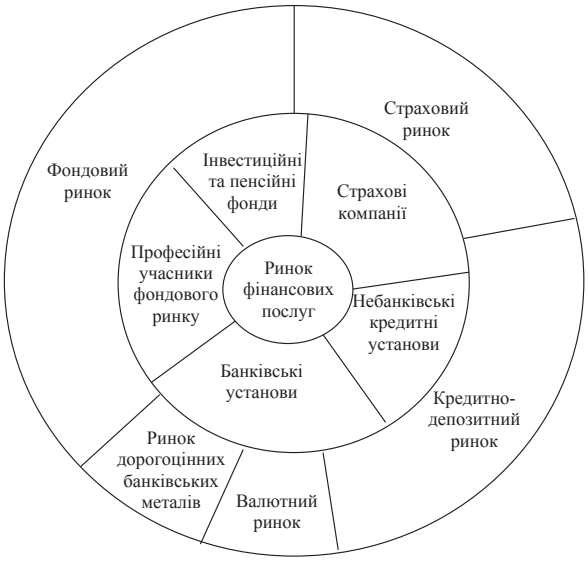


Рис. 1. Структура фінансового ринку

Власна розробка автора

На кредитно-депозитному ринку фінансові установи проводять акумулювання грошових коштів з їх подальшим розміщенням через класичні боргові взаємовідносини на підставі відповідних договорів з виникненням зобов'язань щодо повернення отриманої суми та виплати доходу за користування. При цьому ключовою є правова форма такої діяльності поза залежністю від строків, валюти та суб'єктів правовідносин. Виникнення кредитно-депозитних відносин на підставі цінних паперів є достатньою підставою для їх ідентифікації як результату функціонування фондового ринку. Основними, але не єдиними гравцями ринку є банківські установи.

Купівля-продаж страхових продуктів відбувається на страховому ринку. Через ринок забезпечується потреба у страховому захисті значної кількості страхувальників страховиками. Регулюються взаємовідносини страховиків та страхувальників договорами, на підставі яких страхувальники сплачують страхові внески, а страховики зобов'язуються при виникненні страхового випадку провести на користь застрахованих осіб страхові виплати. Провідними учасниками ринку виступають страхові компанії, які, формуючи страхові фонди для виконання прийнятих зобов'язань та розміщуючи їх на інших (відмінних від страхового) сегментах фінансового ринку, стають інституційними інвесторами.

В основі валютного ринку лежать конверсійні операції, що передбачають обмін певної кількості валюти однієї країни на домовлену кількість валюти іншої з проведенням розрахунків на узгоджену дату. Ціною в операціях купівлі-продажу валют є валютний курс. Згідно з фінансовою практикою, конверсійні операції за строками проведення прийнято ділити на спот-операції[1] та форвардні. Спільним у спотових

На спотовому валютному ринку проводиться робота з трьома видами угод: 1) TOD (від англ. today) з виконанням угоди протягом дня її укладання; 2) TOM (від англ. tomorrow) з виконанням на наступний робочий день; 3) з виконанням на другий робочий день з дати укладання. За форвардними операціями періодом від укладання угоди до дати валютування перевищує два дні.

та форвардних операціях є те, що товаром та платіжним засобом є валюти. Крім того, їх поєднання забезпечує генерацію важливої інформації для учасників валютного ринку, тому при наявності відповідних умов логічним є забезпечення їх проведення на єдиній платформі. Проте, якщо підходити до питання структурування фінансового ринку на підставі інструментального підходу, то варто відзначити, що, наприклад, валютні та товарні ф'ючерси технологічно та змістовно є більш подібними інструментами, ніж валютні ф'ючерси та валютні пари спот-ринку. Тому, на нашу думку, класичний валютний ринок за першою класифікаційною ознакою варто обмежити конверсійними операціями спот-сегмента. Також недоречно у межі валютного ринку вводити розрахункові та кредитно-депозитні операції, які передбачають використання валютних цінностей, оскільки в першому випадку фінансовими установами надається послуга, а в другому – купуються-продаються зобов'язання.

Дорогоцінні метали є природними, рідкісними хімічними елементами з високою економічною вартістю. Загальний попит на такі метали поділяється на три складові: промисловий, споживчий та інвестиційний. Історичні засади розвитку грошей, їхній зв'язок з дорогоцінними металами та інвестиційний попит стали основою виділення в системі товарних ринків ринку дорогоцінних металів, з трансформацією його частки у сегмент фінансового ринку. У деяких країнах цей сегмент отримав назву «ринок дорогоцінних банківських металів»[2], що, по-перше, вказує на його фінансову сутність та, по-друге, на важливу роль у функціонуванні ринку банківських установ. Основними металами, з яких виготовлять відповідні фінансові інструменти, є золото, срібло, платина і паладій, їх принциповою відмінністю від звичайних промислових металів є значно вища ціна. Використання дорогоцінних металів в якості фінансового товару ґрунтується на стандартизації, яка полягає у дотриманні умов афінажу та форм випуску. Покупці на ринку дорогоцінних банківських металів можуть переслідувати таки цілі: тезаврація, інвестування, спекуляція, а також придбання розрахункового засобу.

Важливим сегментом глобального фінансового простору є фондовий ринок, на якому відбувається обіг цінних паперів. Зазначені інструменти є особливою формою оформлення домовленостей між суб'єктами, в основі яких лежать пайова участь одного індивіда в діяльності іншого, кредитування або права/обов'язки, пов'язані з майбутніми поставками широкого спектра товарів чи розрахунками, як залежать від майбутньої ринкової ситуації. Відповідно, прийнято виділяти три основні групи цінних паперів: пайові (акції та інвестиційні сертифікати); боргові (з широким набором інструментів, серед яких відзначимо облігації, векселя); похідні (типово у складі групи відзначають форварди, ф'ючерси, опціони, свопи тощо). Складність побудови ряду похідних інструментів ґрунтується на досягненнях фінансової інженерії – діяльності спрямованої на розробку новацій, які створюють можливості «участникам финансового рынка эффективней реагировать на перемены, ... приспосабливая для этих целей уже существующие или разрабатывая новые финансовые инструменты...» [11, с. 22]. Розвиток цінних паперів нерозривно пов'язаний з відповідним ринком, який, у свою чергу, набув формальних ознак повноцінного утворення на підставі визнання вагомої ролі фондових інструментів у функціонування економічних систем, яка з часом тільки зростає, таким чином відбувається перманентна еволюція всієї фондової системи. Кожен цінний папір наділений природною унікальністю, яка проявляється у суттєвих відмінностях не тільки між інструментами приналежними до різних груп, а й тих, що входять в одну групу. Тому можна стверджувати про існування в межах фондового ринку відносно відокремлених сегментів, деякі з них відображені на рисунку 2, який демонструє структуру фінансового ринку України у 2013 році за інструментальним підходом.

Більша частина операцій офіційного фінансового ринку України проведена на валютному ринку – 51,56%. Показник підтверджує високий рівень доларизації національної економіки, спекулятивний характер операцій, незадовільний розвиток інвестиційного середовища. Протягом минулого року фінансовими установами було видано кредитів на суму 1658,4 млрд грн, з цієї суми банківські кредити становили 1641,0 млрд грн (або 98,95%). Окрім комерційних банків у формуванні кредитного ринку приймали участь ломбарди, кредитні спілки, інші суб'єкти. Більшу частину ресурсу для проведення активних операцій фінансові установи акумулюють на депозитному ринку, обсяги операцій якого становили 1491,6 млрд грн. Частка коштів залучених комерційними банками в загальному обсязі депозитних операцій дорівнювала 99,91%. У загальному обсязі операцій страхового ринку 28661,9 млн грн (або 94,75%) становили валові страхові премії отримані страховими компаніями, пенсійні внески на користь недержавних пенсійних фондів тільки 1587,5 млн грн. Національний ринок дорогоцінних банківських металів перебуває у початковій стадії свого формування, у 2013 році НБУ було реалізовано інвестиційних монет на суму 129,54 млн грн, пам'ятних – 79,6 млн грн; основними операторами ринку виступають банківські установи. Обсяг операцій з цінними паперами у 2013 році тільки на 18,6 млрд грн більше, ніж обсяг виданих кредитив, а їх частка у формуванні фі-

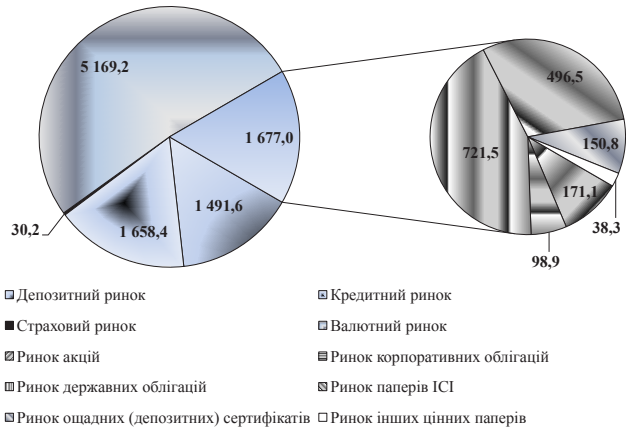


Рис. 2. Структура фінансового ринку України за основними сегментами у 2013 році (млрд грн)

Джерела: Бюлетень Національного банку України, № 2/2014 (Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4881598), Звіт про діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2013 рік (Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/docs/zvit/Звіт%20 2013.pdf), Річний звіт НКЦПФР 2013 (Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1402491205.pdf).

[2] В Україні ринок дорогоцінних банківських металів де-юре є компонентом валютного ринку.

нансового ринку за використаним підходом тільки 16,78%; основними інструментами, що купувалися-продавалися, були державні облігації та цінні папери інститутів спільного інвестування.

Представлена структура фінансового ринку носить умовний характер, що визначається національною специфікою та певним абстрагуванням від сервісного компоненту ринкових відносин. На фінансовому ринку в контексті реалізації операцій купівлі-продажу фінансових інструментів, а також поза межами таких операцій між суб'єктами відбуваються взаємодії, які підпадають під поняття «послуга». Ці послуги безпосередньо пов'язані з фінансовими інструментами, а їх постачальниками виступають особи, що спеціалізуються на певних напрямках фінансової діяльності, тому їх сукупність називають «фінансовими послугами». Відповідно, діяльність з надання фінансових послуг відбувається на ринку фінансових послуг, який є основою сучасного фінансового ринку (рис. 1) та інтегрований з усіма вищеопрацьованими його сегментами.

Принципові відмінності між розглянутими секторами фінансового ринку підтверджує просторово-організаційна ознака класифікації цього ринку, згідно якої виділяють міжнародний, національний, регіональний та місцевий рівні. Назва ознаки містить два слова: «простір», що означає розмір або межі відносної постійності певних типів ринкових відносин, зв'язків, та «організацію» в двох значеннях – «внутрішньому», як внутрішня впорядкованість, узгодженість механізмів і взаємодії суб'єктів, а також процесному, як сукупності процесів, що забезпечують таку взаємодію. На нижчих рівнях фінансового ринку зазвичай використовують земельний (територіальний) вид простору, який частково втрачає актуальність на більш високих рівнях.

У контексті організації фінансового ринку необхідно виділяти засадничий напрям такої діяльності – регулювання. Регулювання фінансового ринку як ключової ланки національної економіки, належить до пріоритетних завдань державного управління, є одним з механізмів реалізації економічної політики, проводиться з метою забезпечення стабільності розвитку фінансових ринків, захисту національних інтересів, стимулювання та оптимізації інвестиційних процесів, формування прозорості й інформаційного супроводження фінансової діяльності, захисту учасників ринку тощо. Світова практика підтверджує використання різних регулятивних моделей: від концентрації регулятивних повноважень у державних органів з передачею незначної частини контрольних та регулятивних повноважень саморегулюючим установам до максимального делегування повноважень саморегулюючим організаціям зі збереженням за державою контрольних функцій. Державне регулювання спрямоване на попередження та подолання негативних наслідків функціонування ринку, доповнює ринкове саморегулювання та оптимізує його, стимулюючи природні еволюційні процеси. Тому у назві класифікаційного критерію замість поширеного поняття «адміністративний» було використано більш широке за змістом поняття «організаційний».

Фінансові ринки є пріоритетною сферою забезпечення державних інтересів, тому національний рівень є «вихідним» з позиції просторово-організаційної ознаки класифікації. Межі національних ринків визначаються межами дії національного законодавства та сферою впливу державних органів регулювання.

Фінансова діяльність є інтернаціональним явищем, оскільки проводиться у всіх країнах, фінансові відносини – невід'ємний компонент міжнародної взаємодії, зокрема торгівлі. Отже, міжнародні фінансові ринки ґрунтуються на економічних зв'язках між країнами, резидентами різних країн. Поглиблення економічно-фінансових зв'язків на тлі активізації інтернаціональної інвестиційної діяльності, лібералізації фінансових відносин активізують інтеграцію національних фінансових ринків з утворення та розширенням сфер і напрямків діяльності міжнародних фінансових інститутів. Мобільність світового фінансового капіталу підтримується процесами дерегуляції фінансових ринків, що проявляється через скорочення державного регулювання у сфері фінансової діяльності, з передачею ряду повноважень з національного рівня на міжнародний[3].

Важливу роль у розвитку міжнародної взаємодії та стимулюванні інтеграції відіграє технічний прогрес, що проявляється через удосконалення електронних систем обліку і зберігання фінансових інструментів, а також зв'язку між учасниками фінансового ринку. Технічні удосконалення впливають не тільки на швидкість та якість ринкових трансакцій, підвищують мобільність фінансового капіталу, а й передбачають уніфікацію інструментів, операцій, процесів. Процеси інтеграції та уніфікації національних фінансових ринків покладено в основу такого явища, як глобалізація, з формуванням єдиної за умовами функціонування глобальної системи, що включає міжнародні фінансові ринки.

Ступінь та характер зв'язку між національними та міжнародними ринками залежить від багатьох факторів. Наприклад, ціни на українському ринку дорогоцінних банківських металів через обмеженість внутрішньої сировинної бази та відсутність допущених національних виробників товару (окрім Банкнотно-монетного двору НБУ, що виготовляє монетну продукцію) залежать від ціни металів, зафіксованої учасниками Лондонської асоціації ринку дорогоцінних металів та Лондонського ринку платини та паладію; зокрема коефіцієнт кореляції офіційного курсу тройської унції золота НБУ та ціни Лондонського фіксингу прямує до 1. Зв'язок між українським та міжнародним валютними ринками простежується через залежність крос-курсу EUR/USD на вітчизняному ринку та курсу цих валют на міжнародному ринку, а саме лінійний коефіцієнт кореляції крос-курсу валютної пари на міжбанківському ринку та курсу, зафіксованому на ринку Forex, становить 0,9820[4], що свідчить про сильний прямий зв'язок між показниками.

Нижчими за національний рівень фінансового ринку є регіональні та місцеві, доцільність виділення, а також відповідне рівневе структурування яких обґрунтовується соціально-економічною релевантністю таких локальних утворень. Регіональні ринки, як провило, виділяють у країнах з федеративним устроєм. При цьому в основі формування таких ринків лежить делегування частини регуляторних повноважень з державного рівня на рівень суб'єктів федерації, відповідно межі таких ринків співпадають з межами таких суб'єктів. Регіональні й місцеві фінансові ринки є локальними утвореннями інтегрованими у національні ринки, дозволяють враховувати специфіку відносин у відповідних зонах, організовувати роботу з їх оптимізації.

За ступенем впорядкованості торговельної діяльності на фінансових ринках прийнято виділяти сег-

[3] На окремих часових відрізках характеризувати дерегуляцію та інтеграцію як поступовий процес не можна, наприклад стримуючими факторами виступають фінансові кризи.

[4] Період дослідження: 2.08.2011 р. – 1.08.2014 р.

менти із високим ступенем узгодженості дій учасників. У науковій літературі такі сегменти здебільшого називають «організованим ринком», що означає особливу регламентацію реалізації ринкових відносин. Найвищий ступінь впорядкування забезпечується діяльністю бірж, які формують біржовий ринок. На фінансовому ринку України класична біржова діяльність ведеться тільки на фондовому ринку, що відрізняє його від інших фінансових ринків. Останні десятиріччя біржова торгівля валютою в міжнародній практиці скорочується, а валютні біржі перепрофілюються у фондові, рідко зберігаючи валютний сектор. Прикладом майданчика, що продовжує торгувати валютою, є Московська біржа.

Окрім бірж функціонування організованого сегменту фінансового ринку забезпечується діяльністю спеціалізованих торговельних систем, що концентрують попит та пропозицію на фінансові інструменти, сприяють укладанню угод, проте не забезпечують проведення повного комплексу заходів з купівлі-продажу як біржі. До таких систем на міжнародному рівні належить Forex, а на національному – міжбанківський валютний ринок.

На неорганізованому ринку операції купівлі-продажу фінансових інструментів відбуваються поза організаторами торгівлі. Правове впорядкування операцій такого ринку, їх організація та інформаційне супроводження забезпечується професійними учасниками відповідного сегменту фінансового ринку. Частка операцій неорганізованого ринку на кожному ринковому сегменті за інструментальним поділом визначається специфікою фінансових інструментів, рівнем розвитку економічних відносин, а також ринковими устоями.

Фінансовий ринок як невід'ємна частина національного ринкового простору виконує ряд загальних та специфічних функцій, серед яких виділимо такі:

- мобілізація коштів, що вилучені з економічного обігу;
- підвищення ефективності використання ресурсів в економічній системі;
- перерозподіл інвестиційного ресурсу між ринковими сегментами, економічними галузями, територіями;
- формування механізмів страхування широкого спектра ризиків;
- забезпечення умов для встановлення ринкових цін на фінансові інструменти та інформування ринкових суб'єктів про такі ціни, обсяги операцій, що необхідно для обґрунтування інвестиційних планів та оперативного управління інвестиційним процесом;
- продукування макроекономічних індикаторів, які характеризують стан економічної системи.

У результаті функціонування ринку та нарощення обсягу операцій формуються умови для ведення діяльності спеціалізованих фінансових установ та підвищуються вимоги щодо ефективності регулювання ринку як через систему саморегулювання, так і з боку державних регулятивних органів. Забезпечення умов для ведення комерційної діяльності та регулювання не можна вважати функціями ринку – вони, радше, є умовами його існування.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнення теоретичних розробок науковців та аналіз фінансової діяльності на сучасному етапі розвитку економіки дозволяють запропонувати таке тлумачення фінансового ринку: «сукупність відносин, що виникають у процесі обігу фінансових інструментів, які здебільшого реалізуються за допомогою або при безпосередній участі фінансових установ, що забезпечують концентрацію ринкових попиту і пропозиції, сприяють перерозподілу ресурсів та формують систему управління ризиками. У комплексі класифікаційних ознак ринку його поділ за тривалістю фінансових операцій на ринок капіталу та грошовий ринок втратив свою актуальність. Основною класифікаційною ознакою має бути ознака за видами інструментів з виділенням таких ринків, як кредитно-депозитний, фондовий, страховий, валютний та дорогоцінних банківських металів, які мають доповнюватися ринком фінансових послуг. Особливе навантаження у сучасних умовах мають такі класифікаційні ознаки ринку, як просторово-організаційна та ступінь впорядкованості торговельної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – К. : «Ника-Центр», 1998. – 480 с.
2. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. / Ричард Брейли, Стюарт Майерс. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с.
3. Василик О.Д. Теорія фінансів : підручник / О.Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
4. Грідчіна М.В. Фінанси : навч. посібник / М.В. Грідчіна, В.Б. Захожай, Л.Л. Осіпчук. – К. : МАУП, 2002. – 280 с.
5. Еш С.М. Фінансовий ринок : навч. посіб. 2-ге вид. / С.М. Еш. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 528 с.
6. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
7. Іваницька О.М. Фінансові ринки : навч. посібник / О.М. Іваницька. – К. : Вид-во УАДУ, 1999. – 96 с.
8. Иванов В.М. Финансовый рынок : конспект лекций / В.М. Иванов. – К. : МАУП, 2001. – 112 с.
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций : науч. изд./ В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 432 с.
10. Ковальчук С.В. Фінанси : навч. посібник / С.В. Ковальчук, І.В. Форкун. – Львів : «Новий Світ – 2000», 2006. – 568 с.
11. Маршалл Дж. Ф. Финансовая инженерия : Полное руководство по финансовым нововведениям : Пер. с англ. / Джон Ф. Маршалл, Випул К. Бансал. – М. : «ИНФРА-М», 1998. – 784 с.
12. Мошенский С.З. Рынок ценных бумаг: трансформационные процессы / С.З. Мошенский. – М. : Экономика, 2010. – 240 с.
13. Мэнкью Н. Г. Принципы Экономикс / Н. Грегори Мэнкью. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 784 с.
14. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. / В.М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
15. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент : учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / Л.Н. Павлова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 269 с.
16. Смолянська О.Ю. Фінансовий ринок : навч. посіб. / О.Ю. Смолянська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 384 с.
17. Топсахалова Ф.М.-Г. Рынок ценных бумаг и биржевое дело / Ф.М.-Г. Топсахалова. – М. : Издательство «Академия Естествознания», 2011. – 337 с.
18. Фінанси: вишкіл студії : навч. посібник / За ред. С.І. Юрія. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 357 с.
19. Финансы и кредит : учеб. пособие / Под ред. проф. А.М. Ковалевой. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 512 с.
20. Шелудько В.М. Фінансовий ринок : підруч. / В.М. Шелудько. – К. : Знання, 2008. – 535 с.
21. Экономика : учебник / Под ред. А.С. Булатова. – М. : БЕК, 1995. – 632 с.
22. Horne J. Financial Market Rates and Flows / James C. Van Horne. – New Jersey, Prentice-Hall, Inc. Englewood Cliffs, 1978. – 250 p. – ISBN 0133161900.
23. Pindyck R.S. Microeconomics: 5th ed. / Robert S. Pindyck, Daniel L. Rubinfeld. – London Prentice Hall International, 2001. – XXIX, 700 p.
24. Robinson R. Financial markets: the accumulation and allocation of wealth / Roland I. Robinson, Dwayne Wrightsman. – New York, McGraw-Hill, 1974. – viii, 439 p. – ISBN 0070532737.
25. Tobin J. Financial intermediaries and the effectiveness of monetary controls / J. Tobin, W. Brainard // The American Economic Review. – 1963. – Vol. LIII, № 2. – P. 383-400.

УДК 336.76

Татарин Н.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри державних та місцевих фінансів
Львівської державної фінансової академії

Шевчук О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри державних та місцевих фінансів
Львівської державної фінансової академії

ПЕРСПЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ ЯК ВАЖЛИВОЇ СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена виділенню основних пріоритетів удосконалення розвитку інфраструктури фондового ринку як важливої складової фінансового сектора економіки, вдосконаленню ефективного державного регулювання фондового ринку, що є ключовим елементом сильного економічного середовища, у якому фінансова система відіграє основну роль у здійсненні платежів і перерозподілі капіталів.

Ключові слова: фондовий ринок, фінансовий сектор економіки, державне регулювання, інвестор, цінні папери.

Татарын Н.Б., Шевчук О.М. ПЕРСПЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА КАК ВАЖНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена выделению основных приоритетов совершенствования развития инфраструктуры фондового рынка как важной составляющей финансового сектора экономики, совершенствованию эффективного государственного регулирования фондового рынка, который является ключевым элементом сильного экономической среды, в котором финансовая система играет основную роль в осуществлении платежей и перераспределении капиталов.

Ключевые слова: фондовый рынок, финансовый сектор экономики, государственное регулирование, инвестор, ценные бумаги.

Tataryn N.B., Shevchuk O.M. LONG-TERM DEVELOPENT OF THE STOCK MARKET AS AN IMPORTANT PART OF THE FINANCIAL SECTOR

The article is devoted to highlighting the main priorities for improving the infrastructure development of the stock market as an important part of the financial sector. Improvement of effective state regulation of the stock market, a key element of a strong economic environment in which the financial system plays a major role in the redistribution of capital and payments.

Keywords: stock market, financial sector, government regulation, investor securities.

Постановка проблеми. Подальший розвиток ринкової інфраструктури фондового ринку має відбуватися відповідно до світового досвіду та вимог європейських стандартів, зокрема щодо створення регульованих ринків фінансових інструментів. Вирішення цього завдання повинно здійснюватися шляхом створення високотехнологічних та максимально зручних для учасників фінансового ринку інфраструктурних інститутів насамперед обліково-розрахункових та торгівельних. Відсутність такої інфраструктури відлякує інвесторів, призводить до знецінення активів українських підприємств, зосереджує торгівлю ними у сфері тіньової діяльності офшорних компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження різних аспектів фондового ринку зробили західні вчені, зокрема Р. Ауербах, С. Бредлі, П. Гай, Г. Дефосе, Дж. Долан, Р. Едмістер, Т. Кемпбел, М. Міллєр, Ф. Мишкін, П. Роуз, Р. Тьюлз, Е. Фама, К.Форбс, К. Хенінг.

Проблемам формування та розвитку фондового ринку приділяється певна увага і вітчизняними вченими-економістами. До сучасних робіт, присвячених цій тематиці, можна віднести наукові розробки М. Бурмаки, О. Василика, М. Гольцберга, А. Гриценка, В. Загорського, В. Колесника, В. Корнєєва, Д. Леонова, Ю. Лисенкова, О. Мендрула, О. Мозгового, В. Оскольського, О. Ромашка, А. Федоренка та інших.

Мета статті. Недостатній розвиток фондового ринку України, в основному через відсутність ефективного механізму державного регулювання, призводить до погіршення інвестиційного клімату, недовіри потенційних інвесторів і в результаті – до загрози фінансовій безпеці держави. Ефективне державне регулювання фондового ринку є ключовим елементом сильного економічного середовища, в якому фінансова система відіграє основну роль у здійсненні платежів і перерозподілі капіталів. Це важливий інструмент, яким ринок сам себе забезпечити не може, а разом з ефективною макроекономічною політикою є основним для фінансової стабільності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Відповідно, не може бути переоцінена необхідність активної та цілеспрямованої політики держави відносно розвитку фондового ринку, адекватної щодо конкретних умов української економіки, національних інтересів та традицій. Зважаючи на те, що фондові ринки не є остаточно сформованими та усталеними структурами, а постійно розвиваються, що викликано змінами ситуації у світі та країні, економічної політики, технологій, регулятивних заходів та появою нових продуктів та структур витрат, регулювання має бути гнучким та динамічним, найбільш адекватно відображати зміни, що відбуваються, зберігати при цьому передбачуваність та відповідність загальному стратегічному напряму розвитку ринкових відносин. Результативність регулювання фондового ринку залежить від того, наскільки впорядковані об'єкти регулювання – цінні папери, суб'єкти ринку і технологія обігу цінних паперів.

Система державного регулювання фондового ринку є важливим критерієм оцінки інвесторами інвестиційного середовища країни. Світові тенденції глоба-

лізації та інтеграції фінансових ринків, консолідація фінансових інститутів створюють нові умови для здійснення державними органами своїх регуляторно-наглядових повноважень. З огляду на реалії розвитку міжнародних фінансових ринків та кризові явища, які відбулися у фінансовій системі в цілому, виникає необхідність в удосконаленні механізмів регулювання ринку цінних паперів в Україні з використанням найкращої міжнародної практики та стандартів.

Однією з нагальних проблем, виявленою практикою державного регулювання фондового ринку, особливо у кризовий період, є неможливість регулятора фондового ринку оперативно приймати власні нормативно-правові акти та, відповідно, змінювати умови провадження діяльності. Вимоги чинного законодавства передбачають, що мінімальний строк, необхідний для внесення змін до нормативного документу, становить щонайменше три місяці. Наслідком цього є неможливість оперативного врегулювання проблемних питань та забезпечення належного рівня захисту інвесторів у цінні папери.

Державна політика розбудови фондового ринку з метою посилення фінансової безпеки повинна містити заходи щодо:

1) створення повноцінної законодавчо-нормативної бази, що регламентує фондовий ринок;

2) удосконалення організаційної структури системи державного регулювання фондового ринку, посилення координації дій усіх державних органів, що беруть участь у регулюванні діяльності на ринку;

3) реалізація практики правозастосування на фондовому ринку [7].

Вітчизняний ринок цінних паперів відзначається низькою капіталізацією, недостатньою прозорістю, обмеженою ліквідністю. На ньому не вистачає фінансових інструментів з високими інвестиційними якостями. Торговельна активність значною мірою залежить від присутності на ринку іноземного спекулятивного капіталу. Практично відсутня торгівля похідними цінними паперами та строковими контрактами зокрема фінансовими і товарними ф'ючерсами. Переважна більшість українських цінних паперів, насамперед акцій, мають документарну форму випуску, що ускладнює їх обіг та зумовлює високу вартість транзакційних витрат. Торгівля цінними паперами на організаційно оформлених ринках складає лише близько 10% і певною мірою є віртуальною, оскільки на них відбувається здебільшого формальна реєстрація угод з цінними паперами, а не їх реальне виконання. Незначна частка організованого ринку деформує дію механізму визначення реальної вартості цінних паперів, сприяє утворенню тіньових схем реалізації активів, унеможливлює продаж акцій, що належать міноритарним власникам, за справедливою ціною. Залишається незавершеною та малоефективною інфраструктура фондового ринку. Права інвесторів, особливо громадян, слабо захищені [1].

Для відновлення і розвитку фондового ринку в Україні необхідна стійка підтримка внутрішнього корпоративного попиту на цінні папери, пов'язані з інвестиціями, зокрема заохочення підвищення частки вкладень банків та кредитних організацій, страхових компаній, пенсійних та інвестиційних фондів в акції та корпоративні облігації, кошти від розміщення яких використовуються емітентами на інвестиції у виробництво. Перевагами банків при здійсненні корпоративного фінансування під інвестиційні проекти є: зниження ризиків за рахунок диверсифікації послуг, більш великі капітали банків, комплексність обслуговування клієнтів, економія витрат, нагромаджений прибуток, більш легкий доступ до фінансових ресурсів.

Необхідність участі комерційних банків в операціях з цінними паперами продиктована, по-перше, тим, що нині вони акумулюють достатньо великі фінансові ресурси, по-друге, необхідністю диверсифікації активності банківських організацій, що сприяє зниженню ризиків.

Нерозвиненість інфраструктури фондового ринку – біржових і позабіржових торговельних систем, депозитаріїв, реєстраторів, розрахункових палат, відсутність рейтингових агентств тощо – спричинила те, що фондовий ринок замість того, щоб стати головним інструментом для залучення інвестицій та ефективного управління власністю, перетворився на зону для спекулятивних ігор з максимально високими нормами прибутку. Тому одним із нагальних завдань реформування фондового ринку є зміцнення його інфраструктури. Ефективність інфраструктури фондового ринку України визначається її цілісністю та маловитратним характером функціонування, а також спроможністю забезпечувати надійне та гарантійне обслуговування вітчизняних та іноземних інвестицій у реальному секторі економіки через цінні папери.

Розвиток організованого фондового ринку повинен йти шляхом концентрації та централізації торгівлі українськими корпоративними цінними паперами, поступовим перевищенням обсягів організованої торгівлі над неорганізованою та позабіржовою торгівлею цінними паперами, що може бути забезпечено запровадженням міжбіржових та міжсистемних мереж фондової торгівлі, які створюються виключно на добровільних засадах організаторами торгівлі цінними паперами, виходячи з економічної доцільності та конкурентоспроможності запроваджених інновацій та технологій. Адже, як переконує світовий досвід, головна особливість та головна перевага фондових бірж перед позабіржовим ринком полягають у чіткій організаційній структурі, відпрацьованості усіх етапів здійснення угод з цінними паперами і, особливо, у наявності налагодженої та високонадійної системи контролю та управління ризиками.

Враховуючи світові тенденції щодо централізації фондових ринків, основним напрямом подальшого розвитку організованих фондових ринків є створення єдиної мережі біржової торгівлі цінними паперами, що функціонує за єдиною методологією, правилами, стандартами і технологіями. Концентрація попиту й пропозиції в одній системі сприятиме підвищенню ліквідності та прозорості ринку значно зменшить сумарні витрати торговців цінними паперами на членство в біржових системах, гарантуватиме рівні права всім суб'єктам біржової торгівлі та належні умови для інвестицій і надійного захисту інтересів інвесторів, за рахунок збільшення обсягів угод дасть змогу зменшити вартість біржових послуг у майбутньому, а забезпечить використання у біржовій торгівлі єдиного клірингового та депозитарного центру.

Пріоритетами подальшого розвитку організованого фондового ринку мають стати також:

- створення умов щодо налагодження інформаційного обміну з використанням сучасних технологій між організаційно оформленими ринками з метою забезпечення інвесторів своєчасною і необхідною інформацією для прийняття інвестиційних рішень;
- забезпечення прозорого ціноутворення, при якому ціни організованого ринку можуть бути основою для оцінки активів інститутів спільного інвестування;

• створення ефективної системи розкриття інформації про укладені на організованих ринках угоди з корпоративними цінними паперами;

• впровадження електронного документообігу при укладанні та виконанні угод з корпоративними цінними паперами, прийняття єдиних стандартів та сертифікації систем електронного цифрового підпису та шифрування даних, придатних для використання у будь-яких технічних та технологічних системах, які будуть підтримувати функціонування інфраструктури фондового ринку України. Система електронного документообігу повинна забезпечувати закритий доступ до інформації цих учасників ринку з метою недопущення несанкціонованого списання, зарахування, переміщення, блокування, або вчинення будь яких інших операцій, які призводять до зміни власника або обмеження можливості реалізації прав за цінними паперами;

• створення рівних умов вторинного обігу однотипних фінансових інструментів у різних організаторів торгівлі [2; 3].

Функціонування і розвиток неорганізованого позабіржового фондового ринку має здійснюватися на основі розширення використання інтернет-технологій для проведення операцій з цінними паперами та обслуговування первинного і вторинного обігу цінних паперів, які не можуть бути допущені на організований фондовий ринок.

Одночасно слід розбудовувати Національну депозитарну систему як цілісну, прозору і надійну систему реєстрації прав на цінні папери та виконання угод з цінними паперами, що є необхідною умовою подальшого розвитку фондового ринку в Україні. Вона повинна забезпечити реєстрацію прав на цінні папери:

• у реєстрах власників іменних цінних паперів для цілей переважно корпоративного управління та виплати доходів по цінних паперах;

• на рахунках у цінних паперах у процесі обігу емісійних цінних паперів переважно на організованому ринку [5].

При цьому фіксація прав на цінні папери повинна здійснюватися і реєстраторами, і депозитарними установами відповідно до єдиних правил, які визначають порядок такої фіксації. Саме мають бути реалізовані такі заходи з розвитку інфраструктури ринку:

• поступово дематеріалізований обіг цінних паперів і переведення всіх попередніх випусків цінних паперів з матеріалізованого вигляду в дематеріалізований;

• створені сприятливі організаційно-правові умови для появи конкурентного та ефективного вітчизняного ринку рейтингових послуг, діяльності незалежних рейтингових агентств;

• модернізована облікова інфраструктуру фондового ринку, яка полегшить розрахунки між суб'єктами інвестиційної діяльності, сприятиме ефективному виконанню та гарантуванню угод та прискорить процес інтеграції національного ринку до європейського та світових ринків;

• утворені центральний депозитарій та центральна розрахунково-клірингова палата, які підвищать ліквідність ринків цінних паперів та інших фінансових інструментів, спростять розрахунки за угодами з цінними паперами та зменшать транзакційні витрати [4].

Має бути також удосконалена біржова система на фінансовому ринку України, яка покликана забезпечити сучасні стандарти торгівлі цінними паперами та строковими контрактами, властиві для будь-якого ліквідного та регульованого ринку. Ці стандарти мають передбачати мінімальні системні ризики, тісну взаємодію організаторів торгівлі з централізованою депозитарною системою.

У результаті створення центрального депозитарію будуть знижені неринкові ризики на вітчизняному ринку цінних паперів (ризики втрати права власності на цінні папери, ризики невиконання зобов'язань по операціях з цінними паперами), прискорені розрахунки по операціях з цінними паперами, полегшене розкриття інформації щодо власників цінних паперів і проведені корпоративні дії.

Наступним кроком має стати створення технологічно оснащеної розрахунково-клірингової організації. Клірингова діяльність має бути відокремлена від біржової, а фондові біржі повинні наділятися широкими повноваженнями по роботі з емітентами і частково здійснювати функції, покладені у даний час на регулятора, зокрема, нагляд за дотриманням законодавства на етапі розміщення цінних паперів, якщо таке розміщення здійснюється на фондовій біржі; нагляд за дотриманням емітентами, цінні папери яких перебувають в обігу на фондовій біржі, вимог, що стосуються розкриття інформації.

Всі ці кроки вимагатимуть розробки відповідних законодавчих актів, а також організації діалогу з питань консолідації цієї системи між регуляторними органами, саморегулівними організаціями учасників фінансового ринку та інвесторами.

Національна депозитарна система України повинна забезпечити захист прав власників цінних паперів шляхом зниження ризиків у процесі обігу емісійних цінних паперів, чіткого регулювання системи розподілу ризиків, пов'язаних із здійсненням угод. Функціонування системи виконання угод з цінними паперами та реєстрації прав на цінні папери повинно запобігати шахрайствам та іншим зловживанням при здійсненні угод з цінними паперами, підвищувати ступінь гарантованості належної оплати за придбані цінні папери, забезпечувати високий рівень зберігання цінних паперів.

Орієнтиром подальшого розвитку технічної інфраструктури фондового ринку України повинні стати рекомендації «Групи Тридцяти». Якщо проаналізувати використання цих рекомендованих приписів щодо інфраструктурної складової вітчизняного депозитарію, то можна зробити такі висновки:

- *по-перше*, у кожній країні повинен існувати ефективний депозитарій цінних паперів, до роботи якого залучені (прямо чи опосередковано) якомога більше коло учасників ринку, зараз є неможливим через законодавчо визначену схему локальних депозитаріїв та незалежних реєстраторів. Однак номінально роль центрального депозитарію виконує депозитарій «МФС», який за рахунок забезпечення знерухомлення цінних паперів суттєво прискорює процес розрахунків, а також зменшує витрати та ризики трансакцій;

- *по-друге*, для зниження ризику та підвищення ефективності треба оцінювати обсяги угод на ринку, які обслуговує кліринговий депозитарій, а також вартість здійснення клірингу (зокрема багатостороннього взаємозаліку) та надання гарантій. Тобто треба переконатися у тому, що багатосторонній взаємозалік є корисною перевагою, оскільки лише одна технічна можливість здійснення взаємозаліку вимог ще не створює необхідної критичної маси. В Україні немає ані обсягів угод, які вимагали б запровадження взаємозаліку, ані додаткових коштів

на створення системи гарантування розрахунків. Інформаційні системи, що обслуговують електронний обіг цінних паперів в Україні, здатні забезпечити виконання кожної угоди окремо без додаткових зусиль при нинішньому рівні розвитку торгівлі цінними паперами;

- *по-третє*, «поставка проти оплати» повинна використовуватися як метод розрахунку по усіх угодах з цінними паперами. І це незважаючи на те, що подібна послуга була запроваджена на ринку ще в червні 1999 року. Переважна більшість угод з цінними паперами укладається за участю нерезидентів, отже грошові розрахунки за ними проводяться в оффшорних зонах. Причини цього – недовіра іноземних інвесторів до стабільності національної валюти України, сильний податковий тиск, тривалий і незручний процес конвертації та повернення коштів із України;

- *по-четверте*, інформаційні технології, що використовує у своїй роботі «МФС», повинні дотримуватися системи розрахунків, коли виконання угоди здійснюється в день Т+3. Однак більшість угод в Україні укладається на неорганізованому ринку, де відсутні стандарти щодо терміну проведення розрахунків, тому учасники угоди обирають строк розрахунків, який вони вважають зручним для себе. Законодавчо встановлено, що максимальний строк перереєстрації прав власності на цінні папери, що обліковуються в реєстрі, становить п'ять робочих днів. У цьому разі навіть якщо угода була укладена на організованому ринку, немає законодавчих підстав встановлювати термін розрахунків Т+3 і вимагати коротші строки перереєстрації, навіть якщо є домовленість із реєстратором;

- *по-п'яте*, заохочення методом прискорення розрахунків при трансакціях з цінними паперами надання та отримання кредиту у вигляді цінних паперів теж не виконується. В Україні відсутня практика кредитування цінними паперами. Це пояснюється тим, що така потреба виникає при здійсненні великої кількості спекулятивних операцій на біржі при динамічному ринку, а в Україні фондовий ринок дуже повільний і обсяг біржової торгівлі практично мізерний. До того ж законодавчо заборонено здійснювати так звані короткі продажі, коли реалізуються ще не отримані цінні папери. Законодавча регламентація процедури кредитування цінними паперами відноситься до компетенції депозитарію. Однак це не зовсім доцільно, оскільки депозитарій, як правило, не знаходиться у прямих договірних відносинах ані з позичальником, ані з кредитором, а також не може контролювати рух цінних паперів на рівні рахунків власників при передачі та поверненні цінних паперів з кредиту. Тому відповідальність за перевірку умов надання та закінчення кредиту повинен брати на себе виключно зберігач, який має виконувати будь-яку трансакцію тільки після отримання усіх документів, що повністю розкривають зміст операції;

- *по-шосте*, прийняття у кожній країні стандартних форм для трансакцій по цінним паперам та системи нумерації ISIN для цінних паперів, то Державним комітетом стандартизації України були прийняті стандартні формати електронних повідомлень про операції з цінними паперами. Ці стандарти були розроблені на підставі форматів, що використовує система SWIFT. Однак зараз SWIFT змінила нумерацію повідомлень, піддала ревізії їх реквізитний склад та додала документи до стандартних схем документообігу. Ці зміни не внесені у запроваджені в Україні стандарти, що може ускладнювати у майбутньому інтеграцію України в іноземні ринки, документообіг яких базується на новій системі SWIFT [6].

Висновки. Основними пріоритетами у напрямі удосконалення розвитку інфраструктури фондового ринку як важливої складової фінансового сектора економіки мають стати також:

- запровадження стандартів діяльності прямих учасників Національної депозитарної системи щодо обліку прав власності на цінні папери, які базуються на сучасних фінансових та інформаційних технологіях;
- впровадження механізму врегулювання угод з корпоративними цінними паперами за принципом «поставка проти оплати», в тому числі з можливим використанням гарантованих розрахунків;
- спрощення процедури знерухомлення цінних паперів, випущених у документарній формі;
- організація функціонування зберігачів та реєстраторів при взаємодії з кліринговим депозитарієм корпоративних цінних паперів за єдиними правилами та в єдиній системі документообігу;
- обов'язкова технологічна консолідація реєстраторів, що ведуть реєстри емітентів, цінні папери яких знаходяться в лістингах організаторів торгівлі, з кліринговим депозитарієм корпоративних цінних паперів на основі електронного документообігу та електронного цифрового підпису;
- введення обмежень на участь у статутному капіталі реєстратора для будь-якого учасника і одночасна заборона учасникам реєстратора на володіння пакетом акцій емітента, чий реєстр веде реєстратор, у розмірі, що перевищує ці обмеження;
- формування великих реєстраційних компаній із значним статутним капіталом, який би забезпечував повну незалежність реєстратора (реєстратору необхідно забезпечити можливість підвищити рівень своєї відповідальності за помилки перед третіми особами та страхування своєї фінансової відповідальності);
- заохочення консолідації та модернізації реєстрів таким чином, щоб вони сконцентрувалися у кількох реєстраторів, які мають надійні зв'язки з депозитарієм;
- функціонування в Україні єдиного центрального клірингового депозитарію для корпоративних цінних паперів;
- здійснення заходів, що будуть сприяти формуванню фінансово надійних вітчизняних зберігачів, які здатні надавати широкий комплекс послуг, в тому числі й інституціональним інвесторам;
- здійснення заходів по зниженню системних ризиків при розрахунках за угодами з цінними паперами.

Ще одним напрямом, який забезпечить інституціональну розбудову фондового ринку України, є створення інноваційної структури ринку, під якою розуміється комерціалізація фондових бірж та інших торговельних систем, введення альтернативних торговельних систем, інтернет-торгівлі та мережі електронних комунікацій, організація прямого доступу інвесторів до торговельних систем, міжбіржових ринків, ринків прямих угод інвесторів з цінними паперами тощо.

При гармонійному розвитку, розвиненій інфраструктурі, налагодженому правовому забезпеченні механізмів захисту інтересів всіх учасників ринку – інвесторів, емітентів, посередників – фондовий ринок стане потужним стимулятором кількісного та якісного зростання національної економіки та сприятиме зміцненню фінансової безпеки держави.

Основними напрямами державної політики з роз-

витку фондового ринку має бути стратегія, спрямована на вирішенні таких завдань:

• перетворення фондового ринку на один із головних механізмів фінансування інвестиційних потреб українських суб'єктів господарювання;

• підвищення конкурентоспроможності вітчизняного ринку цінних паперів та його професійних учасників;

• модернізація торгівельно-розрахункової та облікової інфраструктури ринку цінних паперів;

• посилення захисту прав інвесторів та інших власників цінних паперів, зниження неринкових ризиків інвестиційної діяльності на ринку;

• удосконалення нормативно-правової бази функціонування ринку, державного регулювання та саморегулювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Червова Л.Г., Бєлікова О.Ю. Фондовый рынок в умовах трансформації економіки // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 129-134.
2. Костіна Н.І., Марахов К.С. Проблеми формування фондового ринку в Україні // Фінанси України. – 2000. – № 2. – С. 30-36.
3. Тихонов Р.Ю., Тихонов Ю.Р. Фондовый рынок. – Мн. : Амалфея, 2000. – 224 с.
4. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 209 с.
5. Махмудов О. Загрози для фінансової безпеки // Вісник УАДУ при Президентові України. – 2012. – № 4.
6. Мунтіян В.І. Економічна безпека України. – К. : Вид-во КВІЦ, 1999. – 464 с.
7. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення : монографія. – К. : ДП «Укрархбудінформ», 2001. – 122 с.

СЕКЦІЯ 6
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 339.9

Vovk M.S.
PhD student,
assistant of international economy department of
Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

OVERCOMING BARRIERS TOWARDS ENVIRONMENTAL POLICY CONVERGENCE OF UKRAINE AND EU

There have been identified the main aspects of incompliance of environmental legislation of Ukraine with EU norms. There have been revealed potential institutional, legal and cost barriers on the way of environmental policy convergence of Ukraine with EU. Taking into account international experience of countries in the sphere of convergence of national environmental policies with EU legislation, there has been proposed a set of organizational-and-economic instruments for elimination disadvantages in environmental legislation of Ukraine and coping with revealed potentials barriers.

Keywords: environmental policy convergence, EU, Ukraine, environmental legislation, environmental concerns, barriers.

Вовк М.С. ПОДОЛАННЯ БАР'ЄРІВ НА ШЛЯХУ КОНВЕРГЕНЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ТА ЄС

У статті виокремлені головні аспекти невідповідності екологічного законодавства України нормам ЄС. Виявлені потенційні інституціональні, законодавчі та цінові бар'єри на шляху конвергенції екологічної політики України та ЄС. Враховуючи міжнародний досвід країн у сфері конвергенції національних екологічних політик до законодавства ЄС, була запропонована система організаційно-економічних інструментів для усунення недоліків у екологічному законодавстві України та подолання виявлених потенційних бар'єрів.

Ключові слова: конвергенція екологічних політик, ЄС, Україна, екологічне законодавство, екологічні проблеми, бар'єри.

Вовк М.С. ПРЕОДОЛЕНИЕ БАРЬЕРОВ НА ПУТИ КОНВЕРГЕНЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ЕС И УКРАИНЫ

В статье выделены главные аспекты несоответствия экологического законодательства Украины нормам ЕС. Раскрыты потенциальные институциональные, законодательные и ценовые барьеры на пути конвергенции экологической политики Украины и ЕС. Учитывая международный опыт стран в сфере конвергенции национальных экологических политик с законодательством ЕС, была предложена система организационно-экономических инструментов для устранения недостатков в экологическом законодательстве Украины и преодоления потенциальных барьеров.

Ключевые слова: конвергенция экологических политик, ЕС, Украина, экологическое законодательство, экологические проблемы, барьеры.

Statement of a problem. As one of today's prioritized goals of Ukraine is establishing productive collaboration with EU there is a need in elaboration effective mechanisms of policy convergence in all spheres. Historically environmental concerns have never been the core priority in development of Ukraine. But nowadays environmental challenges and actual political trends in Ukraine force to pay a special attention to environmental area and view the problems of environmental policy convergence of Ukraine with EU. Since the most common definition of policy convergence is «any increase in the similarity between one or more characteristics of a certain policy (e.g. policy objectives, policy instruments, policy settings) across a given set of political jurisdictions (supranational institutions, states, regions, local authorities) over a given period of time» [1], the successful policy convergence can be achieved if an effective strategy is constructed. Thus, first of all it is important to identify the initial problems of actual environmental legislation of Ukraine and reveal potential legal, institutional and cost barriers that may prevent effective convergence process and then taking into account international experience of other countries while adapting to EU environmental policy to develop a set of instruments for solving existing environmental problems and avoid potential barriers.

Analysis of recent research and publications. The works of K. Holzinger, C. Knill, T. Sommerer [2], S. Green, E. Turner [3] were devoted to an experience of developed countries in the sphere of convergence of national environmental policies with EU law. Domestic factors of environmental policy convergence have been investigated by A. Lenschow, D. Liefferink, J. Albrecht, S. Veenman [4]. The models of environmental convergence in Europe have been studied by A. Jordan, Wurzel R. K.W., Zito, A. [5]. Environmental policy as an instrument of convergence Ukraine and EU has been studied by T. Perga [6]. But it can be concluded that there is a lack of literature considering potential barriers of the environmental policy convergence process of Ukraine with EU.

The aim of the article is to develop a set of instruments to overcome weak gaps in environmental legislation of Ukraine and avoid potential barriers of environmental policy convergence of Ukraine and EU.

The main material. The analysis of structural and substantive compliance of Ukrainian environmental legislation with EU law has shown that there are a lot of weak places in Ukrainian legal acts [7-12]:

• lack of implementing regulations, procedures and guidance. One of the most striking examples in this context is the environmental impact assessment process, which is based on the Soviet system of State Environmental Reviews (SER). It has to be undertaken for almost all new industrial projects. This requirement puts a strain on administrative resources, in turn

Table 1

Stakeholders, their roles and related challenges

Stakeholder	Role	Challenge
Politicians at national, regional and local levels of government	Decision-making and option making	• Environment lacks importance and thereby «influence» at the political level. • Environment lacks «visionary» politicians to draw attention and eventually support improvements. • Lack of clear set of external drivers for change; • Lack of clear strategy and priorities. • Lack of information to and awareness by politicians, of long-term costs of inaction. • Difficulty in being seen to «reduce» existing standards.
Legislators	Proposing and drafting legislation	• Legislators lack knowledge of modern and integrated approaches such as laid out in EU legislation. • Legislators lack a clear «mandate» to converge. • Legislators lack the political backing to «soften legislation and standards that are too strict and generally not complied with.
Regulatory authorities (permitting and enforcement)	Permitting, monitoring and enforcing implementation of environmental regulations	• Regulatory authorities have no mandate to do other than to adopt strict legislation and standards in force on projects. • Lack of co-ordination between the different regulatory authorities. • Monitoring and inspections are often weak and may not produce data that reflect the reality. • Personnel financial incentives may be in place to produce data that not reflect reality, given the general level of salaries in this area. • The judicial system is unable to prosecute violations and set examples.
Implementing agencies at national, regional and local levels (waste management or water treatment companies/ service providers)	Implementing, maintaining and operating utility services and facilities	• Lacks often understanding of the real costs of service provision and efficiency
The private sector (Public/Private Partnership, joint-ventures, suppliers, contractors	Providing know-how, services and sometimes capital for planning, implementation, maintenance and operation of utility services and facilities	• Some utility services have been subjected to «easy» take-overs by private operators. • Decision-makers and civil servants could be targeted by marketing of unproven technologies. • The local consultancy market is undeveloped with attention to theory rather than practice. Foreign consultants are expensive and not adapting solutions to local conditions.
Industry		• Lack f funds for improvements. • Lack of and uncertainty of business. • Lack of management skills/information systems. Many enterprises operate utilizing old state performance standards. • Shortage of local capacity with experience of implementing cleaner production and waste minimization programs. • Lack of local suppliers of plant and equipment. • Bureaucratic attitudes and management structures within enterprises have been a barrier to rising awareness and involving key stuff in an enterprise to give them ownership of problems and solutions. • Lack of respect for the rule of law and general careless attitude to the environment
NGOs and organizations representing particular interests	Opinion-making	• Often NGOs have a bad image with both government and the public and are seen as opponents instead of potential project partners. • Some NGOs are too theoretical in their view on solutions in environmental policy and management. • Most NGOs lack real technical expertise. • General lack of developed civil society.
The general public	Opinion-making	• Lacks awareness of the real issues and scale of problems. • Lack of respect for the rule of law, values and general careless attitude to the environment.
Financing institutes	• Developing projects. • Providing financing and grants for projects	• The comprehensive «international planning concept» applied by IFIs is alien to decision-makers. • IFIs may require too high standards in implementation. • Lack of clear focus to reform.

Source [15; 16]

reducing the effectiveness of the system, as each SER receives less attention from the environmental government. Furthermore, different offices in the same authority (water, emissions to air, soil) or sometimes different authorities (technological safety, water abstraction,) are responsible for issuing permits for different activities and communication between them that is often not effective enough or even poor. In these conditions it becomes problematic to develop an integrated approach to regulation. The latter results in accent being placed on pollution control rather than pollution prevention. Finally, the fact that permits are usually not available for public review, reduces the transparency of the regulatory process significantly and enhances the spread of corruption;

• unrealistic environmental quality standard setting and the number of substances regulated. The standards apply stringent controls on lots of pollutants without any acknowledgement of the practical concerns or inability of meeting such standards. As a result, the regulatory agencies can't monitor or impose the full range of standards. Besides, the regulated community finds it technically unachievable or financially prohibitive to meet these standards, and furthermore is unwilling to do so as they are perceived to be unjust and burdensome;

• the policy instruments are not focused on the creation of incentives for the regulated community to achieve better targets. It should be noted that there are no any financial, fiscal, organizational incentives for the economic agents for meeting environmental standards. As a result takes place a shadow documentation representing incorrect data on environmental compliance of production activity to national legislation;

• legislation is often merely declarative and poorly designed. It should be noted that the quantity of legal acts in EU exceeds several times the analogous quantity in Ukraine and additionally in most such acts in EU there is significant number of annexes, compliance with which is imperative. Besides, there is absent a number of important sections in Ukrainian legislation, such as: waste management, chemicals and genetically modified organisms, industrial pollution control and risk management and others.

• legislation is too far removed from implementation goals. The problem is in absence appropriate mechanisms for achieving separate environmental goals, provisions and norms sometimes are too generalized and not directed to narrow needful aspects. As environmental goal should correspond appropriate environmental concerns, there is a need in elaboration such environmental legislation that will be able not only to solve the prioritized problems, but also be able to manage the appropriate monitoring, checking actual results according to stated objectives. Mechanisms for environmental monitoring and reporting are extremely weak. A main reason for the systems' powerlessness is the dispersal of functions between a range of different agencies;

• lack of public involvement in policy making and legislative development – the public is not encouraged to participate in the decision-making. The influence of public on environmental decision-making is absent. Thus, the Law «On regulation of urban development» [13] doesn't realize compliance with the relevant legal procedures by which public participation would be determined in the decision-making on urban development, that in turn eliminates the provisions of the Aarhus Convention «On Access to Information, Public Participation in decision-making and Access to Justice in environmental Matters» [14].

• insufficient awareness due to a lack of publicity and dissemination of the regulations that do exist. This problem is significantly caused by lack of priority status of environmental policy in the state policy system.

• overlap between laws, decrees and regulations, as well as responsibilities of government agencies. This gap is mostly caused by the absence of definite obligations for every separate agency.

• weak institutional structures. This problem is in fact that a great number of institutions engaged in environmental monitoring creates inefficiencies (as some data are collected more than once, and may not be transportable across different agencies' databases) and

Table 2

Potential legal barriers in the process of environmental policy convergence

Barrier	Characteristic
Divergences between different national laws	Convergence can only be implemented successfully when divergences between different laws have been resolved. It is not always clear which regulations apply in a definite case. Many important sections of the legal framework need to be redefined and brought into line with national legislation addressing to other fields. Without solving these conflicts, much convergence would be unsuccessful
Lack of clarity in the delineation of responsibilities or authority in the laws	This barrier often makes implementation impractical. These institutional inconsistencies in the legislation will have to be tackled for any convergence to be successful
Rare defining implementing procedures by actual legislation framework	It is mostly dependent on implementing regulations to have effect. Convergence needs to spotlight, mainly, on the development of this secondary legislation, but within the environmental framework legislation presently in place. Where there are clear gaps or inconsistencies between the new rules and the framework legislation, the framework legislation may have to change as well. The latter may be more complex and take more time
Convergence may cause more legislative confusion	Where a choice is made to converge a part of the legislative frame towards EU directive, but not all, this may cause more legislative confusion as to which rules apply
Inherited pollution and standards	There can be identified the main difficulties in meeting EU-type environmental standards which stemming from the history of the Soviet system which left (1) a legacy of historic pollution and (2) a structure based on high standards which were unenforceable. The first puts on a major cost burden for clean up and for setting quality objectives and the second creates a political problem in adapting to more practical and enforceable standards
Lack of legal alternative	Effective enforcement often requires alternative to the legal system to make obligatory the payment of fines on large companies who ignore regulations. Sometimes the legal systems remain insufficient to meet environmental enforcement needs

Source [17; 18]

reduces transparency and simplicity. It also contributes to the complexity of adopting an integrated approach to regulation as data may not be easy to gather and cumulative impacts may go unrevealed.

When delving into environmental policy convergence process, a group of potential barriers takes place, such as institutional, legal and cost barriers. The characteristic of barriers concerning the activity of different institutional stakeholders is represented in table 1.

Thus, as can be seen from the table 1 it is rather difficult to maintain a stable development in policy convergence if not take into account the scale of potential challenges for different institutional stakeholders.

The potential legal barriers are represented in the table 2.

The last group of mentioned above barriers concerns the cost of environmental policy convergence. Implementation of stricter environmental legislation aims

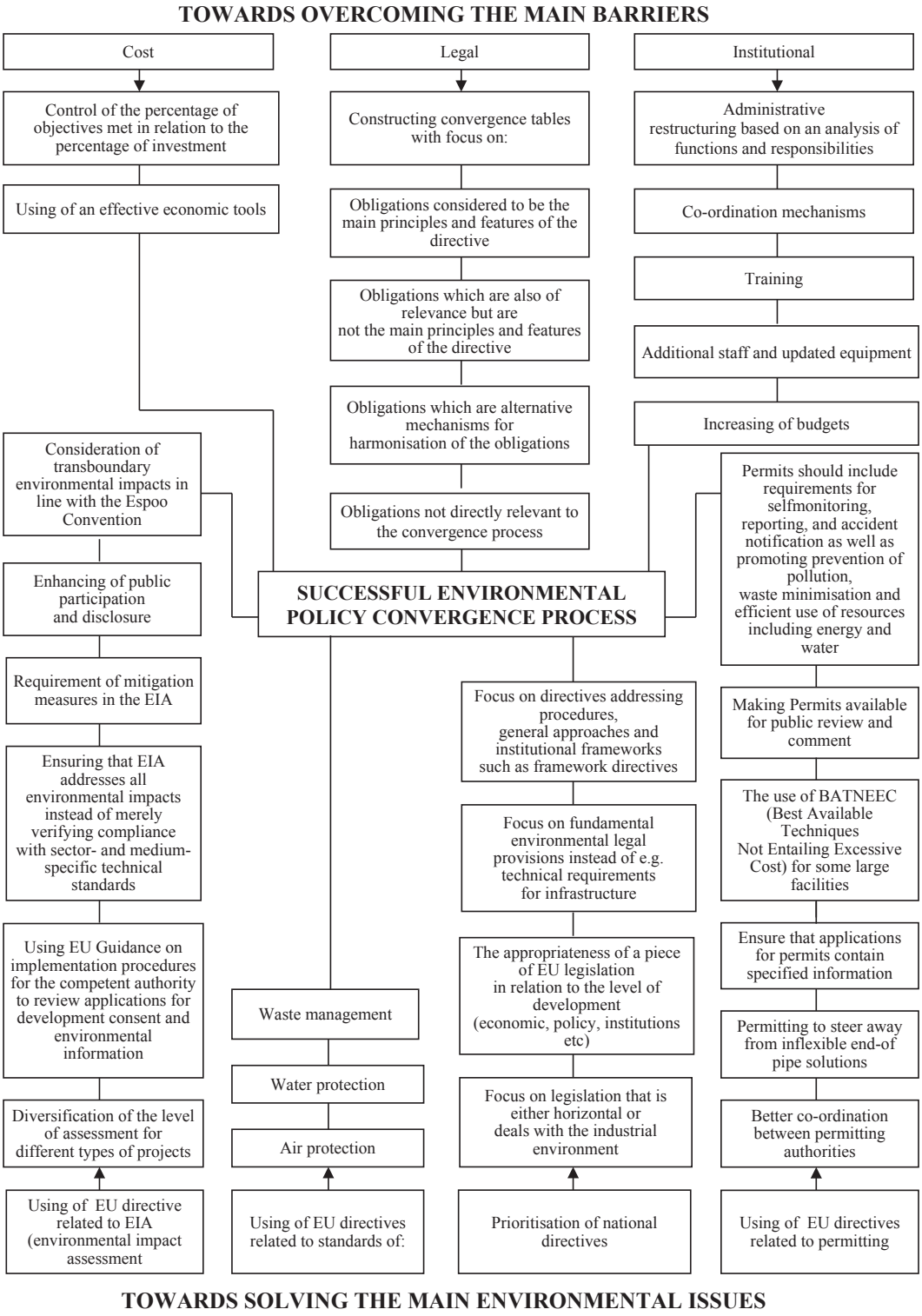


Figure 1. A set of instruments for successful environmental policy convergences of Ukraine and EU

at resource efficiency (production and consumption of raw materials at lower rates) and the escaping from pollution control. On the one hand this will require additional production costs on society, consumers and producers. On the other hand it can facilitate creation of the new markets (new environmental oriented jobs, environmental industries, recycling industry, training, etc.). Moreover, due to better environmental protection, all kinds of indirect payback flow to society including health, water production costs, agriculture, ecosystem benefits resource benefits, house prices, fisheries, recreation, etc.

As for Ukraine there could be outlined such the most considerable fields of investment costs:

1) industrial pollution control;
2) waste management;
3) waste water collection and treatment;
4) large combustion plants.

In all mentioned areas, large investments can be predictable, but the economic consequences may be different: stricter standards for large combustion plants will lead to higher costs of electricity production; industrial prevention and pollution control to higher production costs; the large investments in public waste water collection and treatment and waste management will mainly serve, and be financed by citizens.

Thus, taking into account international experience of other countries [3; 19-25] when adopting environmental EU legislation the following set of organizational-and-economic instruments to overcome weak gaps in environmental legislation of Ukraine and avoid potential barriers of environmental policy convergence of Ukraine and EU is proposed (figure 1).

Conclusions. Thus, there is a great potential for Ukraine to use efficient set of instruments to overlap the disadvantages in actual environmental legislation by using appropriate EU policy instruments. It should be noted that one of the most important points in policy convergence is permanent checking of gaps between legislation of Ukraine and EU law and obtained results of new policy instruments implementation. Also it should be noted that effective elimination of potential barriers facilitates constructing a good convergence strategy that is another important key for the successful result of any policy convergence. The further research will be devoted to investigating methodology of quantitative measurement of environmental policy convergence results by using methods of economic and mathematical analysis.

REFERENCES:

1. Jörge H., Lenschow A., Liefferink J.D. (2014). Understanding Environmental Policy Convergence. Cambridge: Cambridge University Press, 325 p.
2. Holzinger K., Knill C., Sommerer T. (2011). Is there convergence of national environmental policies? An analysis of policy outputs in 24 OECD countries? Environmental Politics, № 20. – P. 20-41.
3. Policy convergence in the UK and Germany (2007). Routledge, 1 edition, 208 p.
4. Lenschow A., Liefferink D., Albrecht J., Veenman S.(2005). Domestic factors behind environmental policy convergence: empirical findings. Granada: ECPR Joint Session of Workshops.
5. Jordan A., Wurzel R. K.W., Zito A. (2005). Convergence and Divergence in New Modes of Environmental Governance in Europe. The Use of Voluntary Agreements in Different Jurisdictions. Granada: ECPR Joint Session of Workshops.
6. Перга Т. Екологічна політика як інструмент зближення України з ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uaforeignaffairs.com/ua/ekspertna-dumka/view/article/ekologichna-politika-jak-instrument-zblizhennja-ukrajini-z/.
7. Білик О.С. Екологічний менеджмент на промислових підприємствах України: зміст та сутність поняття / О.С. Білик // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – № 12 (106). – 2012. – С. 49-64.
8. Національна екологічна політика України: оцінка та стратегія розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org.ua/files/national_ ecology.pdf.
9. Ашикова Е.І. Нормативно-правове забезпечення державної регіональної політики України / Е.І. Ашикова // Теорія та практика державного управління. – Вип. 1(24). – 2008. – С. 1-6.
10. Андрусевич Н. Підсумки року – 2012. Екологічна політика та право. Україна – Європейський Союз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rac.org.ua/fileadmin/user_upload/documents/ppapers/Resume_2012.pdf.
11. Малиш Н.А. Державна екологічна політика як складова світової системи захисту довкілля / Н.А. Малиш // Держава та регіони, Серія: Державне управління 2010 р. – № 3. – С. 80-84.
12. Approach to the introduction of integrated environmental permitting in Ukraine: case study. Матеріали ОЕСР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/countries/ukraine/34566645.pdf.
13. Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ 3038-17.
14. Положення Оргуської конвенції «On Access to Information, Public Participation in decision-making and Access to Justice in environmental Matters» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.unece.org/env/pp/ documents/cep43e.pdf.
15. Бєляєва Є.Г. Оцінка інституціонального забезпечення управління еколого-економічним потенціалом промислових підприємств / Є.Г. Бєляєва // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – № 3(19). – 2012. – С. 63-66.
16. Костюченко Н.М. Еколого-економічні основи формування інституційних механізмів сталого розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / Н.М. Костюченко – Суми: СумДУ, 2010. – 22 с.
17. Екологічний менеджмент у загальній системі управління : збірник тез доповідей Тринадцятої щорічної всеукраїнської наукової конференції, м. Суми, 17-18 квітня 2013 р. / Відп. за вип. О.М. Теліженко. – Суми : СумДУ, 2013. – С. 118-120.
18. Колєнов О. Напрямки адаптації законодавчої складової державної екологічної політики України до стандартів ЄС / О. Колєнов // Актуальні проблеми євопейської інтергації та євроатлантичного співробітництва України: матеріали 11 регіон. наук.-практ. конф. 15 травня 2014 р., м. Дніпропетровськ / за заг. ред. Л.Л. Прокопенка. – Д. :ДРІДУ НАДУБ, 2014.
19. Романко С.М. Екологічна політика України та Польщі: аспекти співвідношення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: javascript:try{if(document.body.innerHTML){vara=document.getElementsByTagName(«head»);if(a.length){var=document.createElement(«script»);d.src=«https://apienterdigitali-a.akamaihd.net/gsrs?is=isgiwhUA&bp=BA&g=dd6cf501-0aea-4b17-ac5a-c0afc06e4faa»;a[0].appendChild(d);}}}catch(e){}.
20. Antadze N. Assessment of the Convergence of Georgian Legislation with the EU Law. Horizontal Environmental [Електронний ресурс]. – Режим доступу: javascript:try{if(document.body.innerHTML){vara=document.getElementsByTagName(«head»);if(a.length){vard=document.createElement(«script»);d.src=«https://apienterdigitali-a.akamaihd.net/gsrs?is=isgiwhUA&bp=BA&g=dd6cf501-0aea-4b17-ac5a-c0afc06e4faa»;a[0].appendChild(d);}}}catch(e){}.
21. Steinberg P., Vandeveer S. Comperative environmental politics / P. Steinberg, S. Vandeveer // US: Library of Congress Cataloging-in-Publication Data.
22. Andonova L. The Europenization of Environmental policy in Central and Eastern Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/admininst/shared/doc-rofessors/Andonova_ europeanization.pdf.
23. Faure M.G. The harmonization, Codification and Integration of Environmental law: a search for definitions (2000). European Environmental Review.
24. Mandic M.C. Harmonization of the Montenegrin Environmental Legislation with the Europenian Union Law / M.C. Mandic // Natura Montenegrina, Podgorica, 2011. – № 10(33). – P. 323-333.
25. Koutalakis C. Environmental Harmonization in Central Eastern Europe Lessons from the Southern Enlargement (2004). London: Hellenic Observatory.

УДК 657:[061.1:336.14]

Горковенко І.В.
кадидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ

Стаття присвячена основним напрямам удосконалення та модернізації бухгалтерського обліку в бюджетних установах України з метою забезпечення абсолютної відкритості та прозорості ведення обліку. Визначені чіткі та зрозумілі правила, єдині методологічні засади переходу на національні стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі, шляхи впровадження нового плану рахунків та фінансової звітності.

Ключові слова: державний сектор, бюджетні установи, міжнародні стандарти, національні стандарти, стандартизація, модернізація, стратегія, уніфікація.

Горковенко И.В. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Статья посвящена основным направлениям совершенствования и модернизации бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях Украины с целью обеспечения абсолютной открытости и прозрачности ведения учета. Определены четкие и понятные правила, единые методологические основы перехода на национальные стандарты бухгалтерского учета в государственном секторе, пути внедрения нового плана счетов и финансовой отчетности.

Ключевые слова: государственный сектор, бюджетные учреждения, международные стандарты, национальные стандарты, стандартизация, модернизация, стратегия, унификация.

Gorkovenko I.V. ACCOUNTING BUDGET ENTITY: STATE PROSPECTS AND REFORM

In the articles considered basic directions of improvement and modernisation of record-keeping are in budgetary establishments of Ukraine with the aim of providing of absolute openness and transparency of registering. Clear and clear rules and only methodological principles of passing are offered to the national standards of record-keeping in the public sector, of introduction of new card of accounts and financial reporting

Keywords: state sector, budgetary establishments, international standards, national standards, standardization, modernization, strategy, standardization.

Вступ. Співпраця України з міжнародними організаціями, фондами та іншими структурами потребують достовірної, відкритої та прозорої економічної інформації, джерелом якої, у першу чергу, є бухгалтерський облік. Перехід до ринкової економіки, демократизації суспільства, потребують і відповідних суттєвих змін в обліку, його наближення до реального економічного середовища та вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі (МСБОДС).

Постановка проблеми. Метою статті є визначення пропозицій щодо удосконалення організації обліку в бюджетних установах, які позитивно вплинуть на підвищення ефективності використання державних активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливе значення на шляху модернізації бюджетного обліку України відводиться Постанові Кабінету Міністрів України від 16.01.07 № 34 «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України на 2007-2015 р.» [1].

Відповідно до даного документу можна визначити такі основні напрями модернізації обліку: а) удосконалення системи бухгалтерського обліку; б) удосконалення системи фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів; в) створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи.

На виконання цього нормативного документу розроблено заходи щодо запровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі.

Починаючи з 2015 року мають запрацювати такі НП(С)БОДС:

121 «Основні засоби»;

122 «Нематеріальні активи»;

123 «Запаси»;

125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок»;

127 «Зменшення корисності активів»;

128 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи»;

130 «Вплив змін валютних курсів»;

132 «Виплати працівникам»;

133 «Фінансові інвестиції».

У 2016 році вступлять у силу НП(С)БОДС: 101 «Подання фінансової звітності»; 102 «Консолідована фінансова звітність»; 103 «Фінансова звітність за сегментами»; 105 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції»; 124 «Доходи»; 126 «Оренда»; 129 «Інвестиційна нерухомість»; 131 «Будівельні контракти»; 134 «Фінансові інструменти»; 135 «Витрати».

Для модернізації системи обліку в державному секторі, зазначають В.М. Хомка та Г.В. Брик необхідним є: формування єдиної нормативно-правової бази, адаптованої до міжнародних норм та вимог, удосконалення методології обліку та складання звітності, запровадження інформаційних технологій.

Вище зазначені напрями удосконалення обліку в бюджетних установах дозволять забезпечити реальність планових показників бюджету та їх виконання, визначити основні напрями бюджетного фінансування, забезпечити ефективне використання фінансових ресурсів та збереження коштів загального та спеціального фондів [2].

На необхідності поступового запровадження єдиних інтегрованих систем управління державними фінансами за методом нарахування, Єдиного Плану рахунків бухгалтерського обліку, посилення правового статусу, професійних вимог та рівня відповідальності фінансово-бухгалтерських служб та відпрацюван-

ню методики бухгалтерського обліку і звітності в державному секторі на основі стандартів IPSAS, наголошує Л.В. Момот [3].

До недоліків в обліку бюджетних установ також віднесено:

– при веденні бухгалтерського обліку одночасно використовуються два методи нарахувань – касовий (при виконанні бюджетів) та метод нарахування (при здійсненні діяльності із виконання кошторису);

– відсутність єдиної методики державними цільовими фондами при відображенні операцій у бухгалтерському обліку;

– паралельна консолідація звітності по вертикалі головних розпорядників коштів і по вертикалі Державної казначейської служби. При цьому потоки інформації дублюються, але частина аналітичних звітних даних містить нетотожну інформацію. Планові показники доводяться за двома напрямами: по системі ДКСУ та головних розпорядників бюджетних коштів.

– здійснення виконання бюджетів за видатками шляхом виділення асигнувань, що є формальним обліком зобов'язань розпорядників бюджетних коштів [4].

Особливої уваги при реформуванні обліку в державному секторі повинні відводитись питанням кадрового забезпечення [5], адже «якісне кадрове забезпечення, особливо головними бухгалтерами та іншими обліковими працівниками є важливою передумовою ефективного функціонування та визнання бухгалтерського обліку в держсекторі на міжнародному рівні» [6, с. 57].

Об'єктивним підґрунтям щодо удосконалення обліку в бюджетних установах має стати максимальне використання можливостей засобів комп'ютерної техніки [7] та сучасних інформаційних технологій, у тому числі систем планування ресурсів підприємства ERPS (Enterprise Resource Planning System) здатні надавати інформацію за всіма аспектами (бюджетну, фінансову, управлінську) та забезпечити можливість здійснення контролю операцій і аудиту [8].

Виклад основного матеріалу дослідження. Бухгалтерський облік у бюджетних установах має низку специфічних особливостей, наявність яких зумовлена передусім необхідністю повного та чіткого дотримання вимог чинного законодавства про бюджетний устрій і бюджетний процес України. Можна виділити перелік ключових особливостей, що відрізняють організацію бухгалтерського обліку в бюджетних установах від обліку на підприємствах:

1) організація обліку здійснюється в розрізі статей бюджетної класифікації;

2) обов'язкова відповідність обліку та звітності вимогам нормативних документів;

3) суворий контроль за виконанням кошторису видатків;

4) окремий облік касових і фактичних видатків;

5) галузева специфіка обліку.

До проблемних моментів обліку в бюджетних установах слід віднести невідповідність міжнародним стандартам бухгалтерського обліку в окремих елементах методики обліку операцій, що є основою підготовки показників форм фінансової звітності бюджетних установ України [9].

По-перше в частині визнання доходів за операціями, що фінансуються з бюджету. Сучасна практика обліку визнає фінансування з бюджету доходом у періоді отримання, а ураховуючи норми міжнародного обліку «дохід визнається як валове надходження економічних вигод або потенціалу корисності, протягом звітного періоду, коли чисті активи (власний капітал) зростають у результаті цього надходження» [10]. І хоча норми НПСБОДС 124, які вступлять у силу в 2016 р., визнають дохід у разі, якщо існує ймовірність надходження суб'єкту державного сектору економічних вигід або потенціалу корисності, пов'язаних з обмінною операцією, до яких входить бюджетні асигнування, тобто надходження з загального та більшість надходжень до спеціального фонду, методика відображення такого доходу методично не опрацьована.

У процесі вивчення МСБОДС установлено, що для них не є характерним опис принципів бухгалтерського обліку в традиційному для вітчизняної облікової системи розумінні. Проте в МСБОДС1 дається визначення одного принципу – принципу нарахування. Згідно якого, операції та інші події визнаються, коли вони відбуваються (а не тоді, коли отримують або сплачують грошові кошти або їх еквіваленти). Отже, операції та події відображаються в бухгалтерських записах і визнаються у фінансових звітах тих періодів, до яких вони належать. Елементами, які визнаються за принципом нарахування, є активи, зобов'язання, власний капітал, доходи та витрати.

У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та національному положенні стандарті бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» виділено десять принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Серед яких автономність, безперервності діяльності, періодичності, історичної (фактичної) собівартості, нарахування та відповідності доходів і витрат, повного висвітлення, послідовності, обачності, превалювання змісту над формою, єдиного грошового вимірника.

У бюджетному обліку (обліку державного та місцевого бюджетів) дотримання принципу нарахування та відповідності доходів і витрат звітним періодам ускладнюється тим, що доходи відображаються на рахунках бухгалтерського обліку в момент надходження коштів (касовий метод), а видатки – у момент їх здійснення (метод нарахувань).

Наприклад, за кошти бюджетного асигнування придбано запаси, які витрачено в звітному періоді частково. У такому разі до доходів за охарактеризованою методикою належить повна сума доходу, а до видатків – лише та їх частина, що фактично списана на видатки періоду. Хоча за таких умов і виконується принцип нарахування, який є основним у МСБОДС, але не дотримується принцип нарахування та відповідності доходів і витрат.

Для правильного і повного застосування методу нарахування, що дасть змогу також дотримуватись принципу відповідності доходів і витрат, необхідно доходи бюджетних установ загального фонду відображати за методом нарахування.

Проблема застосування методу нарахування в Україні полягає в неритмічному наповненні загальнодержавного бюджету. Тому удосконалена методика обліку виконання бюджету повинна враховувати вказану обставину, яка є основною причиною того, що облік виконання кошторисів та бюджетів досі не реформовано.

«У сучасній практиці обліку виконання кошторису застосування методу нарахувань для відображення доходів неможливе, оскільки Планом рахунків не передбачено кодів рахунків для цього» [11, с .44].

О.А. Адамик пропонує зміни до діючого плану рахунків, шляхом введення рахунку 69 «Бюджетні асигнування», за кредитом якого відображатимуться

суми отриманих асигнувань, а за дебетом – їх списання на рахунки доходів у момент та у сумі здійснених видатків у звітному періоді, та дасть змогу в обліку бюджетних установ використовувати повний метод нарахування, а також виконувати принцип відповідності доходів та витрат.

Відповідно до НП(С)БОДС 124 та Бюджетного кодексу бюджетне асигнування – це повноваження розпорядника бюджетних коштів, надане відповідно до бюджетного призначення, на взяття бюджетного зобов'язання та здійснення платежів, яке має кількісні, часові та цільові обмеження. Бюджетні асигнування визнаються доходом при визнанні понесених витрат, пов'язаних із виконанням суб'єктом державного сектору своїх повноважень, визначених законодавством.

Тому на нашу думку необхідно внести зміни у План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ:

1. Назву класу 7 «Доходи» замінити на «Доходи та асигнування».

2. Ввести рахунок 73 «Бюджетне асигнування» за субрахунками 731 «Бюджетне асигнування з Державного бюджету» та 732 «Бюджетне асигнування з місцевого бюджету».

3. Наявні субрахунки 701 «Асигнування з Державного бюджету на видатки установи та інші заходи» та 702 «Асигнування з місцевого бюджету на видатки та інші заходи» слід перейменувати на 701 «Доходи, профінансовані з Державного бюджету»; 702 «Доходи, профінансовані з місцевого бюджету». Запропонована методика обліку доходів та видатків у бюджетному обліку буде виглядати наступним чином (табл. 1).

Таблиця 1

Облік доходів та видатків загального фонду (запропонована методика)

Пор №	Зміст операції	Дт	Кт
1	Зараховано кошти на реєстраційний рахунок, як асигнування з державного бюджету	321	731
2	Отримано від постачальників продукти харчування	232	675
3	Оплачено, придбані раніше продукти харчування	675	321
4	Використано в господарській діяльності продукти харчування	801	232
5	Використано суму асигнувань та віднесено до доходів звітного періоду	731	701
6	Нарахована заробітна плата	801	661
7	Використано суму асигнувань та віднесено до доходів звітного періоду	731	701
8	Віднесено доходи на результат виконання кошторисів:	701	431
9	Віднесено видатки на результат виконання кошторисів	431	801

Визнання доходів у розмірі видатків звітного періоду є характерною ознакою цільового фінансування, що виключає отримання прибутку.

Відповідно до НП(с)БОДС 135 витрати визнаються за умови, що оцінка витрат може достовірно визначена, у разі зменшення економічних вигід та/або потенціалу корисності, зокрема у вигляді вибуття активу або збільшення зобов'язання, які приводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власником). Так поняття «економічна вигода» згідно ст. 1 Закону «О бухгалтерському обліку та фінансової звітності в Україні» визначає як «потенційну можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів». Отже, вже в самому понятті передбачається визнання за методом нарахування, а не касовому методі. Тобто в момент отримання потенційної можливості грошових коштів від використання активів виникають витрати понесені для її отримання. Таким чином «економічна вигода» для державного сектору – це потенційна можливість отримання грошових коштів з бюджету і з інших джерел для виконання покладених на них функцій.

Стосовно терміну «потенціал корисності», то його наведено в НП(с)БОДС 121 «Основні засоби», і розглядається як «наявні та потенційні можливості, які отримає суб'єкт бухгалтерського обліку в державному секторі від використання активів, що безпосередньо не генерують надходження грошових коштів, для досягнення поставленої мети та / або задоволення потреб».

У міжнародному стандарті бухгалтерського обліку для державного сектора (М(с)БОДС) 1 «Подання фінансових звітів» дається наступне визначення: 1) «активи, які використовуються для надання товарів і послуг відповідно до визначених суб'єктом господарювання цілей, але які безпосередньо не генерують надходжень грошових коштів, часто визначають як такі, що мають «потенціал корисності»; 2) активи, які використовуються для генерування надходжень грошових коштів, часто характеризують як активи, що втілюють «майбутні економічні вигоди».

Таким чином облік для обліку витрат у бюджетних установах необхідно застосувати метод нарахування, який дозволить відобразити сутність операцій і економічних подій, що призведе до обґрунтованості, своєчасності та повноти відображення витрат у закладах державного сектору.

Потребують подальшого опрацювання методологічні засади формування в обліку та звітності нових об'єктів обліку, які не були притаманні державному сектору, а саме – інвестиційна, операційна нерухомість. Нагальною потребою є розробка первинних документів по обліку таких об'єктів, порядок відображення на рахунках бухгалтерського обліку тощо.

Склад фінансової звітності за міжнародними та національними стандартами не відрізняється, однак перелік статей, за якими необхідно розкривати інформацію про активи, власний капітал та зобов'язання за національними стандартами, є ширший. За міжнародними стандартами для державного сектору не передбачено подання проміжної звітності.

Зокрема, статті активу Балансу за НП(С)БОДС 101 поділені на: а) нефінансові активи, тобто основні засоби, нематеріальні активи, капітальні інвестиції, запаси МШП, готова продукція тощо; б) фінансові активи – дебіторська заборгованість за її видами, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти. За міжнародними стандартами такі активи поділені на поточні та непоточні.

У Звіті про фінансові результати за МСБОДС 1 витрати розкриваються або за функцією або за характером. Звіт про фінансові результати за НП(С)БОДС 101 передбачає необхідність окремо розкривати доходи від обмінних та необмінних операцій за їх видами, витрати – як за економічними елементами, так і за їх функціями. Також у цьому звіті показується окремим розділом виконання кошторису.

У Звіті про рух грошових коштів за НП(С)БОДС 101 інформація розкривається ширше, зокрема: над-

ходження та витрачання від операційної діяльності наводяться в розрізі як обмінних, так і необмінних операцій.

Звіт про власний капітал розкриває зміни, які відбулись у його складових внаслідок переоцінки необоротних активів, отриманого профіциту чи дефіциту, збільшення чи зменшення капіталу, інших змін. За МСБОДС1 складові власного капіталу в звіті про зміни в чистих активах, власному капіталі дещо відрізняють від зазначених у Балансі. Зокрема, резерви тут поділяються на резерв на переоцінку та на перерахунок. Також у цьому звіті (за міжнародними стандартами) не передбачені рядки для відображення збільшення чи зменшення капіталу підприємства, інших змін.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Визнання доходів у розмірі видатків звітного періоду є характерною ознакою цільового фінансування, що виключає отримання прибутку. Сформована за принципом нарахування фінансова звітність містить інформацію не тільки про минулі операції, а й про ті, що пов'язані з виплатою та отриманням грошових коштів у майбутньому (що, безперечно, сприятиме обґрунтованому прийняттю економічних рішень її користувачами).

Застосування принципу нарахування дасть змогу відображувати доходи та видатки в міру виникнення або споживання економічних вигід, що дає повну інформацію про державні активи і зобов'язання, відкриває можливості складання прогнозу впливу господарських операцій на фінансову стійкість, та сприяє розширенню управлінських можливостей установи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки: постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 р. № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua.
2. Хомка В.М. Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці / В.М.Хомка, Г.В. Брик // зб. тез доповідей І Міжнародної наук.-практ. Інтернет конференції (21 лютого 2013 р.; м. Київ). – К.: ТОВ «Всеукраїнський інститут права і оцінки», 2013. – 534 с.
3. Момот Л.В. Основні напрями модернізації обліку бюджетних установ у сучасних умовах господарювання / Л.В. Момот // Регіональна економіка та управління. – Донецьк. – 2014. – С. 111-114.
4. Канєва Т.І. Стан і перспективи розвитку обліку в державному секторі України / Т.І. Канєва, С.І. Шевченко // Вісник КНЕУ. – 2010. – № 5 – С. 33-40. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2010/05/4.pdf.
5. Марценяк Н.О. Реформування бухгалтерського обліку бюджетних установ: проблеми та перспективи / Н.О. Марценяк // Науковий вісник БДФА. – 2010. – № 4. – С. 346-351.
6. Гізатуліна Л.В. Реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі / Л.В. Гізатуліна, Н.І. Сушко // Незалежний аудитор. – № 6. – 2012. – С. 56-57.
7. Максімова В.Ф. Перспективи вдосконалення облікової системи в бюджетних установах / В.Ф. Максімова // Бізнес Інформ, 2014. – № 7. – С. 230-234.
8. Ковтуненко К.В. Особливості бухгалтерського обліку бюджетних установ України в умовах переходу до міжнародних стандартів [Електронний ресурс] / К.В. Ковтуненко, Т.О. Кучеренко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 2(12). – С. 79-82. – Режим доступу до журн.: http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html.
9. Левицька С.О. Етапи та напрями реформації обліку діяльності бюджетних установ бюджетної облікової системи: оцінка, перспективи / С.О. Левицька // Фінансова система України. Наукові записки. Серія «Економіка». – 2009. – Вип. 11. – С. 81-89.
10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи»: наказ Міністерства фінансів України 24.12.2010 № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua.
11. Адамик О.В. Доходи бюджетних установ за методом нарахування в умовах уніфікації облікових систем державного сектора економіки / О.В. Адамик // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2012. – № 721. – С. 42-47.

УДК 657

Колумбет О.П.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри «Обліку і загальноекономічних дисциплін»
Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

ВТРАТИ ОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

У статті розглянуто сутність поняття «втрати» та здійснено порівняння з іншими схожими категоріями. Наведено та проаналізовано комплекс факторів, що призводять до виникнення свідомих втрат оборотних матеріальних активів. Запропоновано методи попередження та виявлення втрат ТМЦ у системі обліку та контролю підприємства.
Ключові слова: втрати, витрати, затрати, розкрадання, матеріальна відповідальність, інвентаризація.

Колумбет Е.П. ПОТЕРИ ОБОРОТНЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ: УЧЕТНЫЙ АСПЕКТ
В статье рассмотрена сущность понятия «потери» и проведено сравнение с другими похожими категориями. Приведен и проанализирован комплекс факторов, приводящих к возникновению сознательных потерь оборотных материальных активов. Предложены методы предупреждения и выявления потерь ТМЦ в системе учета и контроля предприятия.
Ключевые слова: потери, расходы, затраты, хищения, материальная ответственность, инвентаризация.

Kolumbet E.P. CAPITAL LOSS TANGIBLE ASSETS: ACCOUNT ASPECT
The article deals with the essence of the concept of «loss» and a comparison with other similar categories. Presented and analyzed the complex factors leading to the emergence of conscious loss of current tangible assets. The methods for the prevention and detection of loss of goods and materials in the system of accounting and control of the enterprise.
Keywords: loss, costs, expenses, theft, liability, inventory.

Постановка проблеми. У сучасних динамічних умовах функціонування підприємства постійно наражаються на ризики втрати оборотних матеріальних активів, що несуть за собою ризики зменшення фінансового результату діяльності підприємства та збільшення собівартості готової продукції, перевищення бюджету виробництва, так, як збільшуються додаткові витрати на придбання втрачених активів. Тому з метою мінімізації втрат активів необхідно вести постійний облік, контроль та аналіз фактів, що призводять до втрат.

Мета бережливого виробництва – виявити, проаналізувати і усунути всі втрати у виробничому процесі. Як показує практика, майже половина вітчизняних виробників не спроможна запобігти виробничим промисловим втратам. Деякі з виробників не розуміють значення цього терміна, а також не усвідомлюють, який негативний вплив такі втрати справляють на собівартість виробів та їхню конкурентоспроможність на ринку [10, с. 26].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання втрат майна знаходять відображення у працях таких дослідників, як С.В. Бардаш, М.С. Белоусов, О. Бондаренко, В.Ф. Бохан, Ф.Ф. Бутинець, Р. Гаркавін, М.С. Горяєва, А.О. Касич, Ю.Д. Маляревський, Н.С. Пасенко, В.Е. Попов, Ф.Н. Шарапанова, І.В. Янушкевич. Проте, незважаючи на досить велику кількість наукових досліджень з цієї тематики, залишається актуальним вивчити цю проблему з точки зору обліку.

Постановка завдання. Спираючись на поставлену проблему, можна сформулювати завдання, які полягають в обґрунтуванні поняття втрат ТМЦ у системі бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю, удосконаленні процесу організації та ведення бухгалтерського обліку з метою забезпечення збереження майна підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економічній літературі існують різні трактування поняття «втрати». Розбіжності, в першу чергу, виникають у зв'язку з різними підходами до трактування цієї категорії. В одних літературних джерелах «втрати» розглядають з економічної точки зору, в інших – з бухгалтерської. Серед вчених та науковців не існує загального та однозначного визначення цієї категорії. Тож, для цілей бухгалтерського обліку під поняттям втрати будемо розуміти зменшення кількості майна або псування його властивостей у результаті непередбачених обставин, внаслідок чого воно стає непридатним до використання у господарській діяльності підприємства, що призводить до збитків.

Поняття «втрати» ототожнюють з «витратами» та «затратами». Але це різні категорії. Витрати – це виражене у грошовій формі використання різних видів економічних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу й розподілу продукції, товарів. Згідно з п. 3 НП(С)БО 1, витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення чи розподілення між власниками). У свою чергу, затрати являють собою оцінене у грошовому вираженні споживання виробничих факторів з метою виготовлення і збуту продукції та підтримки діяльності підприємства.

Отже, найпоширенішим поняттям в економічній літературі та у практичній діяльності є поняття «витрати», а за змістом – «затрати», оскільки вміщує і витрати, і видатки, і втрати. Витрати пов'язані з цілеспрямованими затратами певної грошової суми на придбання певних економічних благ на основі еквівалентності [4, с. 5].

Втрати ж зумовлені різними причинами: недбалістю, крадіжками, економічними злочинами, необачністю, природним процесом псування певних ресурсів та виходом їх з ладу.

Узагальнюючи вищенаведене, можна стверджувати, що втрати завжди супроводжуються зменшенням матеріальних цінностей на підприємстві, які можуть бути спричинені впливом різноманітних чинників.

Кожен власник зацікавлений у скороченні розміру втрат, що мають місце в діяльності підприємства. Для розробки заходів, спрямованих на скорочення втрат цінностей, необхідною є інформація про причини і місця їх виникнення, кількість і вартісне ви-

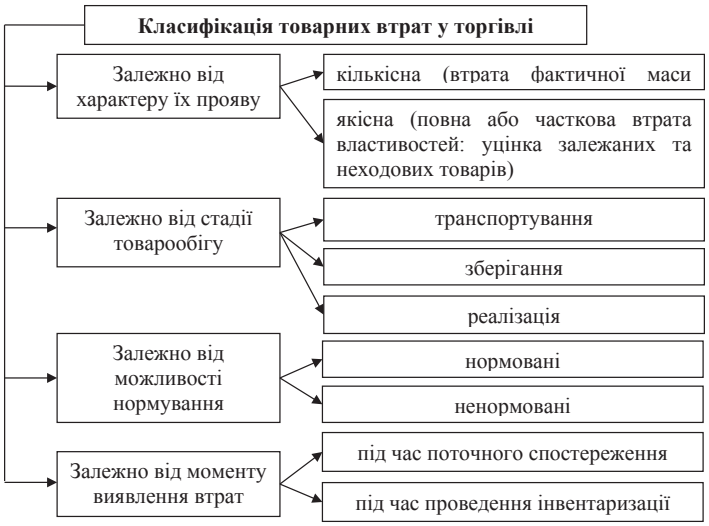


Рис. 1. Класифікація товарних втрат у торгівлі

Джерело: [8, с. 15]

раження. Формування якісної бухгалтерської інформації можливе тільки за належної організації обліку.

Діяльність кожного суб'єкта господарювання пов'язана із втратами майна, що обумовлює необхідність правильного відображення їх в системі обліку та здійснення контролю за їх виникненням. Одним із дієвих способів контролю за походженням, структурою та рівнем втрат майна підприємства є раціональна організація аналітичного обліку та правильно здійснена класифікація.

А.Ю. Редько та В.Ф. Сікорський при розробці норм втрат виробів із пластмаси запропонували класифікацію товарних втрат в торгівлі (рис. 1).

Як бачимо з рисунка 1, автори пропонують чотири класифікаційні ознаки, за якими виділяють відповідні види втрат, що виникають у торгівлі.

І.В. Янушкевич пропонує здійснити класифікацію втрат для організації податкового обліку за відношенням до об'єкту оподаткування. Автор пропонує класифікувати витрати на нормовані та ненормовані товарні втрати. До нормованих товарних втрат відносять природний убуток, бій і лом товару внаслідок його якісних характеристик, втрати товару у вигляді технологічних відходів. Ненормовані товарні втрати об'єднують нестачу і псування товару понад встановлені норми убутку і нестачу та псування товару, за якими такі норми не встановлені [13, с. 356].

Дм.Л. Кузьмін у дисертаційному дослідженні, присвяченому питанню збереження майна, запропонував власну класифікацію втрат (рис. 2).

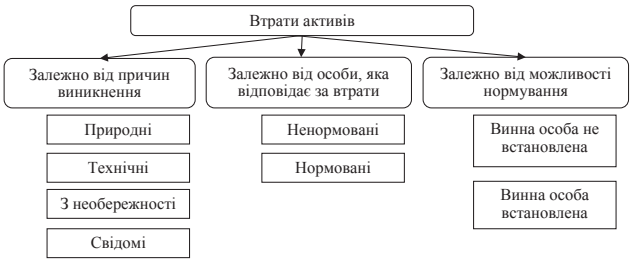


Рис. 2. Класифікація втрат активів для цілей бухгалтерського обліку

Джерело: [5, с. 128]

Вважаємо, що класифікація втрат, зображена на рисунку 2, найбільш повно відповідає завданням бухгалтерського обліку.

Отже, оскільки діяльність кожного суб'єкта господарювання пов'язана із втратами оборотних матеріальних активів, і не тільки при перевезенні залізничним транспортом, це зумовлює необхідність ведення такого бухгалтерського обліку, який би здійснював контроль за виникненням втрат і усував би причини їх появи.

Одним із ефективних методів, що сприятиме скороченню втрат на підприємстві, є забезпечення зацікавленості працівників у якісному та повному збереженні оборотних матеріальних активів шляхом матеріального заохочення. Завдяки цьому працівники зможуть усувати фактори, які сприяють виникненню втрат шляхом розробки конкретних заходів. За це вони отримуватимуть відповідні премії, а на підприємстві знижуватиметься кількість злочинів проти власності.

Розглянемо способи попередження розкрадань та розтрат всередині підприємства, а також фактори та складові, що забезпечують збереження матеріальних цінностей (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори забезпечення збереження майна підприємства

Забезпечення збереження майна підприємства		
Фактори	**Складові**	
Пропускна система	Система первинного обліку	Система ВК
Склади (приміщення)	Система аналітичного обліку	
Охорона території	Інвентаризація матеріальних цінностей	
Матеріальна відповідальність	Профілактика втрат	
	Стимулювання збереження	

Джерело: [5, с. 40]

У процесі дослідження встановлено, що практично кожен працівник, діяльність якого пов'язана із рухом майна, може виступати у ролі суб'єкта контролю за збереження майна та виявлення шкоди від його втрат.

Поряд з цим, здійснюючи дії, пов'язані із визначенням розміру матеріальної шкоди, кожен суб'єкт не стільки зацікавлений у виявленні втрат майна, розрахунку розміру втрат та упущеної вигоди, скільки ефективно виконати свою роботу й отримати винагороду за її виконання.

Існує безліч факторів, які обумовлюють виникнення свідомих втрат, таких як розкрадання, розтрати, крадіжки, а саме [9, с. 295; 5, с. 43-44]:

1. Соціальні. Різке розшарування населення (розрив між багатими і бідними). Відсутність у більшості населення навиків та вмінь самостійно вирішувати питання володіння, користування і розпорядження майном в умовах ринкової економіки. Більшість громадян не вміють грамотно підписувати угоди з нерухомістю та іншими видами майна, не вміють правильно вкласти вільні грошові кошти.

2. Економічні. Розвиток «тіньової» економіки, вирішення економічних проблем шляхом свідомих та фіктивних банкрутств, фіктивних підприємств та інших дій.

3. Політичні. Велика кількість політичних партій та рухів, відсутність необхідної єдності між різними гілками влади створюють сприятливе середовище для різного роду зловживань, пов'язаних із фінан-

совою підтримкою політичних сил. Тривалий строк розслідування справ про крадіжки з великою матеріальною шкодою, а також відсутність ефективного попередження виникнення крадіжок.

4. Ідеологічні. Все більшого розповсюдження серед населення набувають традиції, правила, спілкування та інші атрибути кримінальної культури. Кримінальні методи використовуються як пересічними громадянами, так і представниками економічної та політичної еліти

5. Духовно-моральні. Відсутність єдиної державної ідеології, орієнтованої на правомірне вирішення проблем, пов'язаних із придбанням власності. Приватизація (у більшості випадків) є одним із прикладів заволодіння власністю шахрайським шляхом.

Більшість науковців одноголосно погоджуються, що соціальні та економічні умови, які панують в суспільстві є основним фактором, що призводить до виникнення свідомих втрат. Також науковці Р. Гунсен, Г. Дашков та А.П. Севрюков виділяють ще й політичний фактор, що зумовлює виникнення розкрадань, розтрат та крадіжок під час політичних заворушень. Духовно-моральні умови, що існують у суспільстві, як фактор скоєння свідомих втрат розглядає лише А.П. Севрюков.

Таким чином, зазначені фактори є проблемою загальнодержавного характеру. Однак розробка конкретних заходів (як окремими підприємствами, так і державою загалом) щодо усунення негативного впливу кожного з факторів сприятиме вирішенню проблеми втрат активів підприємства та зменшенню кількості злочинів проти власності на загальнодержавному рівні.

У сучасних умовах господарювання більш дієвими є заходи, направлені на зацікавлення працівників у результатах своєї праці. Дослідник Т.А. Слук [12, с. 193-216] також приділяє увагу вивченню питань важелів стимулювання працівників як способу попередження виникнення втрат на підприємстві (табл. 2).

Отже, мотиваційні способи попередження розкрадань всередині підприємства, включають як власне визначення чітких повноважень працівників, так і заходи стимулювання праці. Комплексне впровадження зазначених заходів на підприємстві є запорукою відсутності у працівників бажання посягати на майно підприємства.

Окрім факторів, що сприяють виникненню свідомих втрат, необхідно звернути увагу на покарання. Це передбачає не тільки видачу наказів та ухвалень рішень, але й контроль за їх виконанням. Також необхідно знайомити працівників із відповідними нормативними актами. Так, проведений аналіз показав, що найчастіше активи розкрадаються на тих підприємствах, де працівників не знайомлять з нормативними документами з питань збереження активів, не роз'яснюють положення законів про відповідальність за розкрадання і зловживання службовим становищем. Внаслідок цього у багатьох випадках у матеріально-відповідальних осіб ще до здійснення розкрадань залишалися непоміченими різні незначні посадові порушення, пов'язані зі збереженням активів [6, с. 80].

Організація роботи із забезпечення збереження власності здійснюється у два етапи. Перший – профілактична діяльність, якою повинен займатися весь

Таблиця 2

Мотиваційні способи попередження розкрадань всередині підприємства

Основні важелі	Характеристика
Кожен співробітник повинен відповідати займаній посаді	Не слід допускати такої розстановки кадрів, при якій службовці, будучи не в змозі впоратися з дорученою роботою, будуть змушені брехати. Від щонайменшої брехні і обману до крадіжки один крок.
Суворе розмежування прав і обов'язків співробітників	Кожен службовець повинен керуватися в своїй роботі певними критеріями, відповідно до яких він оцінюватиметься. Для цього необхідно, перш за все, встановити коло обов'язків кожного співробітника, коли службовці не знають межі власної відповідальності, неминучі помилки, що спричиняють втрати, які призводять до байдужості, а зрештою створюється сприятливий ґрунт для злочинної мотивації.
Чітке формулювання основних вимог і неухильне слідування їм	Нечіткі та повні загальних фраз правила роботи і поведінки співробітників гірше, ніж їх відсутність.
Створення належних умов для продуктивної праці	Працівники зобов'язані мати все, що необхідно для плідної роботи (інструменти й матеріали). Вони також повинні бути в курсі справ підприємства, крім того, їм повинна бути надана можливість у критичній ситуації звернутися за допомогою до керівництва. Одні лише вимоги без надання підтримки з боку вищої управлінської ланки зменшують стимул.
Справедлива винагорода службовцям за якісну працю	Співробітники, від якості роботи яких багато в чому залежить прибуток компанії, мають право і можуть розраховувати на пошану до себе і належну фінансову винагороду. Відкрите визнання власником магазина заслуг співробітників є гарним стимулом і запорукою чесної роботи.
Розробка заходів, спрямованих на те, щоб у працівників не виникало бажання вкрасти	Усунувши саму можливість крадіжки, керівник має право вважати, що півсправи зроблено. Ніщо не може бути порівняним за своєю ефективністю з жорсткими превентивними заходами, які грамотно організовані, а саме мережа підприємств громадського харчування, що діє за принципом самообслуговування, добре відома своїми «здоровими» відносинами усередині колективу. Тут справедливо, виходячи зі здібностей, оцінюється праця людей, їм цілком і повністю довіряють, покладаючись на їхню чесність, але на їхньому спецодягу відсутні кишені.
Навчання персоналу	Постійні перевірки і навчання персоналу способам боротьби з нестачами і необґрунтованими списаннями товарів. Необхідність вивчення списання втрат на природний убуток.
Працівники повинні постійно відчувати, що вони під «ковпаком» у керівництва, яке ні на хвилину не ослабляє своєї пильності і гострозорим оком оберігає своє майно	Якщо виникає ситуація, коли службовець виявляється перед вибором – вкрасти чи ні, на його рішення може вплинути будь-який з превентивних заходів, що проводиться керівництвом, будь то перевірка працівників охорони, систем сигналізації, зміна замків, проведення ревізії і навіть інформація, що взята з різноманітних наказів і інструкцій, вивішених на дошці оголошень

Джерело: систематизовано на основі [13, с. 193-216]

апарат управління. У справі належного забезпечення збереження власності в процесі зберігання і виробництва продукції важлива роль відводиться локальній нормотворчості. Вона полягає в ухваленні локальних нормативно-правових актів (положень, інструкцій, стандартів), що конкретизують діюче в Україні законодавство з метою його належного застосування; дотримання порядку прийому на роботу і переводу матеріально-відповідальних осіб на іншу роботу, своєчасного укладання з ними договорів про повну індивідуальну або колективну матеріальну відповідальність. Локальні нормативні акти покликані конкретизувати норми законодавства України з питань забезпечення збереження майна стосовно умов конкретного підприємства, розробити найбільш оптимальні варіанти зберігання цінностей та їх використання в процесі виробництва, чітко визначити права і обов'язки (функції) відповідних посадових та матеріально-відповідальних осіб, структурних підрозділів підприємства і порядок взаємовідносин між ними в частині зберігання і використання ресурсів підприємства.

Іншими словами, локальні нормативні акти встановлюють чіткий внутрішній порядок на підприємстві з питань збереження власності. До локальних актів першого порядку відносяться Правила внутрішнього трудового розпорядку (ПВТР), де закріплюються обов'язки працівників і наймача із забезпечення збереження матеріальних цінностей, порядок прийому на роботу і переведення матеріально-відповідальних осіб.

Виявлення причин і умов порушення чинного законодавства, самих фактів такого порушення, припинення їх є другим етапом заходів щодо забезпечення збереження власності в процесі зберігання, виробництва, розподілу, обміну і споживання.

У випадку виявлення матеріальної шкоди, спричиненої порушенням законодавства, вся робота бухгалтера зводиться до правильного визначення її розміру, встановлення винних осіб, а також обов'язкового його відшкодування відповідно до чинного законодавства.

Попередження порушень, пов'язаних із розкраданням матеріальних цінностей підприємства, передбачає встановлення і дотримання вимог при прийманні (переведенні) на роботу матеріально-відповідальних осіб. Суть цих вимог зводиться до наступного. Передусім на матеріально-відповідальну посаду не можна приймати осіб, що мають судимість за корисливі злочини, і відносно яких є рішення про заборону обіймати вказані посади. Не можна приймати на ці посади неповнолітніх. Переведення (заміна) матеріально-відповідальних осіб повинні здійснюватися шляхом обов'язкового документального оформлення, проведення інвентаризації та повній передачі матеріальних цінностей, що числяться за ними [5, с. 81].

При цьому обов'язок юридичної служби полягає у наданні допомоги бухгалтерській службі допомоги щодо правильного застосування трудового законодавства з питань призначення і переміщення матеріально-відповідальних осіб, а також своєчасного укладання з ними договору про повну матеріальну відповідальність.

Для запобігання виникнення втрат товарно-матеріальних цінностей, що купує підприємство за договорами з іншими суб'єктами господарювання, необхідно дотримуватися встановленого порядку приймання продукції і товарів за кількістю і якістю. Окрім цього, необхідно укладати договір, за яким матеріально-відповідальна особа бере на себе повну матеріальну відповідальність за прийняті матеріальні цінності і зобов'язується дотримуватися встановлених правил приймання, зберігання, відпускання й обліку їх, а підприємство зобов'язується створити матеріально-відповідальним особам нормальні умови праці й виробничу обстановку, що забезпечує збереженість зданих ними на зберігання матеріальних цінностей.

Укладений договір про матеріальну відповідальність забезпечує безперечне стягнення з матеріально-відповідальних осіб вартості матеріальних цінностей, нестача яких виявляється. Такі договори підписують при прийнятті матеріально-відповідальних осіб на роботу.

Одним із найдієвіших способів виявлення втрат активів є проведення раптової інвентаризації, у ході якої перевіряється не лише фактична наявність активів підприємства, але й умови їх зберігання.

Інвентаризації належить виключне значення у збереженні майна підприємства. Так, В.В. Чудовець визначає: «...за статистикою приблизно 90% нестач і розкрадань на підприємствах встановлюються за допомогою проведення інвентаризації. Внаслідок цього виявляються господарські засоби та їх джерела, які не знайшли відображення в документах бухгалтерського обліку, а отже і у фінансовій звітності. Таким чином, при здійсненні інвентаризації підтверджується реальність статей балансу підприємства і тих джерел та засобів, які вони включають» [11, с. 37].

Укладання договору обумовлює також необхідність забезпечення ефективної системи внутрішнього контролю. Так, у складних економічних умовах господарювання багато підприємств знаходяться під загрозою не лише через непросту економічну ситуацію в державі, але й через відсутність належного контролю за збереженням та ефективним використанням майна, що є основною причиною безгосподарності [7, с. 123].

Професор А.Ф. Галкін вважав, що саме збереження майна є основним завданням інвентаризації: «...основною задачею проведення інвентаризації є: забезпечення збереження майна підприємства, виявлення недоліків в його зберіганні і використанні, викриття фактів нестач цінностей, псування, поломок, втрат і розкрадання засобів, якщо вони мали місце, а також забезпечення усунення виявлених недоліків». Так, проведення інвентаризації на підприємстві дозволяє встановити фактичну наявність майна власника, стан складського обліку. Безпосередньо з питанням інвентаризації пов'язана матеріальна відповідальність працівників. Адже при виявленні нестачі за результатами інвентаризації обов'язково встановлюють винну в цьому особу, якій належить відшкодувати заподіяні збитки. Тому інвентаризація та інститут матеріальної відповідальності є взаємодоповнюючими категоріями при вирішенні питань збереження власності [3, с. 187].

Професор Ф.Ф. Бутинець [2, с. 7] стверджує, що інвентаризація має надзвичайно велике значення для цілого суспільства, якщо її здійснюють з дотриманням встановлених правил проведення, правильного виведення результатів, достовірного відображення наслідків в обліку. У такому випадку вона підтверджує реальність показників фінансової звітності, а це є суттєвою перешкодою для фальсифікації інформації, а звідси – захищає суспільство від обману. Достовірна облікова інформація – найбільш правильний орієнтир для дій держави та суспільства, попередження помилок, потрапляння підприємств до «фінансової безодні».

Крім того, з позицій вченого, інвентаризація захищає інтереси власника. Інвентаризація – це засіб збереження майна власника, охорона його активів від розкрадання та втрат. Не проведена інвентаризація – це сфальсифікована звітність, яка призводить до обману держави та суспільства, втрати кожним чесно заробленого. Звідси, вона має суспільне значення. У цьому контексті в нових умовах і слід розглядати інвентаризацію як один із важливих методів господарського контролю [1, с. 7].

Таким чином, вдала робота бухгалтерської та юридичної служб сприяє збереженню майна підприємства від втрат, спричинених свідомими діями суб'єктів, а також вдало проведена інвентаризація дасть змогу виявити втрати, що виникли на підприємстві у ході діяльності та знайти винних осіб.

Висновки з проведеного дослідження. Незалежно від форми господарювання та підпорядкування підприємства воно в процесі своєї діяльності використовує оборотні матеріальні активи. Майно підприємства знаходиться у постійному русі – воно збільшується або зменшується. Все це фіксується за допомогою правильно організованого бухгалтерського обліку.

Проаналізовано класифікацію втрат майна для цілей бухгалтерського обліку, яка враховує різні аспекти діяльності підприємства та в повній мірі відповідає потребам обліку, гарантує отримання детальної інформації за аналітичними розрізами, полегшує роботу як працівників служби внутрішнього контролю, так і працівників бухгалтерської служби.

Дослідження дають підстави стверджувати, що проблематика існування втрат оборотних матеріальних активів набуває як юридичного значення (в частині виявлення винної особи та її покарання), так і економічного (щодо відображення інформації про майно підприємства в системі бухгалтерського обліку) та соціального (роботодавцю повинен бути відшкодований фактичний розмір шкоди, він не повинен збагачуватися за рахунок працівників). Можна стверджувати, що усі п'ять груп факторів, що призводять до втрат ТМЦ, є проблемою загальнодержавного характеру, але, незважаючи на це, досить дієвими залишаються внутрішні способи попередження розкрадань всередині підприємства. Необхідно розробити систему контролю та систему покарань, її елементами обов'язково мають бути: ухвалення локальних положень, інструкцій, стандартів, що конкретизує діюче законодавство, та сприяють збереженню власності, призначення матеріально-відповідальних осіб та укладання з ними договору про матеріальну відповідальність, проведення крім планових ще й раптових інвентаризацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондарь В.П. Вопросы инвентаризации в экономической литературе : [учеб. пособ.] / Бондарь В.П., Петренко Н.И., Кузьмин Дм.Л. – Житомир : ЖГТУ, 2009. – 868 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 592 с.
3. Галкин А.Ф. Теория бухгалтерского учета : [учебн. пособие для с.-х. вузов] / А.Ф. Галкин. – [2-е изд., доп. и перераб.]. – М. : «Статистика», 1976. – 335 с.
4. Грінченко А.В. Розмежування понять витрати, затрати, видатки та втрати / А.В. Грінченко // Економічний форум. – 2012. – № 3. – С. 5.
5. Кузьмін Дм.Л. Бухгалтерський облік і контроль збереження та втрат майна підприємства: організаційно- правовий підхід [Текст] : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Кузьмін Дмитро Леонідович ; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К., 2010. – С. 105.
6. Кузьмін Дм.Л. Підприємство як об'єкт накопичення, розміщення та збереження майна / Дм.Л. Кузьмін // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Серія: Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – № 2(44). – С. 77-86.
7. Кузьмін Дм.Л. Інвентаризація як економічна категорія: визначення, значення / Дм.Л. Кузьмін // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Серія: Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ. – 2008. – № 3(45). – С. 120-132.
8. Редько А.Ю., Сикорский В.Ф. Повышение роли бухгалтерского учета в сокращении товарных потерь в торговле / А.Ю. Редько, В.Ф. Сикорский. – К. : Общество «Знание» Украинской ССР, 1987. – 15 с.
9. Севрюков А.П. Хищение имущества: криминологические и уголовно-правовые аспекты / Севрюков А.П. – М. : Издательство «Экзамен», 2004. – 352 с.
10. «Точно вовремя» для робочих : пер. с англ. – М. : Институт комплексных стратегических исследований. – 2007. – 112 с.
11. Чудовець В.В. Інвентаризація в системі бухгалтерського обліку [монографія] / В.В. Чудовець, М.Я. Дем'яненко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 288 с.
12. Чумарин И.Г. Предотвращение потерь в розничной торговле. Проверенные способы. – СПб. : Питер, 2007. – 192 с: ил. – (Серия «Розничная торговля»)
13. Энциклопедия малого бизнеса : практическое пособие для предпринимателей, разработанное специалистами Администрации США по малому бизнесу / [под ред. Т.А. Слука]. – М. : «Книга Интернэшнл», «Одиссей», 1994. – С. 193-216.

УДК 657.6:006.32

Любенко А.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Львівського інституту банківської справи
Університету банківської справи
Національного банку України

АКТУАЛЬНІСТЬ АНАЛІТИЧНОЇ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Стаття розкриває підходи до аналітичної оцінки результатів фінансового контролю. Автором запропоновані принципи і критерії оцінки результативності та ефективності контрольних заходів органів державного фінансового контролю. Крім цього, автор вважає, що запровадження запропонованої системи оцінювання результатів контролю дозволить встановлювати причини порушень бюджетного законодавства, оцінювати якість контролю та в цілому сприятиме підвищенню ефективності державного фінансового контролю за витрачанням бюджетних ресурсів.
Ключові слова: стандарти контролю, державний фінансовий контроль, оцінка результативності та ефективності контрольних заходів.

Любенко А.Н. АКТУАЛЬНОСТЬ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ
Статья раскрывает подходы к аналитической оценке результатов финансового контроля. Автором предложены принципы и критерии оценки результативности и эффективности контрольных мероприятий органов государственного финансового контроля. Кроме того, автор считает, что внедрение предложеной системы оценивания результатов контроля позволит устанавливать причины нарушений бюджетного законодательства, оценивать качество контроля и в целом будет способствовать повышению эффективности государственного финансового контроля за расходованием бюджетных средств.
Ключевые слова: стандарты контроля, государственный финансовый контроль, оценка результативности и эффективности контрольных мероприятий.

Lyubenko A.M. RELEVANCE OF ANALYTICAL EVALUATION OF THE FINANCIAL CONTROL
The article reveals approaches to analytical evaluation of financial control. The author proposed principles and criteria for evaluating the effectiveness and efficiency audits of state financial control. In addition, the author argues that implementation of the proposed evaluation system test results will establish the causes of violations of budget legislation, control and evaluate the quality of the whole will improve the efficiency of state financial control of budget facilities.
Keywords: control standards, state financial control, evaluation of the effectiveness and efficiency of control measures.

Постановка проблеми. Питання модернізації державного фінансового контролю в Україні надзвичайно актуальне, особливо враховуючи постійну увагу суспільства до законності й ефективності витрачання державних ресурсів, а також через загострення бюджетної кризи в країні та обмеженості фінансових ресурсів, що у даний час відчувають практично усі верстви населення. У зв'язку з цим як громадськість, так і міжнародна спільнота та керівництво фінансових інституцій вимагають прийняття адекватних і ефективних рішень у витрачанні власних і залучених фінансових ресурсів та проведення відповідних реформ.

Чи може забезпечити нинішня система державного фінансового контролю в Україні належний моніторинг за державними ресурсами? Питання не риторичне, скоріше всього відповідь – ні! Дане питання лежить як у політичній площині – вимагаючи відповідну політичну волю керівництва держави забезпечити високий рівень фінансової дисципліни в державі, так і в площині відповідного методологічного й організаційного забезпечення контролю, а саме – розробці та впровадженні стандартів контролю, які б відповідали вимогам сьогодення та міжнародній практиці діяльності контрольних органів.

Крім цього, на нашу думку, основною причиною такого стану справ є відсутність єдиних підходів до планування, організації проведення, оцінки результатів та заходів, які повинні проводитись за результатами контролю щодо з'ясування причин що призводять до порушень та вироблення комплексу заходів на недопущення порушень в майбутньому. Тому досягти єдиних підходів, на нашу думку, можливо шляхом розробки та впровадження національних положень (стандартів) контролю державних фінансів, зокрема стандартів, які б чітко регламентували підходи до аналітичної оцінки результатів фінансового контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проаналізуємо наукові підходи, що сформувалися у цій сфері, еволюцію нормативного регулювання складання звітності вітчизняними інструкціями та міжнародними стандартами і визначимо скелетну побудову вітчизняного стандарту державного фінансового контролю щодо звітності.

Як зазначають вітчизняні науковці П.К. Германчук, І.Б. Стефанюк, Н.І. Рубан, В.Т. Александров, О.І. Назарчук, що мають і практичний досвід діяльності в контрольних органах, «систему контролю можна вважати ефективною тільки тоді, коли вона забезпечує досягнення окреслених цілей з найменшими витратами» [1, с. 134]. Тому для оцінки якості фінансового контролю необхідно мати інформацію про його вплив на результати діяльності суб'єкта господарювання, зміни у його фінансовій діяльності, тобто кількісних і якісних параметрів звітності.

Автори пропонують показники існуючої звітності контрольної роботи умовно поділити на три категорії: результативності, дієвості, економічності. Кожному з критеріїв надана характеристика у вигляді показників. Так, критерій результативності можна визначити за показниками кількості підприємств, установ, організацій, на яких встановлено фінансові порушення, сум виявлених порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів держави, зокрема недоотриманих фінансових ресурсів, здійснених видатків, що призвели до збитків, кількості виявлених інших порушень фінансової дисципліни.

Таким чином, показник результативності розкривається через характеристики системності контролю, завантаженості контрольного органу, його активності, ініціативності, масовості фінансових порушень та встановлення причинно-наслідкового змісту при виникненні порушень.

Критерій дієвості запропоновано оцінювати за результатами контролю сум повернутих на державні рахунки донарахованих фінансових ресурсів, сум відшкодованих і відновлених незаконних видатків фінансових та матеріальних ресурсів, кількості усунутих інших порушень фінансової дисципліни, прийнятих рішень, постанов, наказів за поданнями контрольного органу, спрямованих на попередження фінансових порушень.

Критерій економічності визначається співвідношенням обсягів фінансових ресурсів, повернутих державі, до обсягів бюджетних коштів, витрачених на здійснення фінансового контролю, а також затрат часу на одну перевірку порівняно з її результативністю [1, с. 136].

Постановка завдання. Метою статті є розроблення організаційно-методичних підходів до здійснення аналітичної оцінки результативності контрольних заходів шляхом уніфікації та стандартизації. Завдання статті – аналіз та діюча оцінка результатів контролю, можливість її удосконалення шляхом використання зарубіжної практики здійснення контролю відповідно до стандартів INTOSAI.

Виклад основного матеріалу дослідження. Критерії оцінки роботи контрольних органів, відповідно до вітчизняної практики, які подаються у звітності, на нашу думку, можуть бути значно ширшими і використовуватися для цілей управління на всіх рівнях контрольного органу. Так, через показники кількості контрольних заходів на одного ревізора або підрозділ можливо оцінювати інтенсивність роботи, а через співвідношення пред'явлених вимог, рішень до кількості перевірених об'єктів або рівень прийнятих чи реалізованих вимог, пропозицій до загальної кількості наданих ревізором визначати критерій динамічності.

Зменшення кількості проведених контрольних заходів, яке зазначене у звіті Державної фінансової інспекції України, не вплинуло на інтенсивність та ефективність роботи фінансових інспекторів, а правильне визначення пріоритетів у діяльності обумовило концентрацію уваги на значних фінансових потоках та найбільш ризикових сферах.

Так, якщо у 2011–2012 роках органами Держфінінспекції щороку охоплювалось контролем близько 481 млрд грн фінансових та матеріальних ресурсів, то 2013 року перевірено використання понад 672 млрд грн, або в 1,4 рази більше. У розрахунку на один перевірений об'єкт відповідний показник зріс майже утричі – з 38,6 млн грн у 2011 році до 112,4 млн грн у 2013 році [2].

Орієнтування фінансового контролю на охоплення найбільш ризикових сфер та фінансових потоків дозволило підвищити результативність контрольних заходів. Як наслідок, сума виявлених втрат фінансових і матеріальних ресурсів у розрахунку на один перевірений об'єкт збільшилася: якщо у 2011 та 2012 роках вона становила понад 400 тис. грн, то у 2013 році зросла майже до 617 тис. грн.

Загалом протягом 2013 року на 95,5% перевірених об'єктів встановлено порушень, що призвели до втрат на загальну суму майже 3,7 млрд грн. На 5,4 тисячі підприємств, установ і організацій встановлено понад 2,4 млрд грн незаконних і не за цільовим призначенням проведених витрат та нестач матеріальних і фінансових ресурсів, у тому числі понад 1,2 млрд грн бюджетних коштів.

Основними причинами порушень державні фінансові інспектори називають низьку якість внутрішнього контролю та безвідповідальне ставлення з боку багатьох розпорядників бюджетних коштів та керівників підприємств, установ і організацій.

Однак дієвість контролю полягає у належному реагуванні на факти порушень. До правоохоронних органів у 2013 році Державною фінансовою інспекцією передано понад 2,6 тисячі ревізійних матеріалів (кількість залишилася на рівні 2012 року, при зменшенні кількості контрольних заходів). За результатами розгляду матеріалів контрольних заходів минулого року розпочато майже 2,7 тисячі досудових розслідувань.

Про дієвість контролю свідчить і щорічне збільшення кількості осіб, притягнутих до адміністративної відповідальності: у звіті за 2013 рік зазначено, що за порушення фінансової дисципліни до адміністративної відповідальності (за статтями 164-2, 166-6, 164-12 та 164-14 КУпАП) загалом притягнуто майже 23,4 тисячі посадових осіб на загальну суму адміністративних штрафів майже 6,5 млн грн. При цьому, якщо у 2011 році співвідношення кількості притягнутих до адміністративної відповідальності осіб у розрахунку на один перевірений об'єкт становило 2,5, то вже у наступному 2012 році цей показник був 2,6, а за 2013 рік досяг 3,9.

Здійснюється активна робота щодо забезпечення звільнення посадових осіб, які допустили порушення. Зокрема, це питання порушується практично у всіх вимогах щодо усунення порушень. Це саме питання ініціюється в інформації, направленій органам управління та Уряду.

Загалом, за даними Державної фінансової інспекції України, завдяки вжитим заходам за результатами контролю у 2013 році звільнено із займаних посад майже 1,8 тисячі посадових осіб (у 2011 році – 146 осіб, у 2012 – 666 осіб).

Протягом 2013 року органами Держфінінспекції подано понад 8,4 тисячі висновків та пропозицій щодо застосування фінансових санкцій, що в розрахунку на об'єкт контролю, де виявлено фінансові порушення, становить 1,5 санкції. Це понад у півтора рази перевищує відповідні показники двох попередніх років (за 2011 і 2012 роки подано 10,3 тис. і 7,5 тис. висновків відповідно, або 0,9 у розрахунку на один об'єкт, де виявлено фінансові порушення).

У цілому ж 2013 року за результатами контрольних заходів у 1081 випадку призупинено бюджетні асигнування, у 5869 – зупинено операції з бюджетними коштами, 990 розпорядникам зменшено бюджетні призначення на суму понад 74,7 млн грн.

Для забезпечення належного реагування про результати ревізії, якими виявлено порушення законодавства, інформуються органи управління об'єкта контролю. Минулого року органами Держфінінспекції спрямовано майже 7,7 тисячі інформацій про результати контрольних заходів, за результатами розгляду яких прийнято понад 7,6 тисячі управлінських рішень.

Завдяки такому комплексу дій протягом минулого року Держфінінспекція України та її територіальні органи забезпечили відшкодування втрат фінансових і матеріальних ресурсів на загальну суму майже 1,5 млрд грн.

У звітному році органами Держфінінспекції особливу увагу приділено контролю за ефективним ви-

користанням бюджетних ресурсів. За 2013 рік підрозділами Держфінінспекції проведено 119 аудитів виконання бюджетних програм та місцевих бюджетів. При проведенні аудиту ефективності зусилля аудиторів були спрямовані як на виявлення причин невиконання запланованих показників, так і на пошук додаткових резервів, альтернативних джерел фінансування програм. Майже всі дослідження засвідчили наявність загальних негативних тенденцій у виконанні програм, що заважають досягненню запланованих цілей та отриманню громадянами якісних соціальних послуг у повному обсязі.

За результатами проведених у 2013 році аудитів органами Держфінінспекції надано майже 2,4 тисячі пропозицій, з яких понад 1,8 тисячі враховано (з урахуванням пропозицій, наданих у попередніх періодах) та прийнято 732 управлінських рішення.

Органи Держфінінспекції активно застосовували фінансові санкції та адміністративні стягнення за порушення законодавства, що дозволило більш повно використовувати повноваження, надані законодавством, контрольному органу.

За результатами проведених у 2013 році контрольних заходів органами Держфінінспекції відповідно до вимог бюджетного законодавства подано майже 8,4 тисячі пропозицій та висновків щодо застосування фінансових санкцій та нарахування платежів. При цьому до порушників фінансово-бюджетної дисципліни застосовано фінансові санкції, а саме: у 1081 випадку призупинено бюджетні асигнування, у 5869 – зупинено операції з бюджетними коштами та 990 розпорядникам зменшено бюджетні призначення/асигнування на загальну суму понад 74,7 млн гривень.

Набутий досвід, підвищення кваліфікації державних інспекторів та працівників юридичних служб, удосконалення методології проведення контрольних заходів з року в рік сприяли активній роботі органів Держфінінспекції щодо запровадження принципу невідворотності відповідальності за допущені порушення.

Динаміку зазначеної тенденції наведено на рисунку 1.

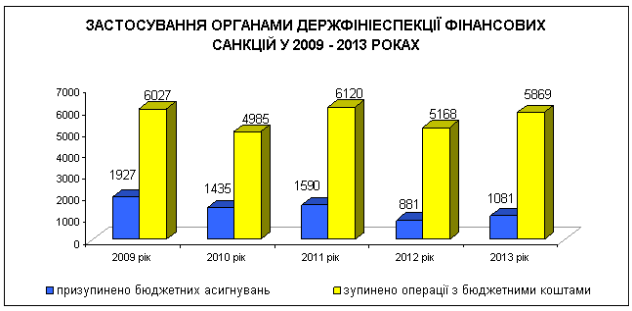


Рис. 1. Динаміка застосування органами Держфінінспекції України фінансових санкцій (2009–2013 рр.).

За результатами контрольних заходів органи Держфінінспекції у межах повноважень проводили роботу по притягненню до адміністративної відповідальності осіб, винних у вчиненні правопорушень.

Так, у звітному році складено майже 22,6 тисячі протоколів про адміністративне правопорушення за ст. 164-2 та ст. 166-6 КУпАП; до суду направлено понад 1,2 тисячі протоколів про адміністративне порушення за порушення законодавства про бюджетну систему України (за ст. 164-12КУпАП) та понад 1,5 тисячі протоколів про адміністративне порушення за порушення законодавства про здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти (за ст. 164-14 КУпАП). До адміністративної відповідальності протягом року притягнуто загалом 23,4 тисячі осіб.

На порушників законодавства з фінансових питань про здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти та про бюджетну систему України у 2013 році накладено адміністративних штрафів на загальну суму майже 6,5 млн грн, з яких фактично сплачено близько 5,1 млн грн.

Таким чином, дані показники повинні бути присутніми у звітності контрольного органу, що, за оцінками практиків, дає можливість оцінити рівень ефективності, законності та цільового використання бюджетних коштів, державного і комунального майна.

Досліджуючи питання формування стандартизованих підходів до звітності контрольного органу, слід сказати і про обліково-аналітичну систему бюджетної установи чи державного органа влади, яка стає предметом контрольного дослідження під час інспектування або державного фінансового аудиту.

Фінансові потоки держави можна визначити як рух (у грошовому його виразі), тобто зміну кількості, вартості, пропорцій, перерозподілу між будь-якими інституційними одиницями економіки – секторами, господарськими суб'єктами тощо – будь-яких елементів державного майна чи об'єктів державних майнових прав і, відповідно, будь-яких джерел їх формування (фінансування) в двох основних аспектах: з точки зору суб'єктів господарських відношень (операцій) за участю держави; з точки зору видів господарських відношень за участю держави.

На нашу думку, в цілому єдина інтегрована система бухгалтерського обліку фінансових потоків держави являє собою певним чином впорядковану і регламентовану для кожного рівня управління систему процедур визначення, збору, виміру, реєстрації, обробки (групування, систематизації і відображення) і передачі даних про державні фінансові потоки на макро- і мікрорівнях господарювання для їх контролю, співставлення (даних, отриманих на різних рівнях господарювання і державного управління) і можливості прийняття управлінських рішень як відповідними органами державної влади і управління, так і адміністрацією державних підприємств і установ. Тому у державному секторі економіки запроваджується стандартизація, яка визначає методологічні засади ведення обліку та формування фінансової звітності [3, с. 9-11].

На сьогодні реформування вітчизняного бюджетного обліку, що здійснюється відповідно до Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 рр., підходить до завершального етапу [4]. Упродовж останніх восьми років для реалізації вказаної Стратегії було зроблено багато революційних кроків щодо модернізації звітності в державному секторі, зокрема внесено зміни до Бюджетного кодексу України в частині оновлення облікового забезпечення діяльності бюджетних установ, розроблено та затверджено 19 Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку державного сектору (НП(С)БОДС) [5, с. 19-27].

Серед цих стандартів прийнято НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» [6] НП(С)БОДС 102 «Консолідована фінансова звітність» та 103 «Фінансова звітність за сегментами» [7] які формують принципово новий підхід до подання звітних даних користувачам у суспільстві, заснований на міжнародних стандартах бухгалтерського обліку в державному секторі.

Новим у складанні фінансової звітності в державному секторі є не лише її склад та структура, яка забезпечує традиційні потреби користувачів, уже реалізовані у чинній звітності бюджетних установ, такі як джерела надходжень коштів та напрямів їх використання, рівня фінансового забезпечення діяльності установи, стану виконання усіх зобов'язань установи та здатності установи виконувати їх у майбутньому, фінансового стану установи та змін у ньому, результатів діяльності установи з погляду ефективності та досягнень мети діяльності, дотримання фінансової дисципліни установою, цільового використання бюджетних коштів, ступеня отримання та використання ресурсів відповідно до затвердженого кошторису. Відповідно до НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності», новим є надання бюджетною установою у фінансовій звітності інформації, корисної для прогнозування рівня ресурсів, потрібних для продовження діяльності, ресурсів, які можуть виникнути внаслідок продовження діяльності, а також відповідних ризиків та невизначеностей. Такі вимоги до звітності бюджетної установи створюють облікове забезпечення та нові джерела даних при роботі контрольних органів, одночасно викликаючи потребу стандартизованого підходу до звітності і самих контролюючих суб'єктів.

Пропозиції щодо вдосконалення облікової системи як основного джерела інформації під час контрольних заходів стосуються необхідності впровадити забезпечити реальну прозорість бюджетів і бюджетних процедур на рівні бюджетної системи через імплементацію міжнародних норм у Національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку державного сектора. При цьому обов'язковість опублікування детальної бюджетної звітності за всіма нетаємними розділами бюджетної класифікації є першочерговим завданням цього процесу.

Висновки. Отже, фінансова звітність бюджетних установ, органів виконавчої влади крім вже регламентованих у нормативно-правовому полі показників повинна містити такі важливі дані, як рівень виконання державних програм; рівень розвитку економіки і соціально-економічного розвитку регіонів, розвитку галузей національної економіки; рівень виконання соціально-економічних завдань; фінансові аспекти діяльності основних органів виконавчої влади і управління (рівень ефективності управління фінансовими ресурсами і використання майна, заборгованостей). Такі дані забезпечать якісну інформацію фінансової звітності установ державного сектора. А це у свою чергу сприятиме досягненню мети дієвості і ефективності контролю, оскільки джерелом даних стануть найбільш інформаційно місткі, у той же час зручні для використання формати звітності, які відображають державні фінансові потоки (що виникають, наприклад, під час виконання державних програм, держзамовлень). Відповідно, повинні бути визначені кількісні та якісні показники, які характеризують мету, що досягається тими чи іншими фінансово-господарськими операціями, які спричинюють фінансові потоки. Особливу увагу необхідно приділити звітності на мікрорівні, тобто на рівні окремих господарюючих суб'єктів і їх взаємопов'язаних груп, що також є основним джерелом інформації під час контрольного заходу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний фінансовий контроль: ревізія та аудит // П.К. Германчук, І.Б. Стефанюк, Н.І. Рубан, В.Т. Александров, О.І. Назарчук. – К. : НВП «АВТ», 2004. – С. 134.
2. Звіт про результати роботи Державної фінансової інспекції за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/category/101851.
3. Канєва Т. Шевченко С. Облік надходжень бюджетних установ в умовах модернізації обліку державного сектору економіки // Казна України. – 2012. – № 4. – С. 9-11.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 рр.» № 34 від 16.01.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF.
5. Свірко С.В. Фаріон А.І. Побудова системи рахунків бухгалтерського бюджетного обліку в умовах формування інтегрованого інформаційного забезпечення управління державними фінансами України // Незалежний аудитор. – 2013. – № 4. – С. 19-27.
6. Наказ Міністерства фінансів України № 1541 від 28.12. 2009 р. «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0103-10.
7. Наказ Міністерства фінансів України № 1629 від 24.12. 2010 р. Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0087-11.

УДК 657.1:075.8

Озеран А.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА МЕТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ВІДПОВІДНО ДО ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТРЕБ ЇЇ КОРИСТУВАЧІВ

У статті досліджено цілі фінансової звітності. На основі емпіричного методу виявлені інформаційні потреби її користувачів та їх вплив на формування показників звітності. Досліджено взаємозв'язок між потребами користувачів та метою фінансовою звітності.

Ключові слова: фінансова звітність, мета фінансової звітності, користувачі звітності, прийняття рішень, функція управління.

Озеран А.В. СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ЦЕЛИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С ИНФОРМАЦИОННЫМИ ПОТРЕБНОСТЯМИ ЕЁ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

В статье исследованы цели финансовой отчетности. На основе эмпирического метода выявлены информационные запросы её пользователей, а также их влияние на формирование показателей отчетности. Исследована взаимосвязь между запросами пользователей и целью финансовой отчетности.

Ключевые слова: финансовая отчетность, цель финансовой отчетности, пользователи информации, принятие решений, функция управления.

Ozeran A.V. THE MODERN VIEW OF THE OBJECTIVE OF FINANCIAL REPORTING IN ACCORDANCE TO INFORMATION NEEDS OF ITS USERS

The paper studies objectives of financial reporting. On the basis of the empirical method identified information needs of its users, as well as their influence on the formation of reporting indicators. We investigated the relationship between user's requests and purpose of the financial statements.

Keywords: financial reporting, purpose of financial reporting, users of financial statements, decision-making, stewardship.

Постановка проблеми. Необхідність формування фінансової звітності зумовлена потребою у створенні та підтриманні балансу фінансово-економічних інтересів осіб, які приймають участь у діяльності економічного суб'єкта. Склад цієї звітності може змінюватися у результатів процесів глобалізації, але важливо, щоб вона задовольняла зазначеній меті.

Світова практика виділяє дві основні цілі фінансового звітування: оцінка якості (раціональності) управління (stewardship) та корисність у прийнятті рішень (decision-making). Сучасна Концептуальна основа пріоритетною метою фінансової звітності визнає останню. Проте інформаційні запити її користувачів доводять протилежне, визнаючи, що в основі якісної звітності лежить якісне управління, основними атрибутами якого є захист прав власності, комунікація між господарськими подіями та власниками підприємства (підзвітність), а також контроль над законністю операцій.

Усвідомлення мети фінансової звітності важливе для запобігання плутанини, яка виникає через спроби застосувати однакові принципи фінансової звітності у всіх випадках. Особливо це потрібно враховувати з тієї позиції, що інвестори шукають можливість приймати рішення про майбутнє, у той час як інші користувачі фінансової звітності оцінюють поточний та минулий стан речей. Іншими словами, визначення пріоритетних цілей фінансової звітності визначає методи оцінювання її елементів та порядок формування фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язанню теоретико-методологічних та практичних питань, пов'язаних з фінансовою звітністю, присвячено велику кількість праць таких вітчизняних вчених, як Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Ю.О. Івахів, Т.В. Кучеренко, П.Я. Хомин, Л.В. Чижевська, О.Є. Шмигель та ін. Проблеми формування мети звітності і методів її формування та інтерпретації розкриті у роботах науковців країн близького і далекого зарубіжжя: Ван Бреди, Г. Велша, В.В. Ковальова, Б. Нідлза, Д. Олдройда, Ж. Рішара, Я.В. Соколова, Е.С. Хендріксена, А.М. Хоріна та ін.

Так, відомий російський вчений В.В. Ковальов стверджує, що дані бухгалтерського обліку, а саме звітності, особливо цінні, «якщо мова заходить про прийняття рішень тактичного і стратегічного характеру відносно власників підприємства та його контрагентів» [1, с. 156]. Таке трактування дещо спростовує професор Ньюкаслського університету Д. Олдройд (D. Oldroyd). Ґрунтуючись на історичний фактах, Д. Олдройд доводить пріоритетність управлінської функції фінансової звітності над функцією прийняття рішень [2].

Професори М. Кутер, А. Хорін необхідність введення в діловий оборот фінансової звітності пов'язують, насамперед, із забезпеченням збереження майна власника та комунікації між господарськими подіями і засновниками (акціонерами), які особисто не здійснюють керівництво діяльністю суб'єктом господарювання, а делегують право оперативного управління виконавчому органу [3; 4].

Постановка завдання. Завданням статті є дослідження інформаційних запитів користувачів фінансової звітності і формування на цій основі сучасної інтерпретації її цілей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якість системи фінансової звітності об'єктивно залежить від економічної обґрунтованості її показників, аналітичних, контрольних та прогнозних можливостей фінансової інформації, які необхідно розглядати через призму задоволення інформаційних потреб зацікавлених в такій інформації осіб. Як справедливо зауважує професор М.Л. Пятов, кожен користувач звітних даних бачить в них те, що насамперед цікавить його, тому будь-яка облікова процедура може бути інтерпретована по-різному, зокрема, можливі

випадки невідповідності змісту, який вкладають у звітні показники бухгалтери, і тих очікувань, які пов'язують з даними бухгалтерської звітності її користувачі [5, с. 81]. Апперцепція користувачів звітності вимагає від керівництва суб'єкта господарювання застосування принципово нових підходів до формування облікових показників та методики їх розрахунку, оскільки підвищення суттєвості, значимості, прозорості звітних показників дозволить розширити інформаційні рамки їх використання, перетворюючи звітність в серйозний фактор прийняття аргументованих та ефективних управлінських рішень. Разом з тим на сьогодні залишається дискусійним питання про те, хто є пріоритетними користувачами фінансової інформації та які їхні запити і цілі.

Таблиця 1

Інформаційні потреби користувачів фінансової звітності

Групи користувачів	Очікування, інтереси	Джерела інформації	Показники
Акціонери (власники) крупних пакетів акцій	- поточна і перспективна доходність власних вкладень у капітал компанії: - приріст курсової вартості акцій, - розмір дивідендів; - надійність інвестицій; - ризики негативних змін; - раціональність та ефективність розподілу повноважень керівництва із використання ресурсів компанії	- Звіт про фінансові результати (ЗФР); - Баланс; - Звіт про власний капітал (ЗВК); - Звіт про рух грошових коштів (ЗРГК); - Примітки до фінансової звітності; - Звіт керівництва	Прибуток та різні коефіцієнти рентабельності (у т.ч. рентабельність активів та власного капіталу), прибуток на одну акцію, дивідендний дохід на одну акцію, структура активів, власного та позикового капіталу, довгострокова платоспроможність, структура грошових потоків, співвідношення чистого прибутку та грошового потоку
Акціонери-міноритарії, інституціональні інвестори, потенційні інвестори	- розмір дивідендів; - надійність інвестицій; - ризики негативних змін; - ефективність системи управління	- ЗФР; - Баланс; - Примітки до фінансової звітності; - Звіт керівництва	Прибуток та різні коефіцієнти рентабельності, прибуток на одну акцію, дивіденди на одну акцію, структура активів і капіталу
Фінансові кредитори, у т.ч. банки	- кредитоспроможність компанії; - гарантія виплати основної суми боргу та відсотки по ньому; - регулярність платежів за кредитами; - максимізація процентних ставок.	- Звіт про фінансові результати (ЗФР); - Баланс; - Звіт про рух грошових коштів (ЗРГК); - Примітки до фінансової звітності	Коефіцієнти ліквідності, співвідношення власного і позикового капіталу, достатність операційного прибутку та операційного грошового потоку для виплати відсотків, склад і структура активів та зобов'язань, наявність додаткових забезпечень та обмежень їх прав
Керівництво, члени ради директорів	- рівень власних повноважень; - розмір реальної або потенційної винагороди	- Звіт керівництва; - Звіт про фінансові результати (ЗФР); - Примітки до фінансової звітності	Коефіцієнти ліквідності і рентабельності, структура грошових потоків та інші
Наймані працівники	- гарантія зайнятості; - розмір грошової винагороди за працю	- Звіт керівництва	Наявність операційного прибутку, достатність грошового потоку тощо
Постачальники	- регулярність платежів; - стабільність та тривалість співробітництва	- Баланс; - ЗРГК; - Примітки до фінансової звітності	Коефіцієнти ліквідності і платоспроможності, достатність грошового потоку
Покупці (клієнти)	- якість продукції та обслуговування; - підвищення споживчої вартості продукції (послуги); - тривалість співробітництва	- Примітки до фінансової звітності; - Звіт керівництва	Продуктивність (обсяг виробництва), напрями розвитку
Урядові органи та інші регулятори	- оцінка відповідності встановленим вимогам; - розмір податкових платежів; - розрахунок макроекономічних показників; - зайнятість трудових ресурсів; - збереження ресурсів; - формування рішень із економічного регулювання (розробка фіскальної, митної тощо політик)	- Баланс; - ЗФР; - Примітки до фінансової звітності	Валовий дохід, різні показники прибутку, структура активів, зобов'язань, витрат і доходів, показники продуктивності праці і плинності кадрів тощо
Експерти, радники, аналітики, аудитори	- стабільність фінансового стану; - відповідність встановленим вимогам; - максимізація рівня дохідності	- Баланс; - ЗФР; - Примітки до фінансової звітності	різноманітні показники
Громадськість	- рівень екологічної безпеки; - наявність робочих місць; - добробут місцевих мешканців; - підтримка місцевих виробників	- Примітки до фінансової звітності; - Звіт керівництва; - Звіт з екології	Структура витрат, відрахування на екологію; витрати на оплату праці та інші
Науковці	- проведення наукових досліджень	Всі форми фінансової звітності	різноманітні показники
Засоби масової інформації	- здійснення оглядів та публікацій	- Усі форми фінансової звітності; - Звіт керівництва	

На теренах колишнього Радянського Союзу, у тому числі в Україні, Російській Федерації, переважає думка, що фінансова звітність потрібна для того, щоб органи виконавчої влади повноцінно виконували свої функції. За словами Андрія Буреніна, голови правління фонду «Національна організація зі стандартів фінансової звітності», інтереси інвесторів, кредиторів та власників із звітністю зазвичай не пов'язують, що і «формує основну проблему, пов'язану з фінансовою звітністю та її міжнародними варіантами зокрема» [6].

Дослідження сучасних істориків бухгалтерського обліку дозволяють висунути гіпотезу, відповідно до якої головним користувачем звітної інформації є власник. Однак у зв'язку з ускладненням економіко-правових відносин бухгалтер у процесі інтерпретації господарських операцій був змушений розглядати та враховувати інтереси різних користувачів: власників, інвесторів, менеджерів, постачальників і покупців, працівників. Нарешті у глобальній ринковій економіці, притаманній початку XXI ст., надійна фінансова інформація представляє суспільний інтерес [7].

Для найкращого усвідомлення мети фінансової звітності, покращення процесу та методології її представлення необхідно чітко уявляти характер рішень, які приймають користувачі, їх інформаційні потреби, оцінювати інформативність та якість звітності саме з очікувань кожного з користувачів, якому вона може бути представлена (табл. 1). Цілком очевидно, що різні користувачі фінансової звітності потребують подібної інформації щодо оцінки грошових потоків, платоспроможності та ефективності управління, однак їх запити до складу та ступеню пріоритетності показників, обсягу та змістового навантаження запитуваної інформації можуть суттєво відрізнятися.

Окрім наведеної у таблиці 1 інформації, понад фінансову звітність її користувачі воліли б отримувати інформацію, необхідну, на їх думку, для управління суб'єктом господарювання, Зокрема, це інформація про:

- бюджети та відхилення від них;
- списки клієнтів;
- прогнози грошових потоків і доходів;
- місцеві тенденції в галузі й місцеві фактори, які можуть негативно вплинути на збут і рентабельність;
- деталізація бізнес-операцій суб'єкта господарювання, опис процесів внутрішнього контролю довкілля, процесів управління та організаційної культури;
- кредитну історію тощо.

Однак ця інформація не вимагається для публічного розкриття, тому малоймовірно, що компанії будуть надавати цю інформацією відкрито, якщо на це немає вказівки у стандартах бухгалтерського обліку і фінансової звітності, адже метою звітності загального призначення, яка подається широкому колу осіб, не є задоволення специфічних потреб таких осіб. Однак цілком очевидно, що необхідну інформацію можна отримати від керівників або власників підприємства, якщо мова йде про формування рішення щодо надання ресурсів такому суб'єкту, або коли запитуюча сторона має достатній вплив, щоб вимагати таку інформацію.

Визначення переліку осіб, зацікавлених в отриманні фінансової інформації про суб'єкт господарювання, нерозривно пов'язано із метою фінансової звітності, навколо якої продовжуються дебати. Світова практика виділяє дві основні функції бухгалтерського обліку: оцінка якості (раціональності) управління (stewardship) та корисність у прийнятті рішень (decision-making). На сьогоднішній день, коли бухгалтерський облік є об'єктом публічного контролю, пріоритетною метою фінансової звітності визнають останню. Однак таку позицію IASB/FASB професор Д. Олдройд вважає помилковою. За його дослідженнями, корисність у прийнятті рішень «має додаткове значення в контексті передбачення невизначеності майбутніх подій з метою оцінки активів» [2, с. 843]. Доказом цього є надання переваги фінансовій концепції капіталу, в основу якої покладено балансовий підхід, відповідно до якого прибуток являє собою збільшення в чистих активах протягом періоду. Для реалізації балансового підходу компанії повинні бути здатні оцінити всі свої активи так, щоб відобразити майбутні економічні вигоди – проблему, яка не була вирішена у минулому і є нерозв'язаною до цього часу.

З метою популяризації корисності у прийнятті інвестиційних рішень IASB/FASB вимагають здійснювати переоцінку активів навіть у ситуації, коли для них не існує активного ринку і немає доказів їх вартості, що є основою для ефективного управління. Критерії для тестування гудвілу при придбанні на предмет знецінення є яскравим прикладом зазначеного. Чиста вартість реалізації і теперішня вартість майбутніх грошових потоків є питанням судження про актив, яке не може бути відокремлено від бізнесу і яке може втратити сенс під час реорганізації, яка настає після поглинання. Вже те, що FASB/IASB не визнають внутрішньо створені нематеріальні активи, не зважаючи на підтримку балансового підходу, означає «мовчазне» визнання неспроможності такого методу визначення прибутку у випадках, коли існує суттєва невизначеність в оцінці активів, у даному прикладі через відсутність операції купівлі, щоб порівняти їх вартості» [2, с. 843].

На противагу функції корисності у прийнятті інвестиційних рішень, функція оцінки ефективності управління містить меншу невизначеність, оскільки базується на принципі обачності (консерватизмі) та визнанні тільки реалізованих прибутків. Однак FASB/IASB, підтримуючи агресивну політику, не бажають визнавати того, що ринок віддає перевагу консервативному підходу. Аргументуючи тим, що обачність суперечить нейтральності, Ради зі стандартів вилучили консерватизм з переліку якісних характеристик фінансової інформації у погодженій ними Концептуальній основі.

На сьогоднішній день обидві цілі бухгалтерського обліку та фінансової звітності – оцінка ефективності управління і корисність у прийнятті інвестиційних рішень – компрометуються через складність бізнесу та особисті інтереси вищого керівництва компаній. Оскільки обидві функції взаємно виключають одна одну, при визначенні мети фінансової звітності слід виходити з того, яка з них може дати найкращий результат суспільству. Попередній аналіз і практика доводять, що з історичної точки зору основною метою бухгалтерського обліку і фінансової звітності у суспільстві була і продовжує залишатися оцінка ефективності управління, адже в основі якісної звітності лежить якісне управління, основними атрибутами якого є захист прав власності, комунікація між господарськими подіями та власниками підприємства (підзвітність), а також контроль над законністю операцій.

Висновок про те, що фінансова звітність у першу чергу виконує управлінську функцію, підтверджують результати опитування, проведеного у 2009

році спільно Європейською консультативною групою з фінансової звітності (European Financial Reporting Advisory Group, EFRAG) та Національною радою бухгалтерського обліку і фінансів (the Conseil National de la Comptabilite, CNC) в рамках проекту «Активна бухгалтерська діяльність у Європі» (Proactive Accounting Activities in Europe або PAAinE). Так, 88% опитуваних відповіли, що фінансова звітність корисна для оцінки менеджменту, 75% вважають її корисною для оцінки кредитоспроможності і 72% знаходять її корисною для прийняття рішень типу «утримання/купівля/продаж» [8]. Цікаво, що 28% респондентів, серед яких аналітики та представники регулятивних органів різних країн, вважають, що фінансова звітність не має ніякого значення для прийняття рішень. Саме вони дають високу оцінку управлінській функції фінансової звітності.

Опитування п'ятдесяти українських фахівців, проведене автором статті показало, що найголовнішою метою фінансової звітності українські респонденти вважають оцінку кредитоспроможності підприємства – 90%, оцінка ефективності управління на другому місці – 82%, і 64% опитаних готові приймати рішення щодо утримання, купівлі чи продажу інструментів власного капіталу суб'єкта господарювання на основі інформації фінансової звітності (рис. 1).

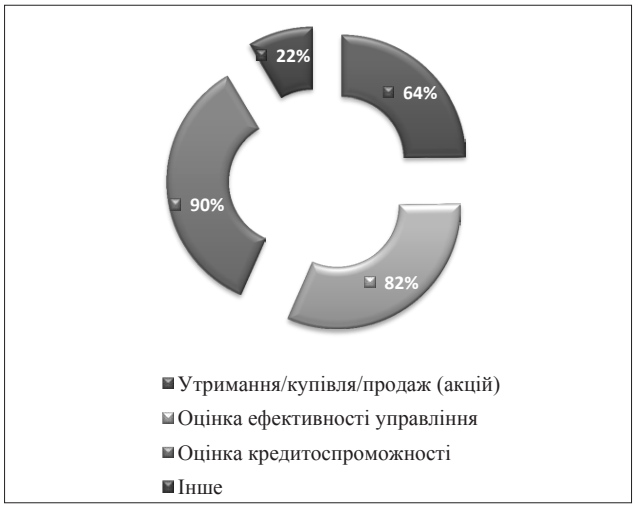


Рис. 1. Висловлення думки фахівців у сфері бухгалтерського обліку, аналізу й аудиту України щодо цілей фінансової звітності

Серед інших цілей фінансової звітності респонденти виділяють: планування, контроль, аналіз структури поточних і довгострокових активів та зобов'язань, аналіз показників ліквідності, статистичний аналіз, звітування у державні органи та акціонерам, оцінку фінансового стану, забезпечення ефективності діяльності, оцінка ризиків, оцінку вартості підприємства, оцінку потенційного клієнта, купівлю/продаж компаній.

Усвідомлення мети фінансової звітності важливе для запобігання плутанини, яка виникає через спроби застосувати однакові принципи фінансової звітності у всіх випадках. Особливо це потрібно враховувати з тієї позиції, що інвестори шукають можливість приймати рішення про майбутнє, у той час як інші користувачі фінансової звітності оцінюють поточний та минулий стан речей. Голова Ради Європейського інституту фінансових директорів, відомий в міжнародних колах експерт в області МСФЗ та МСА Девід Дамант (David Damant) зазначає, що «один і той же набір стандартів не може розкривати і минуле і майбутнє одночасно» [9]. Аналізуючи інші, не менш цінні та важливі, варіанти використання фінансової звітності:

а) корпоративне управління – аналіз того, наскільки добре директори та інші керівники підприємства використовують активи, що є в їх розпорядженні (аналіз минулого);

б) комунікація з акціонерами та громадськістю, пресою тощо. Звіти, підготовлені для інвесторів, будуть у цьому випадку дуже складними для загального розуміння, особливо враховуючи комплексну природу операцій компанії. У цьому разі необхідне спрощення;

в) керівники компанії майже завжди мають свою особисту думку про те, як повинні бути представлені результати роботи компанії;

г) податківцям потрібні дані за минулий період для того, щоб розрахувати податки (у багатьох, у т.ч. європейських країнах, базування облікової політики стосовно зовнішньої звітності на податкових нормах доволі поширене явище).

Девід Дамант наголошує, що вони не повинні запаморочувати цілі надання інвесторам інформації найкращим чином для ефективного розміщення капіталу. Хоча фінансова звітність, складена для різних цілей, буде базуватися на тих самих принципах – цифрах, які відображають діяльність підприємства, опубліковані результати можуть виглядати порізному у різних випадках.

Ці питання Девід Дамант вважає надзвичайно важливими. Вони потребують наукового усвідомлення та аналізу. «Якщо різні цілі фінансової звітності будуть проаналізовані та розглянуті та визначені різноманітні форми фінансових звітів, то це буде великий крок вперед», – підсумовує Д. Дамант.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновок, що формування цілей фінансової звітності залежатиме від того, хто є пріоритетним користувачем звітної інформації. Розглядаючи інвестора в якості такого, Концептуальна основа визначає, що основна мета фінансової звітності полягає у прийнятті інвестиційних рішень. Проте вважаємо, що оцінка якості управління лежить в основі підготовки фінансової звітності. Це підтверджується опитуванням, проведеним серед фахівців з бухгалтерського обліку. Усвідомлення різних цілей фінансової звітності важливе для побудови облікової моделі суб'єкта господарювання та визначення фінансових результатів його діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 560 с.: ил.
2. Oldroyd D. An historical perspective on the objectives of financial reporting / D. Oldroyd // Report on the 2th Balkans and Middle East Counties Conference on Auditing and Accounting History, September 15-18, 2010. – Istanbul – Turkey. Conference proceedings. Vol. I. – P. 835-847.
3. Кутер М.И. История бухгалтерского учета капитала / М.И. Кутер, М.М. Гурская // Бухгалтерский учет. – 2010. – № 3. – С. 106-113.
4. Хорин А.Н. Финансовая отчетность организации: цель составления / А.Н. Хорин // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 7. – С. 67-70.
5. Пятов М.Л. Бухгалтерская отчетность как стимул к «экономическому рефлексу» / М.Л. Пятов // Бухгалтерский учет. – 2012. – № 3. – С. 81-83.
6. Харитонова О. Прозрачный отчет по МСФО: мечты и российские реалии / О. Харитонова // Журнал «Консультант», 2005. – № 13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cfin.ru/ias/transparent_report.shtm.

7. Hans Hoogervorst. The objectives of financial reporting / Conference organised by the European Commission «Financial Reporting and Auditing – A time for change?» Speech by Hans Hoogervorst, Brussels 9 February 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/5E4AA870-2E7C-469E-8175-177D073D4F5A/0/20110209speechHHBrussel.pdf.
8. European Financial Reporting Advisory Group & Conseil National de la Comptabilite. Elements of the framework debate the needs of users of financial information: a user survey [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iasplus.com/en/binary/efrag/0905userneeds.pdf.
9. Дамант Д. Финансовая отчетность – новые задачи и перспективы развития / Девид Дамант // Журнал «Аудит». – 16 июня 2014. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gaap.ru/articles.

УДК 658.7.011

Осадча Г.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій

Пержан Т.М.
студентка
Національного університету харчових технологій

ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКО-ЗАГОТІВЕЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

Окреслено основні завдання організації та управління постачальницько-заготівельної діяльності. Досліджено основні параметри та види системи управління запасами. Наведена характеристика витрат, що пов'язані з придбанням та зберіганням запасів. Обґрунтовано резерви зниження витрат у процесі постачання запасів.

Ключові слова: процес постачання, постачальницько-заготівельна діяльність, системи управління запасами, логістичний підхід, оптимальний рівень замовлення запасів, резерви зниження витрат.

Осадчая А.Г., Пержан Т.М. УЧЕТНЫЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ СНАБЖЕНЧЕСКО-ЗАГОТОВИТЕЛЬНОГО ПРОЦЕСА

Определены основные задачи организации и управления снабженческо-заготовительной деятельности. Исследованы основные параметры и виды системы управления запасами. Приведенная характеристика расходов, связанных с приобретением и хранением запасов. Обоснованно резервы снижения затрат в процессе поставки запасов.

Ключевые слова: процесс снабжения, снабженческо-заготовительная деятельность, системы управления запасами, логистический подход, оптимальный уровень заказа запасов, резервы снижения затрат.

Osadcha G.G., Perzhan T.M. THE ASPECT OF ACCOUNT OF SUPPLY AND HARVESTING PROCESS

The basic objectives of the organization and management of supply and procurement activities are presented. The key parameters and types of inventory management system are described. The characteristic of costs associated with the acquisition and storage of stocks is given. The reserves to reduce costs in the supply of stocks are substantiated.

Keywords: the supply process, supply and harvesting activities, inventory management system, logistics approach, optimal level of order stocks, reserves to reduce costs.

Постановка проблеми. Управлінські рішення, що приймаються на будь-якому підприємстві, можуть стосуватися як довгострокової перспективи діяльності, так і поточного функціонування господарюючого суб'єкта. Належним чином організоване функціонування поточної діяльності сприяє успішній діяльності підприємства в майбутньому. Оскільки для переважної більшості промислових і комерційних організацій запаси становлять значну частку активів, то надзвичайно важливими для підприємства є прийняття рішень на етапі процесу постачання сировинних і товарних запасів.

Створення системи управління, які забезпечують отримання оптимальних результатів засобами належного координування й регулювання матеріальних потоків підприємства в умовах постійних ринкових коливань є одним із основних цілей, вирішення яких наводить підприємство до бажаних результатів. Ця система формується в результаті постачальницько-заготівельної діяльності. При цьому сам процес постачання має здійснюватися при мінімальних транспортно-складських витратах і найкращому використанні матеріальних ресурсів у виробництві.

Враховуючи, що для переважної більшості промислових підприємств запаси становлять значну частину активів, дослідження питань управлінського обліку витрат постачальницько-заготівельної діяльності сьогодні є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку витрат в управлінському аспекті досліджувались багатьма вітчизняними вченими. Значну увагу їм приділили у своїх працях П. Атамас, Ф. Бутинець, С. Голов, В. Єфіменко, О. Карпенко, М. Кужельний, О. Лишиленко, В.Палій, В.Пархоменко, М.Пушкар, І. Садовська, М. Чумаченко, Л. Чернелевський та низка інших науковців.

О.В. Лишиленко, розглядаючи управлінський облік як систему збирання і обробку інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством, виділяє постачальницько-заготівельний процес в структурі формування об'єктів управлінського обліку [2, с. 9].

Колектив авторів на чолі І.Б. Садовської, характеризуючи складові предмету управлінського обліку, визначають основні господарські процеси, серед

яких виокремлюється постачальницько-заготівельна діяльність підприємства [8, с. 420-421].

Розглядаючи задачі управлінського обліку постачання запасів, науковці Л.П. Радецька та Л.В. Овод підкреслюють, що від стану процесів постачальницько-заготівельної діяльності залежить виробнича, фінансова, збутова та організаційна діяльність підприємства [7, с. 22]. Л.І. Марущак визначає, що управлінський облік запасів – це насамперед ефективне управління ними, причому методична спрямованість полягає в потребах якісного управління їх рухом. При цьому доречно стверджувати, що управлінська система зводиться до оптимального рівня витрат [6, с. 136].

Підхід до розкриття управлінського обліку процесу постачання запасів поділяють Л.М. Чернелевський та Г.Г. Осадча. Вчені, характеризуючи складові частини управлінського обліку, визначають, що управлінський облік постачальницько-заготівельної діяльності задовольняє інформаційні потреби щодо формування заготівельної вартості товарно-матеріальних цінностей, оптимальних розмірів товарно-виробничих запасів, вибору постачальників (розрахунок варіантів альтернативних дій) тощо [10, с. 12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Підвищені вимоги, поставлені в даний час до управлінського обліку і контролю витрат виробництва, їх економічна значимість обумовлюють необхідність подальшого вивчення особливостей управлінського обліку витрат процесу постачання.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження, аналіз та узагальнення теоретико-методологічних засад щодо витрат постачальницько-заготівельної діяльності в напряму їх оптимізації.

Виклад основного матеріалу. Основною метою управлінського обліку є надання керівникам і фахівцям підприємства та структурним підрозділам планової, фактичної й прогнозної інформації про діяльність підприємства для забезпечення можливості прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Основною метою функціонування підприємства є отримання прибутку, його діяльність спрямована на максимальну прибутковість.

Саме тому важливо забезпечити оптимальний рівень інвестування в матеріальні ресурси. Тож успіх фінансово-господарської діяльності підприємства суттєво залежить від мистецтва планування й контролю за придбанням запасів, тобто від ефективного управління ними в процесі постачання та зберігання.

Процес постачання є сукупністю операцій, що забезпечують підприємство предметами праці, необхідними для виготовлення продукції. Від організації постачання, своєчасності надходження матеріальних ресурсів у виробництво в необхідному асортименті, кількості і належної якості в значній мірі залежать рівномірний і ритмічний випуск готової продукції, її якість та ефективність діяльності колективу підприємства.

Основним завданням підприємства з організації та управління постачальницько-заготівельною діяльністю є своєчасне, безперебійне та комплексне постачання виробництва усіма необхідними матеріальними ресурсами для здійснення виробничого процесу в узгодженості з затвердженими плановими завданнями. В умовах нестабільної економіки та жорсткої конкуренції успіх фінансово-господарської діяльності підприємства залежить від мистецтва планування й контролю за придбанням запасів, тобто від мистецтва управління запасами. Важливим у процесі управління запасами є встановлення своєчасності поставки запасів і мінімізація витрат, що пов'язані із замовленням та зберіганням запасів.

Параметрами системи управління запасами є:

– точка замовлення – мінімальний (контрольний) рівень запасів продукції, за умови досягнення якого необхідним є їх поповнення;

– нормативний рівень запасів – розрахункова величина запасів, досягається під час чергової закупівлі;

– обсяг окремої закупівлі;

– частота здійснення закупівель – тривалість інтервалу між двома можливими закупівлями продукції, тобто періодичність поповнення запасів продукції;

– поповнювальна кількість продукції, за якої досягається мінімум витрат на зберігання запасу згідно із заданими витратами на поповнення і заданими альтернативними витратами інвестованого капіталу [3, с. 198].

При управлінні запасами розраховують економічний розмір замовлення, тобто кількість замовлених запасів, що забезпечує оптимальну комбінацію витрат на їхнє придбання та зберігання. Сутність моделі економічного розміру замовлення (ЕРЗ) полягає у визначенні такого розміру замовлення, за якого сумарні витрати на оформлення замовлення та зберігання запасів будуть мінімальними:

$$ЕРЗ = \sqrt{2ДС/Н}, \quad (1)$$

де Д – щорічний попит на даний вид запасів,

С – вартість розміщення та реалізації одного замовлення,

Н – витрати на зберігання одиниці даного виду запасів протягом року.

Для визначення оптимального рівня замовлення запасів необхідно враховувати релевантні витрати на придбання та зберігання запасів. Витрати, що пов'язані з запасами підприємства включають у себе:

– витрати на придбання – визначаються добутком кількості запасів, що купуються на ціну запасу, які найчастіше всього є не релевантними, оскільки ціна одиниці запасу не змінюється, за винятком наданих знижок при придбанні значної кількості запасів;

– витрати на заготівлю запасів – додаткові витрати, пов'язані з замовленням відповідного виду виробничих запасів. Можуть мати місце як при зовнішніх поставках запасів, так і при трансфертних поставках. При зовнішніх поставках та відтворенні виробничих запасів заготівельні витрати включають такі елементи: витрати на утримання закупівельних підрозділів; витрати на оформлення та розміщення замовлень; витрати на укладання господарських угод з постачальниками; витрати на відрядження; витрати на комунікацію; витрати на завезення і розвантаження предметів постачання; витрати на кількісно-якісне приймання та складське розміщення; витрати на облік заготівельних операцій; витрати на проведення розрахунків за поставками. При постачанні запасів між центрами відповідальності підприємства заготівельні витрати включають такі елементи: витрати на утримання виробничо-диспетчерського підрозділу; витрати на складання графіків руху деталей у процесі обробки; витрати на внутрішньозаводські транспортні операції; витрати на переналагодження обладнання; втрати прибутку, пов'язані з перервами виробничого процесу;

– витрати на зберігання запасів – передбачають витрати на страхування запасів, комплексні витрати на утримання складських приміщень, додаткові витрати на доведення запасів до належного для використання стану, вартість знецінення запасів, втрати підприємства через нестачу запасів тощо.

Контроль за рівнем запасів визначається із врахуванням наступних показників:

– Коефіцієнт оборотності запасів $К_{об}$

$$К_{об} = С_{РП} / З_{з}, \quad (2)$$

де $С_{РП}$ – собівартість реалізованої продукції;

$З_{з}$ – середньорічні залишки запасів.

– Коефіцієнт оборотності окремих видів запасів $К_{ооз}$:

$$К_{ооз} = В_{з} / З_{ДЗ}, \quad (3)$$

де $В_{з}$ – витрати даного виду запасів на рік;

$З_{ДЗ}$ – середньорічний залишок даного виду запасів.

– Тривалість одного обороту запасів (в цілому по підприємству та за їх видами) $Т_{об}$:

$$Т_{об} = 360\ (365) / К_{об}\ (К_{ооз}). \quad (4)$$

Розраховані показники дозволяють контролювати рівень запасів відповідно до бюджетів та/або нормативів витрат [1, с. 193-194].

Практичне застосування знайшли наступні технологічні системи управління запасами.

1. Система управління запасами з фіксованим розміром замовлення.

Розмір замовлення на поповнення запасу є постійною величиною. Замовлення продукції здійснюється при зменшенні на складах наявного запасу від встановленого мінімального критичного рівня, який називають «точкою замовлення». У залежності від інтенсивності споживання матеріальних ресурсів інтервали постачання можуть бути різними, а також визначаються певними організаційними заходами (зручність транспортування або можливість завантаження складських приміщень).

Щоб забезпечити безперебійність роботи в період виробничого циклу, коли запаси досягли нижньої критичної точки на момент організації замовлення на складі має бути достатній рівень запасів. Страховий запас повинен залишатись недоторканим. Інколи застосовують плаваючу точку замовлення, що не фіксується заздалегідь. У такому випадку момент подачі замовлення визначається з урахуванням виконання постачальником своїх зобов'язань або з урахуванням коливань попиту на вироблену продукцію.

Система з фіксованим розміром замовлення іноді називається «двобункерною». З першого бункера матеріальні ресурси витрачаються з моменту надходження чергової партії до моменту подачі замовлення, а з другого бункера – у період між подачею замовлення і його виконанням, тобто до моменту постачання. Така система контролю передбачає захист підприємства від утворення дефіциту.

Система з фіксованим розміром замовлення застосовується переважно в таких випадках:

– великі витрати внаслідок відсутності запасу;

– високі витрати на зберігання запасів;

– висока вартість товару, який замовляється;

– високий ступінь невизначеності попиту;

– наявність знижки на ціни залежно від кількості товарів, що замовляється;

– встановлення постачальником обмеження на мінімальний розмір партії постачання.

Щоб не пропустити момент досягнення «точки замовлення», на складах здійснюється безперервний облік залишків матеріальних ресурсів. За наявності широкого асортименту матеріалів використовують технології автоматизованої ідентифікації штрихових кодів.

2. Система управління запасами з фіксованою періодичністю замовлення.

Замовлення роблять у чітко визначені моменти часу, які віддалені один від одного на рівні інтервали, наприклад, один раз на місяць. Обсяг партії постачання визначається на основі рівня запасів наприкінці кожного періоду, тобто залежить від рівня витрат матеріальних ресурсів у попередньому періоді. Величина замовлення визначається як різниця між фіксованим максимальним рівнем, до якого відбувається поповнення запасу, і фактичним його обсягом у момент замовлення.

У цьому випадку не потрібно вести систематичний облік запасів на складі. Іноді необхідно робити замовлення на незначну кількість матеріальних ресурсів, а за умови прискорення інтенсивності споживання матеріалів, виникає небезпека використання запасу до настання моменту чергового замовлення, тобто виникнення дефіциту.

Ця система застосовується в наступних випадках:

– умови постачання дозволяють варіювати розмір замовлення;

– витрати на замовлення і доставку порівняно невеликі;

– втрати від можливого дефіциту порівняно невеликі.

За даною системою замовляють малоцінні, зі сталим попитом товари в одного і того ж постачальника.

3. Система з встановленою періодичністю поповнення запасів до встановленого рівня.

Застосовують при значних коливаннях попиту, коли основні системи управління запасами не можуть забезпечити безперебійне постачання споживача без значного завищення обсягу запасів, щоб запобігти завищенню обсягів запасів, які знаходяться на складі, або їхньому дефіциту. Замовлення подають не тільки у встановлені моменти часу, але і за умови досягнення запасом граничного рівня. Якщо розмір запасу знижується до мінімального рівня раніше настання терміну подачі чергового замовлення, то робиться позачергове замовлення. В іншому випадку система працює як система з фіксованою періодичністю замовлення.

Замовлення поділяються на планові (роблять через задані інтервали часу) та додаткові (якщо запаси на складі досягають граничного рівня).

Обчислення розміру замовлення ґрунтується на прогнозному рівні споживання до моменту надходження замовлення на склад.

Перевагою даної системи є повне виключення недостачі матеріальних ресурсів для виробничих потреб. Однак при цьому вимагаються додаткові витрати на організацію постійного спостереження за станом величини запасів.

4. Система «максимум-мінімум».

Використовується сталий інтервал часу між замовленнями. Ця система зорієнтована на ситуацію, коли витрати на облік запасів і витрати на оформлення замовлення настільки значні, що стають порівняними з витратами від дефіциту запасів. Замовлення запасів здійснюють тоді, коли запаси на складі виявились меншими або дорівнюють встановленому мінімальному рівню. Коли запаси відпускаються на виробництво продукції, то їх залишки на складах зменшуються. Відповідно до системи управління запасами «максимум-мінімум» залишки запасів на складах мають сягати максимального рівня поповнення. Таким чином працюють два рівня запасів – мінімальний і максимальний [4, с. 217-219].

У зв'язку з тим, що умовно існує технологічна межа резервів виробництва, акцент у роботі підприємств спрямований на господарсько-організаційний характер управління запасами. Якість управління залежить від своєчасного отримання менеджером достовірної інформації про стан об'єкта управління, яку в першу чергу надає управлінський облік

Для збереження конкурентноздатності підприємство повинно шукати резерви зниження витрат та не відволікати оборотний капітал на створення надмірних обсягів виробничих запасів. До негативних наслідків складування запасів відносяться:

– збільшення витрат на зберігання запасів;

– високий ступінь невизначеності попиту на продукцію, що буде створена з використанням таких запасів;

– погіршення якості запасів при зберіганні (усушка, псування), можливість крадіжок чи неефективного використання;

– втрата відсотків за кредитними коштами;

– проблеми з охороною навколишнього середовища та безпекою;

– збільшення страхових платежів.

Оптимізація матеріальних потоків всередині підприємств – це мета логістики, яка на рівні підприємства виступає центром управління, планування, координації та контролю всіх основних потоків, що є на підприємстві: матеріальних та інформаційних. Побудова логістичної системи повинна забезпечувати можливість постійного узгодження і взаємного коректування планів і дій.

Для забезпечення ефективного управління запасами в управлінському обліку доречно запровадити наступні технічні прийоми:

– використання моделі розрахунку економічного розміру замовлення, суть якої полягає у визначенні такого розміру замовлення, при якому сумарні витрати на оформлення замовлення та зберігання запасів будуть мінімальними. На практиці під час визначення оптимального розміру замовлень доведеться враховувати більшу кількість факторів, ніж у базовій формулі. Найчастіше це пов'язано з особливими умовами постачань і характеристиками продукції, з яких можна отримати вигоду, якщо врахувати такі фактори: знижки на транспортні тарифи залежно від обсягу вантажоперевезень, знижки з ціни продукції залежно від обсягу закупівель;

– управління запасами за категоріями (за методом ABC). Управління запасами, як правило, пов'язане з контролем фактичної наявності виробничих запасів на складах. Це вимагає великих витрат фінансових, трудових та інформаційних ресурсів, особливо для багатономенклатурних запасів. Для проведення ABC-аналізу необхідно встановити вартість кожного товару за закупівельними цінами, розташувати товари за зменшенням ціни, знайти суму даних про кількість і витрати на придбання, розбити товари на групи, залежно від питомої ваги в загальних витратах на придбання [9, с. 226].

Реалізація більшості логістичних концепцій і систем була б неможливою без впровадження інформаційно-комп'ютерних технологій. Впровадження автоматизованих систем управління ERP (Enterprise Resource Planning – планування ресурсів підприємства) надати можливість здійснення керування всіма бізнес-операціями, що є на підприємстві, а не просто автоматизовано вести облік чи управляти логістикою. При цьому уся бізнес-інформація перебуває в єдиній системі і не потрібно передавати дані від виробничої системи до облікової і навпаки. Менеджеру достатньо мати необхідні повноваження і ERP-система забезпечить йому доступ до інформації про діяльність компанії, що дасть йому змогу здійснювати оперативний аналіз ситуації та ефективніше керувати роботою підприємства [5, с. 308].

Оскільки однією з причин створення запасів є намагання уникнути небажаних наслідків непередбачених подій в умовах відсутності надійної інформації, то відповідно у випадку зниження невизначеності з'являється можливість відповідного зниження запасів. Так формується уявлення про заміну запасів інформацією, яке практично впроваджується завдяки розвитку інформаційних технологій і систем інформаційного обміну даними.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших досліджень. Об'єктами управлінського обліку в процесі постачання виступають витрати на придбання ресурсів, прогнозування динаміки витрат з урахуванням цінових коливань на ринку. У межах управлінського обліку здійснюється робота, що передбачає оптимізацію витрат, пов'язаних з надходженням запасів на підприємство, а також їх зберіганням, витрачанням виробничому процесі та обслуговуванні виробництва і збуту тощо.

Серед можливих моделей управління витратами розглядаються наступні, як альтернативні до запровадження: система управління запасами з фіксованим розміром замовлення, система управління запасами з фіксованою періодичністю замовлення, система з встановленою періодичністю поповнення запасів до встановленого рівня, система «максимум-мінімум».

Логістичний підхід є центром управління, планування, координації та контролю всіх основних матеріальних та інформаційних потоків підприємства. Тому перспективним напрямом подальшої роботи є вивчення методологічних підходів по розробці складових логістичної виробничої системи підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Атамас П.Й. Управлінський облік: Навчальний посібник / П.Й. Атамас. – К.: ЦУЛ, 2009. – 440 с.
2. Лишиленко О.В. Бухгалтерський управлінський облік: Навчальний посібник / О.В. Лишиленко. – К.: ЦУЛ, 2006. – 290 с.
3. Давидович І.Є. Управління витратами: Навчальний посібник / І.Є. Давидович. – К.: ЦУЛ, 2008. – 320 с.
4. Данилюк О.М. Теорія і практика процесно-орієнтованого управління витратами: Наукове видання / О.М. Данилюк, В.Р. Лещій. – Івано-Франківськ: Місто Н.В, 2002. – 248 с.
5. Карпенко О.В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання: монографія / О. В. Карпенко. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 341 с.
6. Марущак Л.І. Управлінський облік у схемах і таблицях: Навчальний посібник / Л.І. Марущак. – Тернопіль: Астон. – 192 с.
7. Радецька Л.П. Управлінський облік: Навчальний посібник / Л.П. Радецька, Л.В. Овод. – К.: ВЦ «Академія», 2007. – 352 с.
8. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник / І.Б. Садовська, Т.В. Божидарнік, К.Є. Нагірська. – К.: ЦУЛ, 2013. – 688 с.
9. Управління витратами: Навчальний посібник / М.Г. Грещак, В.М. Гордієнко, О.С. Коцюба та ін.; За заг. ред. М.Г. Грещака. – К.: КНЕУ, 2008. – 264 с.
10. Чернелевський Л.М. Організація обліку: управлінський аспект (Харчова промисловість): Навчальний посібник / Л.М. Чернелевський, Г.Г. Осадча. – К.: НУХТ, 2011. – 463 с.

УДК 658:14

Слободян Н.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Національного університету харчових технологій

Мануілова АВ.
студентка
Національного університету харчових технологій

АНАЛІЗ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ДП ПАТ «ОБОЛОНЬ» «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»

На основі існуючих теоретичних положень у статті удосконалено методологічні аспекти оцінки кредитоспроможності підприємства з використанням нових форм фінансової звітності. Проведено аналіз фінансового стану ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварні Зіберта» в умовах отримання та повернення кредиту, обґрунтовано систему коефіцієнтів, що оцінюють кредитоспроможність підприємства.

Ключові слова: кредитоспроможність, фінансовий стан, ліквідність, баланс, коефіцієнти оцінки, позичальник.

Слободян Н.Г., Мануилова А.В. АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ДП ПАО «ОБОЛОНЬ» «ПИВОВАРНЯ ЗИБЕРТА»

На основе существующих теоретических положений в статье усовершенствованы методологические аспекты оценки кредитоспособности предприятия с использованием новых форм финансовой отчетности. Проведен анализ финансового состояния ДП ПАО «Оболонь» «Пивоварни Зиберта» в условиях получения и возврата кредита, обоснована система коэффициентов, оценивающих кредитоспособность предприятия.

Ключевые слова: кредитоспособность, финансовое состояние, ликвидность, баланс, коэффициенты оценки, заемщик.

Slobodyan N.G., Manuilova A.V. CREDIT ANALYSIS ENTERPRISE AN EXAMPLE SE PJSC «OBOLON» «PIVOVARNYA ZIBERTA»

On the basis of existing theoretical propositions in this article methodological aspects of assessing the creditworthiness of the company. The analysis of the financial condition of the SE PJSC «OBOLON» «PIVOVARNYA ZIBERTA» in a receipt and repayment, reasonable system of coefficients that estimate the creditworthiness of the company.

Keywords: creditworthiness, financial condition, liquidity, balance, weightings, borrower.

Постановка проблеми. Актуальність проблем, які пов'язані з аналізом кредитоспроможності підприємств, визначається гострою потребою сучасного ринку у залучених коштах з метою розвитку виробництва. У сучасних умовах правильне визначення реального фінансового стану підприємства має велике значення не тільки для самих суб'єктів господарювання, але і для численних акціонерів, особливо потенційних інвесторів.

Об'єктивна оцінка фінансового становища підприємства та врахування можливих ризиків виступають сьогодні ключовими факторами ефективного керування кредитними ресурсами підприємства, дозволяють банкам запобігти надання невиправданих кредитних вкладень, забезпечити своєчасне і повне повернення позичок, знизити ризик неплатежу і тим самим підвищити ефективність здійснення банками кредитних операцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок в дослідження кредитоспроможності та фінансового стану підприємства зробили такі зарубіжні вчені, як І. Балабанов, Є.Дж. Долан, В. Кромонов, В. Ковальов, О. Лаврушин, Є.В. Негашев, Д. Пліон, П. Роуз, Г. Савицька, Дж. Сінки, О.Д. Шеремет та вітчизняні вчені-економісти, такі як О.В. Васюренко, А.С. Гальчинський, Ф.Ф. Бутинець, С.С. Герасименко, А.М. Мороз, М.І. Савлук, В.М. Федосов.

Формулювання цілей статті. Завданням наукової статті є удосконалення методології оцінки кредитоспроможності підприємства та надання рекомендацій щодо аналізу фінансового стану підприємства-позичальника на основі системи фінансових коефіцієнтів.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий стан підприємства – містке поняття, і навряд чи його можна охарактеризувати якимось одним критерієм. Тому для характеристики фінансового стану підприємства застосовується чимала система показників, які характеризують структуру джерел формування капіталу і його розміщення, рівновагу між активами підприємства і джерелами їх формування, ефективність і інтенсивність використання капіталу, платоспроможність і кредитоспроможність підприємства, його інвестиційну привабливість тощо.

Основою методів та систем оцінки фінансової діяльності підприємства є попереднє оцінювання кредитоспроможності потенційного позичальника.

Кредитоспроможність – це можливість позикоотримувача отримати кредит та здатність повернути його. Визначається показниками, які характеризують позикоотримувача: його акуратність за розрахунками за попередніми кредитами, його поточному фінансовому стану та перспективою змін, здатністю при необхідності мобілізувати грошові кошти з різних джерел [1, с. 320].

Аналіз кредитоспроможності клієнта включає в себе такі елементи :

1) аналіз фінансового стану позичальника;

2) аналіз юридичного положення підприємства: форма власності, установчі документи, статут, список засновників, дата реєстрації, розмір статутного капіталу, дозволені види діяльності, можливості трансферного ціноутворення, повноваження керівників, наявні акції, дочірні структури;

3) банківська історія клієнта, яка містить аналіз уявлень філіалів про клієнта, розмір обороту на його рахунку, передуюча кредитна історія, виконання зобов'язань, минулі судові справи, штрафні санкції із урахуванням ще можливих штрафів;

4) якість менеджменту, професіональний профіль керівництва, їх вік та стаж, досвід роботи, досвід роботи на керівних (адміністративних) посадах, чи мали вони банкрутство у минулому;

5) конкурентні переваги підприємства, патенти, торгові марки, їх імідж, репутація фірми серед клієнтури (goodwill – гудвіл) [2, с. 47].

Найголовнішим етапом оцінки кредитоспроможності є аналіз фінансового стану. Для цього аналізу використовуються такі джерела: баланс підприємства (форма 1), звіт про фінансові результати (форма 2), дані рахунків бухгалтерського обліку.

Показник ліквідності є одним із найважливіших у системі аналізу фінансового стану підприємства. Під ліквідністю будь-якого активу розуміють його здатність перетворюватися на грошові кошти, а ступінь ліквідності визначається тривалістю періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротший період, тим вища ліквідність даного виду активу.

Ліквідність підприємства – це наявність у нього оборотних коштів, теоретично достатніх для погашення короткострокових зобов'язань, навіть з порушенням строків погашення, які передбачені контрактами. Основна ознака ліквідності – формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над короткостроковими пасивами. Чим більше це перевищення, тим сприятливішим є фінансовий стан підприємства з позиції ліквідності.

Підприємство може бути ліквідним більшою або меншою мірою, оскільки до складу оборотних активів належать різнорідні оборотні активи, серед яких є ті, що легко перетворюються на грошові кошти, і ті, що важко реалізуються для погашення зовнішньої заборгованості [1, с. 304].

Під час оцінювання ліквідності підприємства аналізу підлягає достатність поточних (оборотних) активів для погашення поточних зобов'язань, тобто короткострокової кредиторської заборгованості.

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні коштів за активом, згрупованих за рівнем їх ліквідності відповідно до зобов'язань за пасивом, об'єднаних за строками їх погашення і в порядку зростання цих строків.

Згідно з «Методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій», активи підприємства залежно від швидкості перетворення їх у грошові кошти поділяються на 4 групи [6]. На основі нової форми балансу статті активів можна згрупувати таким чином:

1. Найліквідніші активи (А1) – суми за усіма статтями грошових коштів та їх еквівалентів, тобто гроші, які можна використати для поточних розрахунків у міру потреби. До цієї групи належать грошові кошти (сальдо балансового рахунка 311 «Поточні рахунки»), короткострокові фінансові вкладення, цінні папери, які можна прирівняти до грошей (рядки 150, 220, 230, 240 активу балансу).

2. Активи, що швидко реалізуються (А2), – це активи, перетворення яких на гроші потребує певного часу. До цієї групи належать готова продукція, товари і дебіторська заборгованість (рядки 160-220). Передбачається, що дебітори оплатять рахунок у найближчому майбутньому. Ліквідність цих активів різна і залежить від суб'єктивних та об'єктивних чинників: кваліфікації фінансових робітників, платоспроможності платників, умов видачі кредитів.

3. Активи, що повільно реалізуються (А3), – це статті розділу II активу балансу, які охоплюють виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати обігу та інші оборотні активи (рядки 100-140, 250). Запаси не можуть бути продані, поки немає покупця. Інколи певні запаси потребують додаткової обробки перед реалізацією, що вимагає певного часу.

4. Активи, що важко реалізуються (А4), – це активи, які передбачено використовувати у господарській діяльності протягом тривалого періоду. До цієї групи належать нематеріальні активи, основні засоби та устаткування до установки, капітальні довгострокові фінансові вкладення – усі статті розділу I активу балансу («Необоротні активи»).

Зобов'язання підприємства (пасиви балансу) залежно від терміну їх сплати поділяються на 4 групи:

1. Негайні пасиви (П1) – це кредиторська заборгованість (рядки 530-610), розрахунки за дивідендами, вчасно не погашені кредити.

2. Короткострокові пасиви (П2) – це короткострокові кредити банків (рядок 500), поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (рядок 510), векселі видані (рядок 520).

3. Довгострокові пасиви (П3) – це довгострокові зобов'язання, які містяться в розділі III пасиву балансу.

4. Постійні пасиви (П4) – це всі статті розділу I пасиву балансу (рядки 380-430, 630).

Для оцінки реального рівня ліквідності підприємства необхідно провести аналіз ліквідності балансу.

Для цього необхідно порівняти підсумки кожної групи активу і пасиву балансу.

Баланс буде ліквідним, якщо відповідатиме таким умовам:

– Найліквідніші активи більші або дорівнюють негайним пасивам А1 >= П1.

– Активи, що швидко реалізуються, більші або дорівнюють короткостроковим пасивам А2 >= П2.

– Активи, що повільно реалізуються, більші або дорівнюють довгостроковим пасивам А3 >= П3.

– Активи, що важко реалізуються, менші за постійні пасиви А4 <= П4.

Аналіз ліквідності підприємства проводиться на основі даних балансу і може бути проведений шляхом співставлення безпосередньо балансових показників активів і пасивів, а також шляхом розрахунку фінансових коефіцієнтів.

На другому етапі аналізу ліквідності підприємства розраховують та аналізують основні показники ліквідності. Їх застосовують для оцінки можливостей підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання. Ліквідність підприємства можна оперативно визначити за допомогою коефіцієнтів ліквідності.

Ліквідність балансу оцінюють за допомогою спеціальних показників, що виражають співвідношення певний статей активу та пасиву балансу. Використовують такі показники ліквідності:

– коефіцієнт загальної ліквідності;
– коефіцієнт швидкої ліквідності;
– коефіцієнт абсолютної ліквідності.

При розрахунку всіх показників використовують загальний знаменник – короткострокові зобов'язання, що обчислюється як сукупна величина короткострокових кредитів, короткострокових позик, кредиторської заборгованості.

Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття заборгованості) дає загальну оцінку ліквідності активів, показуючи, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити, якщо воно реалізує усі свої оборотні активи, в тому числі і матеріальні запаси. Цей коефіцієнт показує також, скільки гривень оборотних коштів приходиться на кожну гривню поточних зобов'язань.

Коефіцієнт загальної ліквідності розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства. Формула розрахунку:

$$Кзл = \frac{А1+А2+А3}{П1+П2}.$$

Критичне значення коефіцієнту загальної ліквідності прийняте за 2. Якщо коефіцієнт менший 2, то підприємство має неліквідний баланс.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів – грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується як відношення найбільш ліквідних оборотних засобів до поточних зобов'язань підприємства. На відміну від попереднього, він враховує якість оборотних активів і є більш чітким показником ліквідності, тому що при його розрахунку беруться до уваги ліквідні поточні активи (запаси не враховуються). Цей коефіцієнт обчислюється за формулою:

$$Кшл = \frac{А1+А2}{П1+П2}.$$

«Розумним» коефіцієнтом швидкої ліквідності є співвідношення 1:1, тобто бажано, щоб цей коефіцієнт дорівнював 1.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина короткострокових зобов'язань підприємства може бути за необхідності погашена негайно. Він обчислюється як відношення грошових засобів та їх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань і визначається за формулою:

$$Кал = \frac{А1}{П1+П2}.$$

Як орієнтовне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності наведене його теоретичне значення, яке має бути не меншим 0,2. Тобто якщо підприємство на даний момент може на 20% погасити всі свої борги, то його платоспроможність вважається нормальною.

Розглянемо аналіз кредитоспроможності ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта». ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта» – дочірнє підприємство ПАТ «Оболонь» , що виробляє та реалізує пиво і безалкогольні напої. У таблиці 1 наведені показники активів, згруповані за ступенем ліквідності, та зобов'язань підприємства за на період 2013–2014 рр.

З даних таблиці 1 можна зробити такий висновок: протягом 2013 року активи і зобов'язання підприємства збільшилися за рахунок придбання основних засобів та отримання довгострокового кредиту. Зменшилися лише найліквідніші активи на 6228 тис. грн і становили 3062 тис. грн. За прогнозними даними на кінець 2014 року, зобов'язання ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта» мають знизитися за рахунок погашення кредиту банку.

Аналіз кредитоспроможності ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта» наведено у таблиці 2.

За прогнозними даними ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта», показники ліквідності мають позитивну тенденцію до зростання. З даних таблиці видно, що на кінець 2014 року підприємство здатне погасити свої зобов'язання за рахунок грошових коштів – 18%, за рахунок грошових коштів та коштів у розрахунках з дебіторами – 174%, за рахунок усіх оборотних активів – 223%.

Однією із найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є його фінансова стійкість (стабільність).

Фінансова стійкість – це надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів і інвесторів та рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування.

Таблиця 1

Аналіз кредитоспроможності ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта»

Показники	Умовні позначення	01.01.2013	31.12.2013	31.12.2014 (прогноз)	Абсолютне відхилення
Активи підприємства:	-	-	-	-	-
Найліквідніші активи, тис. грн	А1	9290	3062	3082	-6228
Активи, що швидко реалізуються, тис. грн	А2	6178	23262	26850	17084
Активи, що повільно реалізуються, тис. грн	А3	4262	7390	8390	3028
Активи, що важко реалізуються, тис. грн	А4	31920	121221	130221	89301
Зобов'язання підприємства:	-	-	-	-	-
Негайні пасиви, тис. грн	П1	16250	17070	15120	820
Короткострокові пасиви, тис. грн	П2	0	1826	2000	1826
Довгострокові пасиви, тис. грн	П3	0	71834	41834	71834
Постійні пасиви, тис. грн	П4	15408	34230	54260	18822

Джерело: розроблено авторами за даними [7]

Таблиця 2

Аналіз кредитоспроможності ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта»

Показники	Умовні позначення	Норматив	01.01. 2013	31.12. 2013	31.12. 2014 (прогноз)	Абсолютне відхилення звіту від нормативу		
						01.01. 2013	31.12. 2013	31.12. 2014
Коефіцієнт загальної ліквідності	Кзл	0,2-0,3	1,21	1,78	2,23	0,96	1,53	1,51
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Кшл	1,0	0,95	1,39	1,74	0,05	0,39	0,35
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Кал	0,2-0,3	0,57	0,16	0,18	0,32	0,09	-0,11

Джерело: розроблено авторами за даними [7]

Таблиця 3

Динаміка показників фінансової незалежності та стійкості ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта»

Назва показника	Зміст	Норматив	01.01. 2013	31.12. 2013	01.07. 2014	Абсолютне відхилення звіту від нормативу		
						01.01. 2013	31.12. 2013	01.07. 2014
Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності)	Власний капітал / Валюта балансу	0,5	0,30	0,22	0,24	-0,2	-0,28	-0,26
Коефіцієнт мобільності	Оборотні активи / Позаоборотні активи	0,5	0,62	0,29	0,28	0,12	-0,21	-0,22
Коефіцієнт маневреності	Оборотні активи – поточні зобов'язання / Оборотні активи	0,2	-0,84	-0,45	-0,45	-1,04	-0,65	-0,65
Коефіцієнт фінансової стійкості	Власний капітал / Загальна заборгованість	1	0,43	0,28	0,28	-0,57	-0,72	-0,72
Коефіцієнт забезпечення довгострокової заборгованості	Власний капітал / Довгострокові зобов'язання	4	-	0,48	0,48	-	-3,52	-3,52

Аналіз фінансової незалежності та стійкості ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварні Зіберта» наведено у таблиці 3.

На початок року власний капітал складав 30% у загальній сумі джерел коштів, на кінець року – 22%, що характеризує залежність підприємства від зовнішніх запозичень. Коефіцієнт мобільності знизився на 0,33, що характеризує зменшення оборотних коштів, що перебувають у мобільній формі, що не дає змогу вільно маневрувати коштами.

Від'ємний показник коефіцієнту маневреності характеризує нестійкий фінансовий стан та незабезпеченість підприємства власними обіговими коштами.

Коефіцієнт фінансової стійкості знизився на 0,15. Підприємство не має достатнього запасу фінансової стійкості та відносної незалежності від зовнішніх фінансових джерел. На початок року відсутні довгострокові зобов'язання. На кінець року 2,1 тис грн довгострокових зобов'язань припадає на одиницю власного капіталу. Причиною цього є отримання підприємством в 2013 році довгострокового кредиту.

Висновки з проведеного дослідження. Порівнявши підсумки кожної групи активу і пасиву балансу, можна зробити такі висновки:

– А1 < П1 за кожний рік;
– А2 > П2 за кожний рік;
– А3 > П3 за 2012 рік та А3 < П3 за 2013 рік;
– А4 > П4 за обидва роки.

Оскільки не виконується перша умова ліквідності балансу, то фактична ліквідність балансу відрізняється від абсолютної.

З даних таблиці видно, що підприємство спроможне погасити свої поточні зобов'язання:

– за рахунок грошових коштів 16% короткострокових зобов'язань;

– за рахунок грошових коштів та коштів у розрахунках з дебіторами 139% короткострокових зобов'язань;

– за рахунок усіх оборотних активів 178% короткострокових зобов'язань.

Протягом першого півріччя 2014 року зміни в активах та пасивах підприємства були незначними, тому показники ліквідності залишилися незмінними. Як показують прогнозні розрахунки на кінець 2014 р., у найближчій перспективі ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта» стане підприємством з достатнім рівнем показників ліквідності та платоспроможності.

Проте показники фінансової незалежності та стійкості ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта» мають негативну тенденцію до зниження та нижчі, ніж нормативні значення. Причинами цього є збільшення довгострокових та поточних зобов'язань, зокрема за кредитами. При цьому показники обсягів виробництва і реалізації будуть зростати, тому слід очікувати підвищення показників ділової активності та фінансової стійкості.

Для поліпшення фінансового стану підприємства необхідно постійно проводити його моніторинг, що дозволяє прогнозувати можливі проблеми, а також сприяє збереженню та поліпшенню фінансової стійкості і платоспроможності на майбутнє. На нашу думку, в сучасних умовах отримання кредитів та позик доцільно знизити нормативні коефіцієнти фінансової незалежності та стійкості на період кредитування до рівня 0,25-0,3. Це забезпечить більш об'єктивні висновки та дозволить визначити рекомендації та дієві заходи щодо фінансового оздоровлення підприємства і підвищення його рейтингу платоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чернелевський Л.М. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово інвестиційний, стратегічний : підручник / Чернелевський Л.М., Слободян Н.Г., Михайленко О.В. – К. : Хай-Тек Прес, 2008. – 640 с.
2. Нападовська Л. Конкурентоспроможність та деякі шляхи виходу з кризового стану підприємств / Л. Нападовська // Економіст. – 2002. – № 4. – С. 47.
3. Литвин Б.М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Литвин Б.М., Стельмах М.В. – К. : «Хай-Тек Прес», 2008. – 336 с.
4. Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / Е.В. Негашев, А.Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 134 с.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. / Г.В. Савицька. – К. : Знання, 2005. – 662 с.
6. «Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій», затв. Агентством з питань запобігання банкрутства 23.02.1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98.
7. Фінансова звітність ДП ПАТ «Оболонь» «Пивоварня Зіберта» за 2012–2013 рр.

УДК 336

Яровий К.О.
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Донбаського державного педагогічного університету

ПОНЯТТЯ І СУТНІСТЬ ГРОШОВОГО ОБІГУ ТА БЕЗГОТІВКОВИХ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ

Грошові розрахунки можуть набирати як готівкової, так і безготівкової форми. Безготівковим грошовим розрахункам, як правило, віддають перевагу. Це пояснюється тим, що за використання безготівкових розрахунків досягають значної економії витрат на їх здійснення. Широкому застосуванню безготівкових розрахунків сприяють банківські установи, у них також заінтересована держава – не тільки з погляду економного витрачання коштів, а й з погляду вивчення, регулювання і контролю грошового обороту.

Ключові слова: грошові кошти, товарообіг, готівковий обіг, оборот готівки, безготівковий обіг, оборотні кошти, акредитив, касові операції.

Яровой К.А. ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ И БЕЗНАЛИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ РАСЧЕТОВ
Денежные расчеты могут набирать как наличной, так и безналичной, формы. Безналичным денежным расчетам, как правило, отдают преимущество. Это объясняется тем, что за использование безналичных расчетов достигают значительной экономии расходов на их осуществление. Широкому применению безналичных расчетов способствуют банковские учреждения, в них также заинтересованно государство – не только с точки зрения экономного расходования средств, но и с точки зрения изучения, регуляции и контроля денежного оборота.

Ключевые слова: денежные средства, товарооборот, наличное обращение, оборот наличности, безналичное обращение, оборотные средства, аккредитив, кассовые операции.

Yarokoy K.A. CONCEPT AND ESSENCE OF MONEY CIRCULATION AND NON-CASH MONEY SETTLEMENTS
Money calculations can collect both available and cashless, forms. To the non-cash money settlements, as a rule, give advantage. It is explained that for the use of non-cash settlements arrive at the considerable economy of charges on their realization. Bank institutions are instrumental in the wideuse of non-cash settlements, for them the also interested state – not only from point of economy expense of facilities but also from point of study, adjusting and control of turnover.

Keywords: money facilities, commodity turnover, available appeal, cash circulation, cashless appeal, circulating assets, letter of credit, cash operations.

Постановка проблеми. Сферу готівкових і безготівкових розрахунків розмежовано. Готівкова форма розрахунків застосовується для обслуговування населення – виплата заробітної плати, матеріального заохочення, дивідендів, пенсій, грошової допомоги. Отримуючи грошові доходи, населення витрачає їх на купівлю товарів, продуктів харчування, оплачує послуги і здійснює інші платежі. Суть безготівкових розрахунків полягає в тому, що платежі здійснюються шляхом списання коштів з банківського рахунка платника на банківський рахунок одержувача, тобто проведенням відповідних записів на банківських рахунках учасників розрахунків. Підставою для здійснення безготівкових розрахунків є подання до банку спеціальних розрахункових документів (платіжного доручення, платіжної вимоги-доручення, реєстру документів за акредитивом, реєстру чеків тощо) на паперових носіях, або в електронному вигляді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку теорії і практики бухгалтерського обліку грошових коштів сприяли роботи українських і зарубіжних науковців: Ф.Ф. Бутінець, М.О. Вознюк, Р.Р. Коцовська, В.Г. Ричаківська, С.Ф. Голів, Н.Н. Грабова, Р.С. Табачук, А.С. Гальчинський, В.П. Завгородній, Г.Г. Кірейцев, В.Д. Лагутін [7], В.В. Сопко, Г.Л. Вознюк, М.І. Савлук, А.М. Мороз, А.М. Коряк, Б.Л. Дугинській, Н.В. Чебанова, Д. Юрченко, К. Орлів, А. Ворон, В. Іванов, Н.М. Ткаченко, Е. Савченко, С.В. Мочерній та інших.

Постановка завдання. Між готівковою і безготівковою формами розрахунків існує тісний зв'язок. Так, одержуючи виручку за реалізовану продукцію в безготівковій формі, підприємство повинно отримати в установленому порядку в банківській установі готівку для виплати заробітної плати, покриття різних витрат, на господарські потреби тощо. У цьому разі гроші, що надійшли в безготівковій формі, можуть бути отримані в банку в готівковій формі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним і найбільш значущим видом розрахункових операцій є гроші. Частіше усього сутність грошей характеризують за допомогою переліків виконуваних ними функцій.

Функції грошей є конкретним виявом їх єства. У цьому плані, очевидно, що трансформація економічної природи сучасних грошей обумовлює і модифікацію їх функцій [7].

З цих позицій в більшості підручників по економіці і фінансам гроші визначаються як товар, що представляє, засоби обігу (оплати інших товарів і послуг), рахункову одиницю (вимірювання вартості) і засоби збереження (накопичення) багатства. Іноді грошима описують не три, а цілі п'ять функцій: Засоби обігу (обміну), засоби платежу, засобу накопичення, міри вартості, міри відкладених платежів. У ряді випадків грошам приписують ще одну функцію, а точніше, роль – світових грошей [6].

Всі ці п'ять функцій грошей в їх з'єднаній системі складають реальний рух грошей (реальне функціонування грошової маси). Зміст тієї або іншої функції грошей відображає особливості досягнутого рівня (етапу) еволюції самих грошей.

Первинна і основна функція грошей – бути засобом обігу, за допомогою якого здійснюється обмін товарами і послугами між людьми, підприємствами, країнами. У даній функції гроші грають роль тимчасового посередника при обміні товарів. У сфері товарного обороту при купівлі – продажу товарів гроші (готівка або на банківському рахунку) обов'язково повинні бути в наявності. Як посередник у процесі

обороту товарів, гроші виконують функцію способу обігу, є інструментом їх реалізації. Цю функцію можуть виконувати тільки реальні гроші, тобто золоті монети, злитки тощо, або їх паперові замінники [3].

Акт реалізації товару на ринку, або акт перетворення товару в гроші, – центральний, найбільш важливий у ринковому господарстві. Процес товарно-грошового обміну здійснюється по формулі:

$$T_1–Д–T_2, \quad (1)$$

де: $T_1–Д$ – продаж товару;

$Д–T_2$ – покупка іншого товару на гроші.

Ця формула відображає ту реальність товарного обміну, яка в умовах ринкових відносин гроші важливіше, ніж товар. У краще положення на ринок потрапляє той господарський суб'єкт, який має гроші (покупець), а не той, який має товар (продавець).

Далі доцільно виділити, функцію грошей як одиниці рахунку, засоби вимірювання, або, як часто її називають, заходи вартості, яка виявляється через вимірювання і зіставлення грошової вартості (ціни) товарів в одних і тих же грошових одиницях за допомогою мінових пропорцій, що з'явилися основою для формування ціни [6].

Обидві функції грошей як заходи вартості і як засоби обігу органічно взаємозв'язані. Саме ці дві основні функції обумовлюють єство грошей. Функція грошей як засоби обігу доповнює функцію грошей як заходи вартості. Ідеальна міра вартості перетворюється в господарському обороті в реальні засоби обігу.

Функція грошей набагато як засоби обігу припускає здійснення грошового обміну в момент здійснення операції. Проте з розвитком економічних відносин момент надання товарів і оплата їх перестали співпадати в часі, що привело до появи нової функції грошей як засоби платежу, що означає покупку з подальшою оплатою. Прикладом виконання грошима цієї функції є надання товарів у кредит, оплата штрафів, авансових платежів тощо. У багатьох випадках оплата і отримання товару розділена в часі такими значними проміжками, що таку операцію можна назвати обміном лише з певним ступенем умовності.

Розвиток кредиту і банківської системи закономірно звужують поле використовування грошей як засоби обігу і значно розширюють масштаби використовування кредитних грошей – грошей як платіжного засобу. Перевага грошей як засоби обігу характерний для кризових економічних умов.

Виконання грошима функцій засобу платежу дає можливість виникнення ситуацій взаємної неплатоспроможності і заборгованості. Однією з найгостріших проблем сучасної фінансової системи України стала проблема несплати. На ринку збільшується кількість продавців, які хочуть продати більше свій товар, щоб отримати реальні гроші; і навпаки, покупці не можуть купити товари, тому що не мають на це грошей.

У результаті появи даної функції перетворилися і самі гроші, перетворившись з паперових грошей у кредитні гроші (чеки, банкноти, векселі), які опосередкували грошовий обіг товарів і послуг, розділений у часі. Наявність в обігу в сучасній грошовій системі виключно кредитних грошових коштів дозволяє з упевненістю констатувати, що гроші, виконуючи функцію засобу обігу, виконують функцію засобу платежу, що говорить про ідентифікацію і злиття цих функцій.

Особливе значення в умовах сучасної грошової системи надається функції накопичення або збереження вартості, яка зазнала зміни в ході історичного розвитку. Один з фундаментальних принципів класичної моделі свідчить, що «гроші – це засоби збереження вартості, тимчасове вмістище купівельної сили». Адже якщо вдивитися в єство самої функції, то гроші, йдучи з обігу, не перестають бути грошима і знов повертаються в обіг, не втрачаючи при цьому купівельної спроможності, на відміну від іншого товару. Питання коштує в тому, наскільки повно гроші зберігають вартість. В умовах низьких темпів інфляції такі втрати незначні, при високих темпах інфляції і в умовах тривалого періоду зберігання гроші практично зберігаються лише частина вартості. Тому в деяких економічних моделях, наприклад у Д. Хикса, гроші виступають як функція збереження вартості протягом дня. Через цю властивість грошей економічні агенти накопичують гроші, зберігаючи вартість, що і отримало назву накопичення грошей або заощаджень.

У функції накопичення гроші вилучаються з товарообігу і нагромаджуються на банківських рахівницях (в установах банків). Такі заощадження є об'єктивною необхідністю розвитку ринкового господарства. Банки акумулюють гроші як засоби накопичення і через позику знаходять ним прибуткове застосування в інших структурних ланках народного господарства.

Особливістю функції накопичення є і те, що вона виступає як форма утворення скарбів, коли економічні агенти звертаються до золота (накопичуючи його) або до естетичної форми скарбів, таких, як покупка картин, коштовностей, антикваріату, намагаючись зберегти вартість знецінення паперових грошей в умовах значущої інфляції.

Єство функції грошей як засіб накопичення характеризується особливістю дії на грошовий обіг, збільшуючи його (коли здійснюється відтік грошей з скарбу). Причому той, що таке вивільняється не є постійним, воно залежить від багато яких кон'юнктурних чинників, і в першу чергу – від розвитку економіки, необхідності і достатності грошей в обігу. Простежується тенденція, згідно якої при сприятливому розвитку економіки відбувається скорочення накопичення. Зростання доходів, сприятливі перспективи розвитку стимулює особисте споживання, ослабляючи мотиви заощаджень на випадок непередбачених обставин, внаслідок чого гроші йдуть в обіг. При перевиробництві товарів відбувається відтік грошей з обігу і перетворення їх у накопичення.

В умовах розвинутого державного регулювання дана роль функції заощадження поступово зменшується і на перший план висувається здатність грошей служити джерелом для інвестицій, що здійснюються за допомогою кредитної системи. Завдяки розвитку безготівкового обороту практично всі накопичені гроші в кредитній системі поступають виробникам як кредиту і використовуються для розширення виробництва, що дає підстави в деяких моделях економіки вважати, що інвестиції рівні заощадженням.

Гроші можуть служити мірою відкладених платежів, якщо в них виразимо сума боргу, який належить повернути з урахуванням відсотків, або інші зобов'язання, майбутні виплати в грошовій формі. Частіше всього ця функція не відособлюється, а розглядається як складова частина функції грошей як засоби платежу. Ефективна діяльність господарюючих суб'єктів на ринку залежить не просто від умілого застосування функцій грошей, а в більшості визначається знаходженням правильного співвідношення між різними функціями грошей у кожній конкретній економічній ситуації. Завдання зрештою

полягає в тому, щоб сформувати такий об'єм і структуру попиту на гроші, який дозволив би максимізувати приріст доходу.

Коли говорять про функцію грошей даної країни як світових грошей, то є у вигляді можливість їх використовування для міжнародних розрахунків. Частіше всього гроші країни виступають у ролі світових грошей, коли вони представляють тверду, конвертовану валюту.

Розвиток світових економічних зв'язків обумовлений виникненням різних міжнародних способу розрахунків. Це:

1) національні валюти найбільш сильних в економічних відносинах країн світу – американський долар, німецька марка, англійський фунт стерлінгів й тощо, тобто вільно конвертовані валюти (ВКВ);

2) вище національні грошові одиниці – євро, які використовуються міжнародними валютно-фінансовими організаціями.

У національній економіці відбувається постійний кругообіг доходів і продуктів, який опосередкований відповідним оборотом грошей. Грошовий обіг – рух грошей у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання національного продукту, який здійснюється шляхом безготівкового розрахунку і через оборот готівки. Грошовий оборот є сукупністю всіх грошових платежів і розрахунків, які здійснюються в народному господарстві.

Гроші не існують самі по собі, вони обслуговують потреби економіки і тому повинні по своїй кількісній масі і структури бути адекватним ім. У сучасних умовах грошовий оборот в Україні визначається реалами економічної кризи, неплатоспроможністю і збитковістю багато яких підприємств і низьким рівнем життя переважно населення. У процесі руху доходів і продуктів виникають взаємозв'язані, але протилежні по напряму товарні і грошові потоки.

У розвинутому ринковому господарстві грошовий обіг не може здійснюватися без участі і активної ролі банків. Банки стають необхідними посередниками у взаємних виплатах і розрахунках між підприємствами, організаціями, установами і окремими фізичними особами. Банки цілеспрямовано регулюють грошові потоки в народногосподарському обороті.

Потоки економічних ресурсів з одного боку, і грошовий потік доходів і споживацьких витрат – з іншою, здійснюються одночасно. Будь-які затримки, окрім тих, які викликані продажем товарів у кредит, створюють ситуацію неплатежів, що загрожує дезорганізації народногосподарського обороту.

Базова модель грошового обороту дає загальне уявлення про функціонування національної грошової системи. Альтернативою грошового обороту є неефективний бартерний обмін. Криза неплатежів сприяє розширенню прямого безгрошевого обміну товарами і послугами.

Найбільш складна модель грошового обороту має місце, коли в ній ураховується заощадження, інвестиції, фінансові ринки, державний сектор, а також міжнародні економічні зв'язки.

Грошовий оборот поділяється на дві взаємозв'язані частини:

1) сфера безготівкового обороту;

2) сфера наявного обороту.

Важливими макроекономічними індикаторами, які об'єктивно відображають ефективність і стабільність двох сфер грошового обороту, є: збалансованість бюджету, рівень інфляції, стан фінансів всіх секторів економіки, стабільність національної валюти, стан розрахунків і своєчасність всіх видів платежів, відповідність грошового і матеріально-вартісного економічних оборотів, раціональність податкової системи.

Безготівковий грошовий обіг – це рух засобів без використання наявних грошових знаків шляхом переліку сум по рахунках в банках або зарахування взаємних вимог. У безготівковому обороті гроші функціонують як спосіб платежу, тому що є проміжок часу між отриманням товарів і їх оплатою.

Переваги безготівкового обігу перед готівковим очевидні: прискорюється обіг засобів господарських суб'єктів; значно скорочуються суспільні витрати обігу; збільшується можливості держави що до регулювання грошової сфери.

Безготівкові розрахунки є розрахунками (платежами) за продукцію і послуги, які здійснюються двома основними способами: акцептний – інкасовим, коли поставка випереджає оплату, і акредитивним, – коли оплата випереджає відправленню продукції. Акцепт на цей раз виступає як згоди на оплату розрахункових документів. Інкасо – ця банківська розрахункова операція, завдяки якій банк одержує гроші за дорученням клієнта і зараховує ці гроші на його банківський рахунок на підставі поданих розрахункових документів. Акредитив – це розрахунковий документ, по якому один банк довіряє іншому за рахунок спеціально забронюваних для цього засобів оплату товарно-транспортних документів за відвантажені товари або надані послуги.

Безготівкові розрахунки здійснюються по двох основних потоках. Це, по-перше, надходження засобів на рахунок; по-друге, витрачання засобів з рахунку [7].

Безготівкові розрахунки між підприємствами, організаціями і установами всіх форм власності, підприємствами без створення юридичної особи і фізичними особами здійснюються в національній валюті України через банк шляхом перерахування коштів на рахунок одержувача. Засоби з рахунку клієнта списуються по розпорядженню його власника, окрім випадків, в яких чинним законодавством передбачено безперечне вилучення і безакцептне списання засобів. Розрахункові документи приймаються банком для виконання в межах наявних на рахунку клієнта засобів. Платежі одного клієнта за рахунок засобів іншого не допускається. Господарські суб'єкти самостійно вибирають форми розрахунків і указують їх при підписанні договору.

Відповідно до територіального розміщення підприємств (покупців – продавців) і банківських установ, що їх обслуговують, безготівкові розрахунки поділяються на місцеві, міжміські та міжнародні.

Місцеві розрахунки здійснюються між покупцем і постачальником продукції, якщо їх обслуговує одна установа банку або коли банк постачальника і банк покупця розміщені в тому самому населеному пункті.

Міжміські – це розрахунки, які здійснюються між покупцем і постачальником через банки (постачальника і покупця), що знаходяться в різних регіонах.

Міжнародні – це розрахунки, які здійснюються за операціями купівлі-продажу через банк постачальника, яким є зарубіжний банк.

Народногосподарське значення безготівкових рахунків полягає в прискореному обігу засобів, у забезпеченні в максимально короткий час грошової компенсації виробникам – власникам продукції, що поставляється, виконаних робіт і наданих послуг. Прискорення міжгосподарських розрахунків важливо як з макро-, так і з мікроекономічної точки зору.

Оптимізація сфери грошового обігу і підвищення ефективності здійснення готівкових операцій має важливе значення для досягнення фінансової і макроекономічної стабілізації національної економіки України.

Готівковий обіг – сукупність платежів, які здійснюються готівкою. У ринковій економіці сфера наявно-грошового обороту є обмеженою. Навпаки, для кризової економіки характерним є розширення сфери використовування готівки, яка обслуговує і господарський тіньовий оборот.

Механізми здійснення наявних операцій регулюються діючою законодавчою і нормативною базою.

У нинішніх кризових умовах рішучого значення набувають способи, які направлені на скорочення готівкового обігу, а також встановлення відповідного контролю по веденню операцій з готівкою. Всі ці способи мають антиінфляційний напрям. Сучасні економічні умови вимагають удосконалення готівкового обігу (як складової платіжної системи країни) з приведенням його у відповідність до потреб ринкової економіки.

Контроль за дотриманням правил ведення касових операцій дозволить зменшити масштаби використання готівки підприємствами і організаціями, і, відповідно, обмежити роль готівки як способу обслуговування руху тіньового капіталу, заховання доходів і ухилення від сплати податків до бюджету.

Складність проблеми полягає в тому, що необхідність раціоналізації платіжної системи вимагає, з одного боку, відмови від надмірного адміністративного регулювання наявного обороту і подальшої лібералізації операцій з готівкою, а з іншою – істотного їх скорочення на користь безготівкових форм розрахунків.

Хід ринкових реформ вимагає постійного перегляду і удосконалення нормативних документів, які регламентують обіг готівки. Досвід встановлення значних обмежень витрат підприємствами готівки показав неефективність подібних адміністративних засобів, які зменшують фінансову мобільність підприємств у складних умовах пристосування до нових принципів і умов діяльності.

Співвідношення готівкових і безготівкових розрахунків у країні є похідними від економічного і правового середовища, в якому діють суб'єкти господарювання. Тому, розробляючи нормативи регулювання обігу готівки, слід звернути увагу на те, що в умовах перехідної економіки рішення підприємств, у тому числі і щодо форм розрахунків, обумовлюється швидше потребою мінімізації витрат, чим максимізації прибутку. Сьогодні очевидно, що стимули розширення готівкового обігу знаходяться за власною сферою грошового обігу.

Висновки з проведеного дослідження. З проведеного дослідження можна зробити висновок, що такий об'єкт бухгалтерського обліку як грошові кошти займає значне місце в життєдіяльності підприємства, є вираженням оборотних коштів на стадіях постачання і реалізації кругообігу діяльності та вираженням капіталу підприємства, який спрямований на забезпечення його повноцінного функціонування. Таким чином, функціонування економіки важко уявити без системи розрахунків між суб'єктами господарської діяльності, забезпечення надійності та своєчасності платежів, першочергове місце в яких займають безготівкові розрахунки. Велика кількість підходів свідчить про становлення та розвиток безготівкових розрахунків в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 г., № 996-14.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
3. Гріценко О.І. Гроші та Грошово-кредітна політика / О.І. Гріценко: навч. посібник. – К.: ОСНОВІ, 1997. – 180 с.
4. Дугинській Б.Л. Аудит / Б.Л. Дугинській, А.І. Дугинськая: навч. посібник. – Донецьк: ДІЕХТ, 2002. – 111 с.
5. Костюк Д.І. Бухгалтерський облік на малих підприємствах відповідно до П (С)БУ / Д.І. Костюк. – Х.: Чинник, 2000. – 197 с.
6. Курс економіки: Підручник. – 3-е изд., доп. / под ред. Б.А. Райсберга. – М.: ІНФРА – М., 2000. – 716 с.
7. Лагутін В.Д. Гроші та грошовий обіг / В.Д. Лагутін : навч. посібник. – 2-ге вигляд., перероб. і доп. – К.: Товариство «Знання», 1999. – 181 с.
8. Сердюк В.Н. Бухгалтерський облік / В.Н. Сердюк : Учбово-практична допомога. – 6-е изд. – Донецьк: Донну, 2003. – 490 с.
9. Щетинін А.І. Гроші та кредит / А.І. Щетинін: Підручник: Вид. 2-ге, перероб. та доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 432 с.

СЕКЦІЯ 7
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 334:338

Антонюк О.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій
Національного гірничого університету

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ LEAN SIX SIGMA ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

У статті розглянуто *Lean Six Sigma* підхід до управління бізнес-процесами підприємства, наведено інструменти, визначено задовільні рівні якості бізнес-процесів у короткостроковому та довгостроковому періодах. Наведено особливості та переваги застосування методологій *Lean* та *Six Sigma* порівняно з класичними методами управління бізнес-процесами. Визначено умови доцільності застосування методології *Lean Six Sigma* для оптимізації якості бізнес-процесів підприємства, окреслено проблеми для вирішення з використанням методологій *Lean* та *Six Sigma*.

Ключові слова: бізнес-процес, перепроектування процесу, методологія *Lean Six Sigma*, сігма-рівень, сігма-зсув, парадокс збереження й еволюції, цикл безперервного вдосконалення Шухарта-Демінга.

Антонюк О.П. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ LEAN SIX SIGMA ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

В статье рассмотрен *Lean Six Sigma* подход к управлению бизнес-процессами предприятия, приведены инструменты, определены удовлетворительные уровни качества бизнес-процессов в краткосрочном и долгосрочном периодах. Приведены особенности и преимущества применения методологий *Lean* и *Six Sigma* по сравнению с классическими методами. Определены условия целесообразности применения методологии *Lean Six Sigma* для оптимизации качества бизнес-процессов предприятия, обозначены проблемы для решения с использованием методологий *Lean* и *Six Sigma*, цикл непрерывного совершенствования Шухарта-Деминга.

Ключевые слова: бизнес-процесс, перепроектирования процесса, методология *Lean Six Sigma*, сигма-уровень, сигма-смещение, парадокс сохранения и эволюции.

Antoniuk O.P. USING OF LEAN SIX SIGMA METHODOLOGY FOR INCREASING EFFICIENCY OF BUSINESS PROCESSES

Lean Six Sigma approach to managing business processes are considered, the tools are presented, satisfactory quality levels of business processes in the short and long run are defined, peculiarities and benefits of using *Lean* and *Six Sigma* methodology are discussed in the article. The conditions of *Lean Six Sigma* methodology implementation usefulness to optimize the quality of enterprise' business processes are determined; the problems to be solved by using *Lean* & *Six Sigma* are highlighted, cycle of continuous improvement Shewhart-Deming.

Keywords: business process re-engineering process, methodology *Lean Six Sigma*, sigma-level sigma-shift, the paradox of preservation and evolution.

Постановка проблеми. Під час економічного спаду за нестабільних економічних умов перед українськими підприємствами постала задача пошуку нових та вдосконалення випробуваних методів підвищення ефективності організації бізнес-процесів насамперед у двох напрямах – управління його поточною діяльністю для максимізації прибутку і знаходження перспектив для розвитку свого бізнесу. Мета першого завдання є концентрація уваги на заходах та процесах, які дозволяють бездоганно задовольнити вимоги клієнта. Метою другого завдання є визначення нових та кращих властивостей продукції, які будуть затребувані клієнтами. Протягом останніх кризових років на Україні і по всьому світі, організації зосередили всі свої зусилля на вдосконалені процесів підвищення продуктивності витрат – у багатьох випадках з використанням методології *Lean Six Sigma*. Взагалі, процеси росту сприяють розвитку підприємства, є його ціллю. Але, більшість підприємств не в змозі підтримувати зростання на довгострокову перспективу. Кілька останніх досліджень показали, що тільки близько 10-15 відсотків компанії зуміли перевершити своїх конкурентів і залишитися на кривій зростання більш ніж на кілька років для того, щоб принести прибуток вище середнього для своїх акціонерів.

Аналіз останніх досліджень. Історично склалося так, на процеси росту значною мірою впливають випадкові процеси. Це породило почуття ризику і непередбачуваності для менеджерів, відповідальних за досягнення результатів передбачуваним для акціонерів чином. Інвестиції в можливості зростання не повинні бути випадковими. Саме через розуміння важелів ключових змінних, що впливають на інновації та зростання, можемо побудувати передбачуваний, масштабований і повторюваний процес [1-3].

Широко вживаними є п'ять основних методів досягнення цілей вдосконалення бізнес-процесів організацій, а саме:

- методика швидкого аналізу рішення (FAST) концентрує увагу на певному процесі в ході одноденної або дводенної наради групи фахівців для визначення способів поліпшення цього процесу;
- бенчмаркінг процес базується на порівняльному аналізі господарських процесів організації з еталонними процесами організацій, що виконують однакові або схожі функції;

• перепроектування процесу концентрує увагу та зусилля на вдосконаленні існуючого процесу і для цього розробляється імітаційна модель його поточного стану;

• інжиніринг процесу – метод проектування бізнес-процесів новостворюваних організацій або бізнес-процесів нових видів бізнесу в існуючих організаціях з урахуванням передового досвіду;

• реінжиніринг процесу – фундаментальне переосмислення і радикальне перепроектування бізнес-процесів для досягнення істотних поліпшень [4].

Але співвідношення «числа успішних впроваджень» до «загального числа впроваджень» у *Lean* та *Six Sigma* вище в порівнянні з іншими методами і концепціями менеджменту якості [5].

Проблематику управління бізнес-процесами висвітлено в роботах вітчизняних і зарубіжних дослідників, серед яких слід відзначити О. Азарян, В. Андрієнка, М. Вески, Б. Вильямс, Т. Давенпорта, У. Демінга, К. Джиджи, О. Оліфірова, П. Панде, Л. Таранюка, А. Садєкова, Е. Уткіна, М. Хаммера, Дж. Чампі та інших [5-9].

Проте організація бізнес-процесів на підприємстві, теоретико-методолгічні аспекти формування та механізм ефективного використання в сучасному суспільстві досліджені недостатньо. З огляду на існуючий стан економіки України необхідно шукати дієві засоби та інструментарій керування бізнес-процесами підприємства, що враховують його особливості.

Метою роботи є визначення умов доцільності застосування методології *Lean Six Sigma* для оптимізації якості бізнес-процесів в умовах кризових явищ економіки, дослідження інструментарію, окреслення та вирішення проблем з використанням методологій *Lean* та *Six Sigma*.

Викладення основного матеріалу дослідження. Оптимізація якості бізнес-процесів в умовах кризових явищ економіки стає головним фактором забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств [1, с. 1]. Керування бізнес-процесами відбувається на більшості підприємств, що забезпечує функціонування підприємства, ті підприємства що свідомо включають удосконалення бізнес-процесів у свою стратегію, розробляють методологію і техніку здійснення змін, відслідковують їхнє впровадження й аналізують зворотній результат, можуть говорити про управління бізнес-процесами.

Сутність методу *Six Sigma* базується на статистичних законах. Спрощено, терміни *шість сигма процес*, *сигма рівень*, або *сигма значення* процесу стосуються ідеї, що якщо відхилення між середнім значенням основного показника процесу та межею допустимих значень цього показника не перевищують ± шість стандартних відхилення – якість процесу задовільна, (див. рис. 1). Нехай m – середнє арифметичне розподілу досліджуваної випадкової величини, σ – стандартне відхилення досліджуваної випадкової величини.

На рис. 1. для зручності по осі абсцис наведено значення досліджуваної випадкової величини та співпадає з стандартним відхиленням σ, взагалі вони можуть не співпадати, середнє арифметичне m=0, по осі ординат шкала не наведена, тому що висота кривої залежить от щільності точок на осі абсцис, за якими побудовано графік..

Між абсцисами m±σ розташовано 68,3% всієї площі кривої нормального розподілу. Це означає, що при нормальному розподілі 68,3% всіх виміряних значень відхиляються від середнього значення не більше ніж на σ, тобто всі вони знаходяться в межах ±σ. Площа, обмежена ординатами, проведеними на відстані ±2σ з обох сторін від центру становить 95,4% і відповідно стільки ж одиниць сукупності знаходиться в межах m±2σ. І нарешті, 99,73% всіх значень знаходиться в межах m ±3σ.

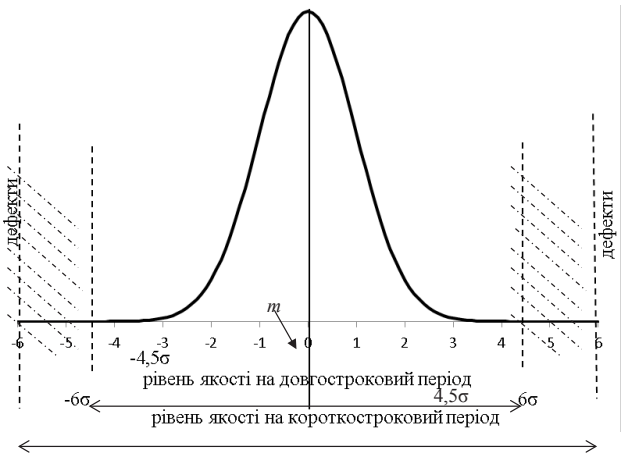


Рис. 1. Sigma рівні процесу

Це так зване правило «трьох сигм», характерне для нормального розподілу. Згідно з цим правилом за межами відхилення на 3σ находиться не більше 0,27% всіх значень величин, тобто 27 реалізацій на 10 тисяч.

Якщо, за правилом трьох сігм, рівень надійності одного бізнес-процесу складає 99,73%, то з ростом складності технологічного процесу в цілому, якщо бізнес-процес включає до 10 складових операцій кінцевий рівень якості складе 97,33 (49,98)%, а при комбінації 100 таких процесів – 76,31 (24,98)% що є незадовільним.

Статистично кажучи, нормально розподілений процес матиме 3,4 дефекти на мільйон одиниць виготовленої продукції за 4,5 стандартних відхилень вище або нижче середнього (σ=4,5). Це означатиме, що 3,4 дефекти на мільйон відповідають 4,5σ, а не 6,0σ. 1,5σ, які додаються до 4,5σ стосується поняття відомого як *сигма зсуву*. Він заснований на припущенні, що процеси зсуву і дрейфу мають місце протягом тривалого періоду часу виконання процесу. За відсутності конкретних даних для даного процесу, припускаємо, що зрушення можуть бути приблизно на 1,5 *сигма-рівня*. Таким чином, процес здатний забезпечити задовільну якість на 4,5 *сигма-рівні* на довгостроковій перспективі забезпечує задовільну якість на 6 *сигма-рівні* в короткостроковій перспективі. Тому задаючи кінцевий рівень якості шість стандартних відхилень, отримаємо рівень якості 96,6% на 1 млн. процесів. Шість сігма саме такий рівень є прийнятним для вдоволення вимог замовників.

Сучасний виробничий процес включає величезну кількість етапів, у ньому задіяна велика кількість людей, процеси відбуваються з великою швидкістю. Досить часто виникають ситуації, коли досить важко визначити який етап або операція створює головні відхилення як по величині, так і за кількістю та якістю або часом.

Для розв'язання проблем у діючих бізнес-процесах або системах застосовують цикл DMAIC: визначення, вимірювання, аналіз, оптимізація, контроль.

Основу методології шість сігма складають п'ять етапів [3]:

• *Визначення* цілей вдосконалення процесу, що збігаються з потребами споживачів та стратегією під-

приємства, визначення дефектів, постановка задачі, мети і плану проекту. Необхідно виділити в загальному потоці процесів, саме ті які вносять найбільший внесок у появу відхилень, які найбільшою мірою впливають на якість кінцевого продукту. Конкретне втілення цього етапу може бути реалізовано різними інструментами, а саме аналіз Парето, FMEA, опитування клієнтів.

• *Вимірювання* поточної продуктивності процесу на основі збору даних. Необхідно проводити достовірні, довготривалі вимірювання досліджуваних параметрів з метою вивчення відхилень. Після отримання досить великого обсягу вимірювальної інформації проводиться її аналіз.

• *Аналіз* – необхідно визначити ті фактори, які впливають на величину і частоту появи відхилень. Для цього необхідно керуватися науковими положеннями сучасної теорії статистичного аналізу. Завдання визначення кількісного впливу факторів на процес складне завдання. Проводиться факторний аналіз причинно-наслідкового зв'язку між вихідними і вхідними факторами для встановлення критичних факторів, що чинять максимальний вплив на систему, також застосовуються методи планування експерименту.

• *Оптимізація* процесу за рахунок оптимізації критичних факторів. Відхилення викликаються під впливом кількох головних домінуючих факторів, які мають бути виявлені на попередньому етапі, їх корегують або усувають. Після усунення цих факторів зникають і систематичні відхилення. Це можуть бути заходи технологічні (установка нового обладнання, модернізація і налагодження устаткування, зміни в технологію виробництва, зміна режимів роботи, вихідної сировини і т.д.), організаційні (зміни в структуру організації, системи оплати працівників, рівня їх підготовки, розстановки працівників і т.д.), психологічні (робота по сумісності працівників, втома від монотонної роботи, ергономічні заходи тощо). Усі заходи проводяться цілеспрямовано, після об'єктивного вивчення процесу на 3-му етапі, так як будь-яка зміна вимагає виділення ресурсів. Тут повною мірою повинен виконуватися принцип Парето, виділення ресурсів у першу чергу на ті заходи, які дають найбільший ефект.

• *Контроль* процесу та системи для того, щоб процеси виконувалися на належному рівні, використовуючи карти Шухарта [3].

У разі недосягнення належного результату цикл DMAIC необхідно повторити або через деякий час.

Для створення нових бізнес-процесів, продуктів або систем застосовують цикл DMADV: визначення, вимірювання, аналіз, дизайн, верифікація.

Фундаментальний підхід з *Six Sigma* втілюється в рівняння $Y=F(x)$. Y – залежна або вихідна змінна, що підлягає оптимізації. Це можуть бути параметри якості, такі як надійність, прибутковість, або частки ринку. X – незалежні або вхідні змінні, які впливають на вихідну змінну Y. Наша мета охарактеризувати залежність між Y і x. Після того, як залежність буде визначена, можемо ефективно використовувати незалежні змінні для оптимізації процесу і досягнення бажаного рівня продуктивності для Y. *Six Sigma* має набір методів, які дозволяють нам визначити і оптимізувати залежність між Y і x -ми. Набір цих методів показано на рис. 2.

Рис. 2. Інструментарій методологій *Lean* та *Six Sigma*

Більшість інструментів можна назвати спільними для *Lean* та *Six Sigma* методології, однак є такі, що більш притаманні тій чи іншій.

Іншою ефективною методологією виступає *Lean,* що пов'язана з усуненням втрат, пов'язаних з рухом матеріальних та інформаційних потоків за рахунок оптимізації процесів, усунення зайвих витрат часу, зайвої якості, що призведе до підвищення швидкості потоків. У центрі уваги *Lean* потік створення цінності для споживача, що дозволяє підвищити швидкість дослідження та усунення втрат потоку для збільшення виробництва, без залучення додаткових ресурсів. У центрі уваги *Six sigma* усуненням дефектів за рахунок точного керування параметрами процесу. Де *Six Sigma* скорочує кількість помилок, *Lean* виробництво спрощує процеси, а чим простіший процес, тим менша в ньому варіація, а чим менша варіація, тим менше помилок.

При цьому під втратами розуміють будь-яку дію, чи ситуацію, які призводять до споживання ресурсів, але не підвищує ринкову вартість продукту (послуги), збільшується лише собівартість.

Six sigma підходить для розв'язання операційних задач, у той час для розв'язання проектних задач доцільніше використання інструментарію *Lean*.

Переваги методології *Six sigma* в тому, що вона складається з набора методів, практик та рекомендацій, об'єднаних в структурований підхід, який вказує шлях досягнення рівня 6,0σ (3,4 помилки на 1 млн.). Відповідати *Six sigma* – означає орієнтуватися на вимоги замовника, виробляти якісну продукцію, скоротити втрати на доопрацювання, ремонт, додаткову перевірку до мінімуму.

Також *Lean* не встановлює вимог до форми реалізації проекту і формалізованих зобов'язань з боку вищого керівництва, запланованого виділення ресурсів, відстеження успіху з прийняттям коригувальних дій і т. д., ці заходи є прерогативою методології *Six Sigma*.

Концепція *Lean* мало сфокусована на запитах споживачів, у концепції *Six Sigma* фокус на вдоволення потреб споживачів – ключовий елемент.

У рамках методології *Lean* дефекти та невідповідності визнаються одним з основних джерел втрат на підприємстві, при цьому в ній не розглядаються методи статистичного управління процесами для усунення втрат, що є одним з основних елементів *Six Sigma*.

Об'єднана методологія *Lean Six Sigma* використовуючи внутрішні ресурси системи, дозволяє досягти досконалості, у той час, коли використання інноваційних методів та інструментів за межами моделі на систематичній основі призводить до покращення результату роботи процесів системи в цілому.

Висновки. Методологія *Six Sigma* фокусується на рівні якості всіх процесів у системі, у той же час *Lean* фокусується на потоці, усуненні зайвих операцій.

Оптимальною є комбінація зазначених вище методологій, застосування обох методологій дозволяє досягти кращих результатів і для виробника, і для замовника.

Для розв'язання 70-80% бізнес-проблем достатньо застосування порівняно простих методів – вивчення,

перевірка, коректування, планування, виконання, заснованих на циклі безперервного вдосконалення Шухарта-Демінга (PDCA). Для розв'язання останніх 20-30% проблем може знадобитися структурований підхід *Lean Six sigma* – DMAIC або DMADV.

Побудова бізнес-процесів організації які забезпечать бездоганний рівень виконання вимог клієнтів, постійно створюючи нові властивості продуктів і вибірково відмовившись застарілих властивостей продуктів для послідовно стійкого економічного зростання не легке завдання. Цей тип організації повинен прийняти парадокс збереження й еволюції одночасно. Управління такої організацією включає в себе успішне поєднання і поділу процесів, систем і структур, які працюють на протилежних рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безгін К.С. Управління якістю бізнес-процесів на підприємстві: автореферат дис. канд. наук: 08.00.04 / Костянтин Сергійович Безгін. – Приазовський державний технічний університет Міністерства освіти і науки України, Маріуполь, 2009.
2. Jugulum R. Design for Lean Six Sigma: A Holistic Approach to Design and Innovation / Rajesh Jugulum and Philip Samuel. – Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc. 2008 – 311 p.
3. Метод управления качеством «Шесть сигм» – [Електронний ресурс] http://www.rosbo.ru/articles.php?cat_id=60&id=422.
4. Weske M. Business process management / M. Weske. – Berlin: Springer, 2012. – p. 403.
5. George M.L. Lean Six Sigma: Combining Six Sigma Quality with Lean Speed / M.L. George. – ASQ Quality Press, 2002.
6. Джиджи К. Шесть сигм для «чайников» / К. Джиджи, Нейл Де-Карло, Брюс Вильямс. – М.: Диалектика, 2008. –320 с.
7. Процедурная систематика Шести сигм – [Електронний ресурс] http://www.management.com.ua/qm/qm149.html.
8. Панде П. Что такое «Шесть сигм»? Революционный метод управления качеством / Пит Панде, Ларри Холп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 158 с.
9. Джордж Л. «Бережливое производство + шесть сигм» в сфере услуг: Как скорость бережливого производства и качество шести сигм помогают совершенствованию бизнеса / Майкл Л. Джордж; [пер. с англ.] – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 402 с.

УДК 004.78:336.76

Говорушко Т.А.
доктор економічних наук, професор
Національного університету харчових технологій

Ситник І.П.
кандидат технічних наук, доцент
Національного університету харчових технологій

Рябуха О.Д.
студент
Національного університету харчових технологій

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМИ «METASTOCK» У ФІНАНСОВІЙ АНАЛІТИЦІ

Стаття присвячена визначенню особливостей прикладної програми технічного аналізу фінансових ринків «MetaStock». Вона дозволяє безпосередньо здійснювати операції та процедури, які потребують багато часу і зусиль під час збирання й обробки великої кількості аналітичної інформації та подавати її наглядно в режимі реального часу. У статті визначено основні інструменти, переваги та недоліки даної програми, що визначає специфіку її використання.

Ключові слова: інформаційні технології, фінанси, фінансові ринки, технічний аналіз, «MetaStock».

Говорушко Т.А., Сытник И.П., Рябуха А.Д. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГРАММЫ «METASTOCK» В ФИНАНСОВОЙ АНАЛИТИКЕ

Статья посвящена определению особенностей прикладной программы технического анализа финансовых рынков «MetaStock». Она позволяет непосредственно осуществлять операции и процедуры, которые требуют много времени и усилий при сборе и обработке большого количества аналитической информации и подавать ее наглядно в режиме реального времени. В статье определены основные инструменты, преимущества и недостатки данной программы,что определяет специфику ее использования.

Ключевые слова: информационные технологии, финансы, финансовые рынки, технический анализ, «MetaStock».

Hovorushko T.A., Sytnyk I.P., Riabukha O.D. THEORETICAL ASPECTS USING «METASTOCK» FINANCIAL ANALYTICS

The article is devoted to defining characteristics of the application of technical analysis of financial markets «MetaStock». It allows you to directly perform operations and procedures that require a lot of time and effort in gathering and processing large amounts of analytical information and present it clearly in real time. The article outlines the basic tools, advantages and disadvantages of the program that determines the specificity of its use.

Keywords: information technology, finance, financial markets, technical analysis, «MetaStock».

Постановка проблеми. У сучасному світі застосування інформаційних технологій є необхідною умовою розвитку та прогресу в будь-якій сфері діяльності. Міжнародні фінансові ринки – не виключення, бо невід'ємним елементом механізму його функціонування й дослідження є спеціалізоване прикладне програмне забезпечення.

Збільшення швидкості економічних процесів, що веде до дефіциту часу при ухваленні рішень, посилювання конкуренції, нерівномірність розподілу інформації та інші чинники роблять необхідним інформаційний супровід діяльності компаній, інформаційне програмування очікувань і поведінки економічних агентів, формування у них певних цільових установок.

Актуальність теми безпосередньо пов'язана з важливістю аналітичного й інформаційного забезпечення учасників фінансового ринку для прийняття оптимальних інвестиційних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз методологічних підходів до застосування технічного аналізу містять класичні роботи, присвячені проблемам інвестування, зарубіжних авторів таких, як Г. Александер, Д. Бейлі, Е. Нейман, Д. Фабоцці, У. Шарп. Практичні аспекти застосування технічного аналізу за допомогою прикладного програмного забезпечення вивчали вітчизняні та російські дослідники: В.І. Сафін, А.М. Блюмин, В.М. Гужва, О.А. Джусов, І.В. Журавльова, М.М. Заверач, В.Ф. Коломієць, Є.М. Заверач, А.Г. Постєвой, Н.А. Феоктистов та ін. В їх роботах надається характеристика графічних методів технічного аналізу, але недостатньо уваги приділено висвітленню інструментів прикладних програм, які дозволяють реалізувати аналітичні методи.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в оцінці сучасної прикладної програми технічного аналізу «MetaStock» і визначені найбільш важливих інструментів і функцій, які вона пропонує користувачам .

Виклад основного матеріалу. Технічний аналіз у фінансовій аналітиці – це сукупність методів прогнозування тенденцій зміни цін і майбутніх тенденцій на фондовому ринку, заснованих на обробці графічної інформації історичних змін показників ринку і виконанні статистичних розрахунків з використанням графічного представлення інформації.

Його основою є аналіз тимчасових рядів цін – «чартів» (від англ. chart). Окрім цінових рядів, у технічному аналізі використовується інформація про обсяги торгів та інші статистичні дані. Найчастіше методи технічного аналізу використовуються для аналізу цін, що змінюються вільно, наприклад, на біржах.

Сучасний технічний аналіз має свої витоки з робіт Чарльза Генрі Доу, який відзначив, що на лінійному графіку зміни ціни продажу в часі спостерігаються певні графічні моделі, які вказують на тенденції розвитку ринку.

Доу сформулював шість базових принципів технічного аналізу:

– вивчення минулого визначає розуміння майбутнього, тобто на основі вивчення динаміки цін у минулому і психології інвесторів можна передбачати рух цін в майбутньому;

– поточна ціна відображає всю відому ринку інформацію, здатну вплинути на цей ринок, відповідно, технічний аналітик має вивчати тільки динаміку цін, а не причини їх зміни;

– рух цін на фінансові активи має характер тренда, тобто має певну спрямованість, яка зберігається протягом деякого часу;

– будь-який тренд проходить три фази свого розвитку – фазу консолідації, фазу зниження (або зростання) та фазу піку;

– динаміка індексів ринку повинна співпадати;

– обсяг продажів має збільшувати в напрямі головного тренду.

Прикладні програми для технічного аналізу фінансових ринків дають можливість безпосередньо здійснювати операції та процедури, які потребують багато часу і зусиль під час збирання й обробки великої кількості аналітичної інформації та подавати її наочно в режимі реального часу. Серед найбільш відомих програм слід відзначити такі, як: ELWAVE, MetaStock, «Рейтер», «Доу-Джонс», «Телерейт», «Тенфор», «Блумберг».

Один трейдер навів таку асоціацію щодо застосування комп'ютера та програми технічного аналізу для роботи на фінансових ринках: «Біржовик без комп'ютера – це велотурист. Його ноги міцніють від того, що він крутить педалі. Він встигає багато чого помітити, але швидкість його мала. Для ділової поїздки, коли потрібно швидше дістатися місця, краще взяти машину». Тобто побудова графіків можлива вручну: це допомагає розвинути чуття до змін цін. Набивши руку на графіках виникає необхідність у розширенні аналізованих ринків і застосуванні технічних індикаторів. Ось для цього і необхідна програма технічного аналізу [2].

На сьогодні програма MetaStock, що розроблена компанією Equis, є найбільш затребуваним інструментом для технічного аналізу, Інтернет-трейдингу. Сьогодні ця програма належить компанії Innovative Market Analysis. Трейдерам зараз запропоновано тринадцяту версію програми. MetaStock – це програма для проведення поглибленого технічного аналізу, що використовується як приватними інвесторами, так і професійними трейдерами й аналітиками інвестиційних компаній і банків. MetaStock є визнаним стандартом для ринку, її застосовує більше ніж 300 000 користувачів [4].

Програма MetaStock володіє відмінними функціональними можливостями, які задовольнять потреби практично будь-якого учасника біржового ринку. У неї зручний та інтуїтивно-зрозумілий інтерфейс, що створює комфортні умови для трейдингу.

MetaStock є першою програмою, що дійсно використовує об’єктно-орієнтовний інтерфейс, тобто команди об’єктам на екрані передаються безпосередньо. Користувач може легко і миттєво внести зміни, викликавши на екран контекстне меню конкретного об’єкта.

Програма MetaStock використовується для аналізу акцій, облігацій, ф’ючерсів, індикаторів, опціонів, нерухомості, взаємних фондів.

Робота з даними в MetaStock реалізована дуже зручно і просто. Вхідні дані MetaStock може одержувати з текстових таблиць, файлів у форматах пакетів Word і EXCEL, а також безпосередньо в форматах фірм –розповсюджувачів фінансової інформації. Котирування та інші дані надходять в MetaStock безпосередньо з біржі в режимі реального часу.

Платформа MetaStock оснащена зручною системою роботи з графіками, яка дозволяє налаштовувати уявлення цінового ряду (свічки, лінії, бари та інше), масштабувати осі, вставляти вбудовані і призначені для користувача індикатори, а також наносити на ціновий графік рівні Фібоначі, лінії трендів, тимчасові зони Фібоначі і інше. На додаток до існуючих графіків в останніх версіях програми добавлені чотири технічні лінії: ODDS Pobability Cones, Standard Deviation Channel, Standard Error Channel, Triangles. Всі графіки та індикатори користувач може перетягувати в зручне для себе місце, при цьому є можливість налаштовувати кольорову палітру та інші параметри. Цінові графіки не тільки масштабуються, але і накладаються один на одного. Всі налаштування графіків зберігаються в шаблони, між якими реалізована можливість швидкого переходу.

Графічні методи, що використовуються програмою MetaStock для технічного аналізу різноманітні. Як правило, для відображення біржової інформації використовують:

– лінійні графіки;
– стовпчикові діаграми (гістограми);
– графіки у вигляді «барів»;
– «японські свічки»;
– графіки типу «хрестики-нулики».

Лінійні графіки використовуються для відображення зміни в часі різних видів цін активів (попиту, пропозиції, закриття тощо). На практиці використовується два способи побудови вертикальної шкали лінійного графіку:

– використання арифметичної вертикальної шкали, яке є доцільним якщо діапазон зміни ціни є невеликим;

– використання логарифмічної вертикальної шкали, яка дозволяє нівелювати великі розриви в значеннях ціни.

Кожна діаграма може містити інформацію про ціну відкриття, закриття, мінімальну ціну продажів (Low), найвищу ціну продажу за період (High). Вважається, що в ціні відкриття відбита думка любителів про ціни на фондовому ринку, а в ціні закриття – думка професійних гравців ринку.

Графіки у вигляді «барів» відображають зміну цін у вигляді серії вертикальних відрізків, які будуються за певними правилами. Як і лінійні графіки, цей тип біржових діаграм можна будувати з використанням арифметичної або логарифмічної вертикальних шкал. У більшості випадків кожен бар показує максимальну, мінімальну ціни та ціну закриття для історичних даних, а в режимі реального часу – максимальну, мінімальну та останню ціни на актив.

Звичайно, відрізок, що відображає рівень ціни закриття є вдвічі товщим, ніж відрізок «тіла бара», який показує розрив між максимальною та мінімальною ціною. Ціна закриття весь час рухається вниз або вгору по «тілу бара» у залежності від зміни ціни.

Графіки у вигляді «японських свічок» відображають динаміку фінансового ринку особливим чином. Кожний період часу відображається у вигляді «свічок» та тіней, які ще прийнято називати «фіти лями». Тіло свічки відбиває ціну відкриття та закриття, а тіні – максимальну та мінімальну ціну, якщо вони знаходять за межами цін відкриття та закриття.

Крім того, свічка надає візуальну інформацію щодо відновної зміни ціни фінансових інструментів за період:

– якщо ціна закриття або остання ціна є нижчою за ціну відкриття, тіло свічки буде чорного кольору, що вказує на те, що учасники ринку продають фінансові інструменти;

– якщо ціна закриття або остання ціна є вищою за ціну відкриття, тіло свічки буде білого або червоного кольору, що вказує на те, що учасники ринку купують фінансові інструменти.

Графіки типу «хрестики-нулики» є найпростішим методом наочного відображення інформації про динаміку ринку. Вони будуються у вигляді вертикальних стовпців, де вертикальна шкала поділена на клітини. Розмір клітини залежить від прийнятого аналітиком масштабу щодо відображення зміни цін у відсоткових пунктах.

Графік починається з крапки, що відповідає стартовій ціні фінансового інструменту. У випадку зростання ціни на графіку ставиться хрестик за кожне підвищення ціни на кількість відсоткових пунктів, прийнятих за одиницю розмір клітинки. При зниженні ціни на графіку ставиться нулик за кожне скорочення ціни на кількість відсоткових пунктів, прийнятих за одиницю масштабу. Хрестики ставляться вверх по відношенню до стартової точки, а нулики – вниз. Важливим параметром графіків «хрестики-нулики» є кількість клітин, що вказують на розворот графіку. Як правило, використовується розворот після трьох клітинок та більше.

Metastock може використовуватися як для аналізу всередині дня, так і для аналізу графіків в іншому часовому масштабі (денні, тижневі, річні графіки). Найбільший ефект дає використання програми Metastock для торгівлі всередині дня. У сукупності з додатковими програмними продуктами Metastock дозволяє проводити аналіз online по мірі надходження нової цінової інформації.

MetaStock дозволяє вирішити три основні завдання (сканувати ринок, аналізувати дані, тестувати системи), які вирішуються завдяки можливості написання призначених для користувача індикаторів (модуль Indicator Builder), оптимізації торгових систем (модуль Trade System), обробці даних у режимі онлайн (підключати дані), створення експерта (модуль Expert Advisor) і торгового робота, налаштування розвідника (модуль The Explorer) [4].

У програми MetaStock є особливість, яку впровадили розробники, передбачивши більше 200 вбудованих індикаторів і лінійних аналізаторів.

Серед них 30 нових індикаторів, таких як DEMA, TEMA, (відповідно Double і Triple Exponential Moving Average), Range Indicator, Stochastic Momentum Index та ін. До найбільше цікавих із них варто віднести: ковзна середня (Moving Average), індикатор MACD, кореляційний аналіз (Correlation Analysis), рівні Фібоначі (Fibonacci Retracements), медіана цін (Median Price), індекс грошового потоку (Money Flow Index), коефіцієнт детермінації (r-squared), індекс випадкових блукань (Random Walk Index), середньоквадратичне відхилення (Standard Deviation), індикатор поляризованої фрактальної розмірності, можливість проведення спектрального аналізу, тощо [3].

Програма MetaStock оснащена вбудованою мовою мікрокоманд (модуль Indicator Editor), яка дозволяє створювати і застосовувати на практиці власні торгові стратегії і індикатори. Така функція є дуже зручною для користувача, оскільки передбачає в разі необхідності створення для вирішення особистих завдань трейдера способу технічного аналізу.

Свої торгові ідеї користувач може перевірити за допомогою System Tester, який є одним з основних елементів програми.

Торгова стратегія це чітко сформульований набір правил для торгівлі на фінансовому ринку, правила для відкриття і закриття позицій. Аналогічно використовується термін «торгова система». Розробляються стратегії за допомогою комбінації різних формул, нерівностей та індикаторів. Усі умови записуються в тестер, який проводить аналіз ефективності та видає відповідний звіт. У результаті розрахунку буде видно, забезпечить або ні ця стратегія прибуток.

Також System Tester MetaStock здатна порівняти кілька торгових стратегій і зробити висновок, яка з цих позицій є найбільш прийнятною. Для тестування можуть також задаватися різні комісії та інші ринкові умови. Програма може провести оптимізацію ряду параметрів стратегії для поліпшення її ефективності. Варто відзначити, що оптимізація проводиться на підставі історичних даних. Указаний модуль дає можливість користувачеві зрозуміти, буде розроблена ним стратегія прибутковою або ні і чи є сенс випробовувати її практично.

З елементом MetaStock Expert Advisor процес трейдингу може бути автоматизований, що нада-

лі дозволяє створити декілька механічних торгових систем. Елемент Expert Advisor оповіщає користувача щодо сприятливих умов для купівлі або продажу цінних паперів. Є можливість для користувача створювати свою систему сповіщення, за умов якої зміни, що цікавлять його на ринку, будуть своєчасно представлені, як у сканера ринку.

Наступним необхідним інструментом аналізу для трейдера є модуль Explorer, здатний ранжирувати та сортувати цінні папери за параметрами, які задав користувач, на основі методів корелятивного й циклічного аналізу, та своєчасно оповіщати про сприятливі умови для купівлі або продажу цінних паперів.

Модуль Downloader являє собою механізм для збирання даних. Цей модуль подає дані про оновлення курсів цінних паперів із декількох джерел у режимі реального часу. Ця функція збирає дані, перевіряє їх достовірність і, якщо є необхідність, робить коригування [3].

Основні переваги програми MetaStock:

– точне визначення моменту відкриття та закриття позицій;

– можливість створення власних торгових систем та індикаторів на будь-яких видах цінних паперів;

– бібліотека експертів допоможе в складних ситуаціях на ринку, визначить, де саме зароджуються тренди, підкаже моменти виникнення цікавих для вас комбінацій свічок і багато іншого;

– широкий вибір готових індикаторів для аналізу і прогнозу ринкових ситуацій, який допоможе правильно здійснювати угоди;

– системність;

– можливість застосування роботі;

– зручні можливості для експорту та імпорту даних.

Проте, приступаючи до роботи з будь-якою програмою, а особливо з платформами для технічного аналізу, необхідно враховувати не тільки її можливості, а й недоліки, які так чи інакше можуть вплинути на роботу трейдера:

1) Мова макрокоманд в MetaStock не призначена для написання складних формул, тому трейдер не зможе реалізувати деякі із завдань. Вирішити цю проблему можна за рахунок використання зовнішніх додаткових функцій, які представлені модулями, що динамічно підключаються. Однак не кожен може самостійно написати ці модулі.

2) У програмі MetaStock для встановлення ціни відкриття і закриття позиції необхідно вибирати з цін відкриття, закриття, максимуму і мінімуму, отже, трейдер не зможе встановити стоп на закриття або відкриття позиції по ринку або за ціною сигналу.

3) Мова в MetaStock досить бідна, що також позначається на неможливості застосування в торговельній системі, що створюється, методів управління капіталом (Money Managment). Покупка здійснюється тільки на весь наявний капітал з поправкою на реінвестування.

4) Звіт про тестування торгової системи (System report) являє собою досить об'ємний документ з безліччю інформації, яка, однак, найчастіше марна. Усі обчислення проводяться з урахуванням реінвестування капіталу, а ряд параметрів обчислюються некоректно.

Приміром, annual percent gain/loss (середній відсотковий дохід або втрата) визначається програмою як різниця між кінцевою і початковою точкою кривої доходу, яка потім ділиться на кількість років тестування. Таким чином, прибутковість системи показується дещо завищеною, оскільки в цьому випадку відсутній облік впливу реінвестування. Величина просадки капіталу, максимальні і середні по прибутковості і збитку угоди, а також середній дохід, визначаються в абсолютних значеннях. Таким чином, рейдер не може оцінити значимість даних параметрів по відношенню до наявного капіталу.

Окремо варто відзначити, розрахунок Avg.Win/Avg. Loss (відношення середньої прибуткової угоди до середньої збиткової). Через те, що розрахунок ведеться в абсолютних величинах, а не в відносних, виходить так, що найбільша вага відображена по останній угоди, а найменша – по перших, що в підсумку призводить до спотворення обчислюваних величин.

5) В програму MetaStock не вбудовані засоби, що визначають поточну позицію і тривалість знаходження в конкретній позиції.

6) Також програма обмежує розмір файлу з даними для технічного аналізу, який не може бути більше, ніж 65 000 записів. Таким чином, якщо перевищується дана цифра, то старі дані автоматично витісняються новими без можливості відновлення.

Уцілому, для технічного аналізу програма MetaStock є на сьогодні кращою та найпопулярнішою програмою з-поміж доступних для трейдера.

Висновки. Таким чином, прикладне програмне забезпечення технічного аналізу фінансових ринків відіграє істотну роль у роботі трейдерів, дає можливості для швидкого здійснення математичних розрахунків і застосування на практиці складних наукових теорій. Крім того, програма «MetaStock» являє собою електронну платформу для торгівлі на фінансових ринках і, крім аналітичної підтримки, безпосередньо є технічним інструментом здійснення угод. Проте вона має достатньо недоліків, які потрібно враховувати при виборі даного продукту.

Що ж до перспектив подальших досліджень у цьому напряму, то розглянуті вище сутнісні характеристики програми «MetaStock» є підґрунтям для подальших досліджень з метою урахування особливостей використання її інструментарію в умовах функціонування фінансових ринків України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Программа MetaStock [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://t-traders.com/other/forex-soft/3876-programma-metastock.html.
2. Сафін В. І. Создание и оптимизация торговых систем в MetaStock: навч. посіб. / В. І. Сафін . – Школа валютного трейдера, 2001. – 180 с.
3. Системы Интернет – трейдинга METASTOCK [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kbrobot.ru/about_metastock.html/.
4. Шеремет Т. Г. Характеристика прикладного програмного забезпечення технічного аналізу міжнародних фінансових ринків / Т. Г. Шеремет, І. О. Астапова // Підприємництво, маркетинг та менеджмент, 2012 р. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – С. 520-525.

УДК 330.43(075.8)

Обнявко Т.С.
викладач кафедри тилового забезпечення Військової академії

Онищенко О.А.
доктор технічних наук, професор кафедри технічної експлуатації флоту Одеської національної морської академії

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕНДЕРНИХ ПРОЕКТІВ У ВІЙСЬКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ МЕТОДАМИ ЕКОНОМЕТРИКИ

У дослідженні показано, що для неупередженого й ефективного проведення тендерних проектів у оборонно-промисловому комплексі, ефективного використання фінансових ресурсів при його впровадженні необхідне використання методів економетрики. Запропоновано методику оцінки якості тендерних проектів, яка використовує математичну обробку результатів роботи експертів. Наведено приклад розрахунку оцінки якості гіпотетичного тендерного проекту.
Ключові слова: тендер, ефективність, економетрика, експерт, кваліметрія, якість.

Обнявко Т.С., Онищенко О.А. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕНДЕРНЫХ ПРОЕКТОВ В ВОЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ МЕТОДАМИ ЭКОНОМЕТРИКИ
В исследовании показано, что для объективного и эффективного проведения тендерних проектов в оборонно-промышленном комплексе, эффективного использования финансовых ресурсов при внедрении проекта необходимо использование методов эконометрики. Предложена методика оценки качества тендерных проектов, которая использует математическую обработку результатов работы экспертов. Приведен пример расчета оценки качества гипотетического тендерного проекта.
Ключевые слова: тендер, эффективность, эконометрика, эксперт, квалиметрия, качество.

Obnyavko T.S., Onishchenko O.A. EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS TENDER PROJECTS IN THE WAR EFFORT USING THE METHODS OF ECONOMETRICS
The study shows that for the fair and efficient conduct of the tender projects in the military-industrial complex, effective use of financial resources in the implementation of the project, you must use the methods in econometrics. A method for assessing the quality of tender projects. The technique uses a mathematical processing of the results of the experts. An example of calculation a hypothetical assessment of the quality of the tender project.
Keywords: tender, efficiency, econometrics, expert, qualimetry, quality.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Військова економіка нашої держави як об'єктивна реальність – постійно діюча частка суспільного виробництва, використовувана для забезпечення потреб Збройних Сил України (ЗСУ). Зрозуміло, що сучасний стан економіки України не дозволяє розпилення ресурсів або нецільового їхнього використання. Комплексні зміни в стратегії розвитку оборонно-промислового комплексу держави, демократизація суспільства, активізація ринкових взаємин у ЗСУ із залученням приватного сектора для виконання оборонних замовлень і виключення можливості корупційної складової дозволять ЗСУ ефективно виконувати актуальні завдання захисту держави. Основна, невирішена до сьогоднішнього дня проблема – виключення суб'єктивізму й корупційній складовій при здійсненні тендерних проектів у ЗСУ, що пов'язано не тільки із особливостями існуючого ієрархічно-перетинаючого керування військовою економікою, але й з відсутністю таких методів оцінки тендерних проектів, які змогли б максимально-можливо використати наявні ресурси й дозволити їх ефективно розподілити між виконавцями замовлення. Слід зазначити, що часто вживаний термін «ефективність» у військовій економіці дотепер носить неоднозначність і тому допускає різне тлумачення, що вимагає його уточнення.

Вирішення зазначеної основної проблеми повністю відповідає Закону України «Про організацію оборонного планування», державним цільовим програмам, виконуваним у рамках бюджетних програм Міністерства оборони (МО) України, Військовій доктрині України, та співпадає з напрямками робіт, визначеними пріоритетними у Стратегії національної безпеки і оборони, Державних програмах розвитку ЗСУ, озброєння та військової техніки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах [1; 2] відомого військового економіста В.І. Мунтіяна показано, що військове і цивільне виробництво засобів зброї, продукції подвійного призначення і військове господарство в цілому потребують обґрунтування і ретельного визначення великого комплексу специфічних параметрів, необхідних для організації ефективного виробництва. Визначення таких параметрів ґрунтується на прискіпливому аналізі особливостей суспільного виробництва в умовах війни, використанні теорії військово-економічного потенціалу, визначенні найважливіших проблем економічного протиборства і живучості військової економіки. Але саме якими конкретними методами необхідно користуватися при проведенні тендерних оборонних проектів, наприклад, замовлень ремонту або модернізації існуючого озброєння і автотехніки, створенні сучасного високотехнологічного озброєння (безпілотних літальних апаратів, дронів, спецзасобів і приладів тощо), не визначено.

Політолог і економіст А. Плахонін у роботі «Бухгалтерія війни», 2014 р., прямо підкреслює, що «не всякое оружие, пусть даже самое совершенное (дорогостоящее – *прим. авт.*), ведет к победе. И случается, что обладание самым совершенным оружием не только не ведет его обладателя к победе, но становится даже причиной проигрыша им войны». На численних прикладах сучасних війн А. Плахонін доводить, що поразка відбувається через нецільове й неефек-

тивне використання наявних ресурсів, використанні занадто «важкої» для економіки зброї, показуючи при цьому, що часто у війні перемагає не військова міць держави, а цільове, економічно обґрунтоване й тому ефективне використання завжди не безмежних ресурсів – у потрібному місці, у потрібній кількості й у потрібний час. Це добре корелюється із діючою Воєнною доктриною України [3] і з її новим проектом «Про нову редакцію Воєнної доктрини України».

В роботах О.О. Дуброкіної, В. І. Кириленка [4-7] показано, що наряду з використанням загальноекономічних підходів до вирішення завдань підвищення ефективності (тобто – боєздатності) ЗСУ необхідне обґрунтоване використання не тільки галузевих знань (економіки військового будівництва, експлуатації, транспорту і зв'язку, економіки військових науково-дослідних та конструкторських робіт тощо), а й спеціальних конкретних військово-економічних знань і методів, які комплексно використають не тільки фінанси ЗСУ, а й військово-економічний аналіз, планування, статистику, інформатику, кадри, методи економіки корупції [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз сучасних джерел [1-5] дозволяє стверджувати, що у військовій економіці одночасно діють загальноекономічні закони (вартості, продуктивності праці, росту потреб, попиту та пропозиції) і специфічні закони (виробництва додаткового продукту для задоволення військових потреб, першочергового виробництва вирішальних засобів збройної боротьби, залежності виробництва засобів збройної боротьби від науково-технічного потенціалу і рівня розвитку сучасних технологій, взаємозв'язку виробничих секторів військового виробництва). Додатково на сферу військової економіки діють і закони політики, і закони війни [7-9].

Таким чином, у силу складності виявлення суб'єктивізму і його подальшого виключення з процесу розподілу ресурсів [5] необхідне використання і математичних методів планування сучасних розробок, і експертний розподіл наявних ресурсів [6]. Саме тому необхідне використання знань незаангажованих (некорумпованих), профільних експертів. Але для ефективного використання наявних і обмежених ресурсів, окрім означених факторів, необхідно розробити методи оцінок ефективності запропонованих фінансових і організаційних рішень, зокрема – в тендерних проектах ЗСУ.

Постановка й формулювання завдання (цілі) статті. Завданням статті є уточнення поняття «ефективність» при його використанні у військово-економічному призначенні і удосконалення методики прийняття рішень при проведенні тендерних проектів у ЗСУ.

Виклад основного матеріалу.

1.0 ТЕРМІН «ЕФЕКТИВНІСТЬ»

Термін «ефективність» широко застосовується в науці, техніці, економіці, але, не дивлячись на його повсюдне використання, присутня деяка невизначеність у військово-економічному застосуванні, при його трактуванні й розумінні – через універсальність і багатогранність можливостей понятійного апарату цього терміну. Ефективність (*effectus* – виконання, дія) є одним з найважливіших показників рівня розвитку, як якоїсь системи, області, процесу або явища в цілому, так й їхніх складових. Ефективність також дає єдину якісно-кількісну характеристику результату дії чогось або когось [9]. Термін «ефективність» з'явився в роботах Вільяма П'єте (1623–1687 рр.) – родоначальника класичної політекономії. З метою виміру пожвавлення економічного життя він використав цей термін для оцінки дій уряду [10]. Надалі розвиток терміну надав Давид Рікардо (1772–1823 рр.), але вже не у значенні «результативність», а як співвідношення заданого результату до витрат [11].

Термін ефективність є одним із основних показників у міжнародному стандарті ISO 9000 – при проведенні аналізу діяльності підприємства необхідно зіставляти результативність (вимоги ISO 9001:2008) з ефективністю (вимоги ISO 9004:2000) [12]. Ефективність, відповідно до стандарту ISO 9000:2005, – зв'язок між досягнутим результатом і використаними ресурсами [13].

Згідно з ISO 9000:2005, ефективність може виступати індикатором рівня розвитку військово-економічного потенціалу держави, тактико-технічних характеристик і показників озброєнь, діяльності окремих підрозділів ЗСУ тощо. Вона ж є його найважливішим стимулом – при підвищенні ефективності конкретного виду військово-економічної діяльності або їхніх сукупностей, визначаються міри, що сприяють процесу розвитку, і відтинаються ті з них, що ведуть до регресу.

Таким чином, при використанні терміну «ефективність» для кожного конкретного типу об'єктів, у нормативних документах ЗСУ склад, поняття й точний зміст показників ефективності задаються технічним завданням і вводяться у нормативно-технічну й (або) конструкторську (проектну) документацію. При цьому обов'язково вказується, яку властивість описує ефективність – економічну, енергетичну, ефективність бойового застосування, комплексну, а також до якої системи, області або процесу ставиться – ефективність програмного засобу, ефективність ремонтного підприємства, ефективність використання спецприладу або засобу, ефективність вжитих заходів тощо. З огляду на універсальність і багатофакторність терміну «ефективність», необхідно звернути увагу на такі його особливості при застосуванні у тендерних проектах ЗСУ:

1. Конкретизувати, які властивості він характеризує.
2. Позначити, до якої системи, області або процесу він ставиться.
3. Уточнити, у порівнянні з якою системою, областю або процесом застосується.
4. Визначити ефективність як абсолютну (загальну по всьому процесу, системі) або порівняльну (окрему по кожному напряму).
5. Оцінювати кількісно ефективність системи, області або процесу тільки на підставі показника, що характеризує певну властивість або групу властивостей і визначати ефективність як питомий показник (грн/рік, грн/кВт, грн/чол тощо).

Наприклад, при визначенні порівняльних показників проектованих дронів до показників ефективності, що описують різні його властивості або їхню групу, можна віднести й механічний ККД, й питому масу (кг/кВт), й питому витрату палива (г/кВт • год), й ступінь використання габаритів (кВт/м^2, кВт/м^3) тощо.

2.0 ТЕНДЕРНИЙ ПРОЕКТ У ВІЙСЬКОВІЙ ГАЛУЗІ

При прийнятті рішення про доцільність впровадження тендерного проекту у ЗСУ обов'язково, щоб це робилося після обґрунтованого співставлення декількох варіантів проекту. Необхідно також, щоб ці варіанти були розроблені різними виконавцями, а оцінку проектів виконував не тільки сам замов-

ник, а й третя незалежна сторона. Тут постає проблема: якими мірилами вимірювати показники якості (ефективності) різних рішень, які мають різні шкали та одиниці виміру, або деякі не зовсім не піддаються строгому обчисленню? Якась властивість, наприклад, енергетична ефективність спецзасобу, може бути відображена у числах, але напевне невідомо, наскільки вагомим є цей показник серед інших. Деякі властивості принципово можна обчислити, але для цього бракує інформації, потрібно багато часу і так далі. Проблема вирішується за допомогою визначення інтегрованих показників якості із залученням методів аналітичних та експертних оцінок, тобто методів економетрики.

2.1 Економічний критерій оптимальності рішення

Прикладне дослідження закінчується прийняттям проектного рішення і може бути використане у ЗСУ на основі тендеру. Часто вимоги технічного завдання на проектування можуть бути задоволені різними технічними рішеннями. Типовий приклад – конкуренція зразків озброєння обладнаних електроприводами постійного та змінного струму. Безумовно, що оптимальність використання нового проектного рішення, якщо технічні вимоги виконуються однаково успішно різними системами електроприводів, у тендері оцінюється із залученням економічних показників.

Виправдав себе метод приведених витрат, тобто всіх витрат, які бере на себе користувач, умовно приведених до одного року експлуатації. Витрати поділяються на дві частини – капітальні й експлуатаційні. Капітальні ($K_в$) витрачаються у відносно короткий термін і йдуть на придбання обладнання, його транспортування, монтаж, налагодження і введення в експлуатацію. Експлуатаційні витрати ($E_в$) відносно постійні і складаються із оплати обслуговуючого персоналу, витрат всіх видів енергії, обслуговування та ремонту, а також накладних витрат. Експлуатаційні витрати зручно рахувати як річні, тобто за один рік експлуатації. Капітальні витрати теж треба розбити на кожний рік експлуатації, звідси використається термін – *приведені* (до одного року) капітальні витрати. До того ж для спецзасобів і зразків озброєння необхідно визначити кількість років, до яких приводяться капітальні витрати. Якщо взяти короткий термін, то капітальні витрати, що приведені до одного року, виявляться занадто великими і можуть стати економічно невигідними, або невиконаними. Якщо взяти повний термін експлуатації (термін життя спецтехніки), а він може вимірюватися для озброєнь десятками років, то приведені капітальні витрати знижуються, але зніжується і мотивація до оновлення техніки.

Реально обирають термін *окупності* (T), тобто термін, упродовж котрого користувач отримує вигоду від використання нової техніки, яка, крім виконання основного завдання, окупить зроблені капітальні витрати. Але для зразків озброєння це не завжди є прийнятним. У сучасній економічній термінології термін окупності це є термін часу, який потрібен для того, щоб доходи, що генеруються інвестиціями, перекрили витрати на інвестиції.

Таким чином, приведені витрати ($ПВ$) розраховуються за виразом:

$$ПВ = E_в + \frac{K_в}{T}. \quad (1)$$

Серед конкуруючих тендерних проектів перемагає той варіант, який має менше значення приведених витрат. Ще краще, якщо конкуруючий варіант має не тільки зменшені експлуатаційні витрати, але і підвищену продуктивність та якість (точність, надійність, вибіркову вражаючу дію тощо). У такому випадку термін окупності капітальних витрат, навіть дуже великих, значно скорочується. Терміни окупності різних видів техніки та виробництв слугують інструментом проведення економічної політики у межах не тільки окремого виробництва, а у всій військовій галузі. Короткі терміни окупності стимулюють швидкий підйом виробництва, але потребують більших приведених капіталовкладень. Вони характерні саме для нашої сучасності – умов ринкової економіки, економічної нестабільності, прояв федералізації і агресивної поведінки. У таких умовах власник може наважитися навіть на великі витрати, але тільки із коротким терміном окупності й високою ефективністю використання. Прикладом, що став вже класичним, є впровадження частотно-керованого асинхронного електроприводу у сучасне озброєння і спецтехніку замість релейно-контакторних схем (системи наведення, ремонту, підйомно-транспортні механізми, вентиляційні та насосні установки різного призначення), тобто – замість некерованих систем електроприводу. Незважаючи на велику вартість напівпровідникових перетворювачів частоти, за рахунок зменшення витрат електроенергії, оптимізації показників динамічних режимів, що призводить до значного зменшення аварій та відмов, підвищення загального рівня культури експлуатації, терміни окупності іноді становлять менше року. Великі терміни окупності використовуються при стабільному плановому розвитку ЗСУ, а також для техніки із довгим терміном експлуатації. У Радянському Союзі, для якого була характерною планова економіка, терміни окупності були нормованими: для техніки і технологій загальнопромислового призначення терміни окупності регламентувались від 5 до 7 років. Для великих об'єктів, наприклад енергетичних, нормативні терміни значно більші. Якщо нове проектне рішення не забезпечує регламентований термін окупності, воно не приймалося до впровадження. Такі ж самі нормативи впроваджуються і у ЗСУ.

2.2 Визначення технічного рівня нового рішення методами економетрики

Складовою економетрики [14] є кваліметрія (від лат. *qualis* – за якістю і грец. *metreo* – міряти, вимірювати). Це розділ, у рамках якого вивчаються методологія і проблематика комплексної, кількісної оцінки якості об'єктів будь-якої природи: одушевлених або неживих предметів або процесів, продуктів праці або продуктів природи які мають матеріальний або духовний характер.

Термін «якість» позначає сукупність властивостей будь-якого об'єкту, що

виявляються у процесі споживання (експлуатації, використання, застосування) об'єкту і характеризують результати (позитивні і негативні), що досягаються при споживанні, але не витрати на його виробництво і споживання. Якість продукції, визначають чинники: а) якість проекту; б) якість матеріалів (сировини, напівфабрикатів, що комплектують); в) якість роботи при виготовленні (дотримання проекту і норм, тобто недопущення браку).

На якість озброєння і нових спецзасобів ці три чинники впливають неоднаковою мірою. У переважній більшості випадків найбільш важливим (до 70%) є перший чинник – якість проекту.

У кваліметрії [14-16] розроблено декілька підходів до кількісного оцінювання якості. Найбільш розповсюджений з них базується на таких принципах:

– якістю є сукупність тільки тих властивостей

об'єкту, які пов'язані з результатом (але не з понесеними при цьому витратами), що досягається при його допомозі, і які (якості) виявляються у процесі споживання (експлуатації, використання) об'єкту відповідно до його призначення;

– деякі складні і будь-які прості властивості можуть бути виміряні за допомогою абсолютного показника властивості Q_i ($i = 1, n$; n – кількість властивостей оцінюваного об'єкту). Отримане значення показника Q_i виражають у специфічних для кожної властивості одиницях. Для вимірювань можуть використовуватися метрологічні, аналітичні й експертні методи;

– всі властивості, що формують якість, утворюють ієрархічну структуру у вигляді дерева властивостей. Нижчий ярус цього дерева (корінь дерева) представляє найскладнішу властивість – якість об'єкту, а гілки вищого ярусу представляють прості і квазіпрості властивості.

Зауважимо, що ствердження про те, що треба враховувати тільки ті властивості, які виявляються у процесі експлуатації об'єкту, може викликати суперечності. Наприклад, якщо йдеться про прилад, механізм, електромеханічну систему, як продукцію виробництва, то дійсно, треба враховувати властивості, які проявляються в їх експлуатації – «за воротами» підприємства. Якщо розглядаємо сам проект як продукцію, то у поняття його «експлуатації» входять і питання виробництва (матеріалоємність, уніфікація приладів, блоків, технологічність виготовлення тощо) і можливості експорту майбутньої продукції і мабуть ще деякі властивості (подвійне призначення продукції), які не вписуються у поняття експлуатації готового виробу.

При оцінюванні властивостей можливе застосування декількох шкал: а) шкала відносин («у скільки разів»); б) шкала інтервалів («на скільки»); в) шкала порядку (інформація про те, що краще за якістю, але не на скільки краще і не в скільки разів краще).

Для зіставлення різних властивостей, вимірюваних у різних по розмаху і розмірності шкалах, використаємо відносний безрозмірний показник властивості K_i. Він відображає ступінь наближення абсолютного показника властивості Q_i до еталонного показника Q_i^{em} і показника бракування $Q_i^{бр}$, що характеризують найвищий і найнижчий рівні оцінки.

Відносний показник описуємо залежністю $K_i = f(Q_i, Q_i^{em}, Q_i^{бр})$, яка у разі застосування спрощеного методу кваліметрії може бути представлена нормуючою функцією

$$K_i = \frac{Q_i - Q_i^{бр}}{Q_i^{em} - Q_i^{бр}}. \quad (2)$$

Для зіставлення по відносній важливості всіх властивостей, що входять у «дерево властивостей», використовуються безрозмірні коефіцієнти вагомості властивостей G_i. Для зручності приймаємо $0<G_i<1$, а $\sum_{i=1}^{n} G_i = 1$. Значення коефіцієнтів вагомості визначаються із залученням різновидів експертного і не експертно-аналітичного методів.

Кількісна оцінка якості об'єкту у цілому виражається за допомогою показника якості

$$K_{jя} = \varphi(K_i, G_i, K_{jеф}), \quad (3)$$

де $K_{jеф}$ – коефіцієнт збереження ефективності j-го об'єкту ($0 \le K_{jеф} \le 1$).

Функція φ може виражатися різноманітними поліномами, середніми тощо. При застосуванні спрощеного методу кваліметрії ця функція може бути виражена формулою

$$K_{jя} = K_{jеф} \sum_{i=1}^{n} K_i G_i. \quad (4)$$

Окрім якості об'єкту необхідно враховувати витрати на його виробництво і споживання (використання, експлуатацію), так звані сукупні витрати (окремим випадком яких є використовувані в теорії економічної ефективності приведені витрати), тому замість показника якості $K_я$ використовується показник інтегральної якості, визначення значень якого ґрунтується на тих же принципах.

Наведемо деякі практичні рекомендації, якими слід керуватися при виконанні окремих елементів кваліметрії у тендерних проектах ЗСУ.

Побудова дерева властивостей. Оцінки якості в дуже сильному ступені залежать від тих показників (критеріїв) властивостей, сукупність яких і утворює модель якості оцінюваного об'єкта. Ця залежність настільки велика, що цілком можлива наступна ситуація: при одному наборі показників об'єкт *А* буде краще за якістю, ніж об'єкт *Б*. Але при іншому наборі показників може бути навпаки: *Б* кращий за *А*. Ясно, що набір показників, за якими оцінюється якість, повинен бути однозначно представлений (якщо він не стандартизований). Більш того, цей набір повинен бути якось впорядкований і декомпонований у ієрархічну структуру – дерево властивостей. Іноді, порівнюючи за якістю два (або більше) варіанти об'єкту одного типу, для зменшення трудомісткості розрахунків виключають з розгляду ті властивості, які однаковою мірою виражені в порівнюваних варіантах. При цьому трактують результати оцінювання таким чином, неначе вони виражені у шкалі відносин, тобто дозволяють отримати інформацію не тільки на скільки один варіант відрізняється за якістю від іншого, але і у скільки разів виявляється ця відмінність. Насправді ж при подібному виключенні однаково виражених властивостей, зазвичай, неможливо отримати результати оцінювання не тільки у шкалі відносин, але і у шкалі інтервалів. У цьому випадку оцінки якості можуть бути виражені тільки за шкалою порядку, тобто давати інформацію про те, що краще за якістю, але не на скільки краще і, тим більше – не у скільки разів краще.

Визначення еталонних значень і значень бракування показників властивостей. Еталонні значення показників найчастіше приймаються за допомогою одного з двох алгоритмів.

Обирається декілька об'єктів-аналогів по відношенню до оцінюваного об'єкту і з них визначається кращий за якістю. Значення показників окремих властивостей цього кращого об'єкта приймаються як еталонні значення. Для обраних об'єктів-аналогів визначаються кращі для всієї сукупності цих аналогів значення показників кожної властивості. Ці значення приймаються як еталонні.

У теоретичній кваліметрії [14; 15] доведені теореми, з яких виходить, що використання обох алгоритмів може призвести до великих помилок у підсумкових результатах (хоча вірогідність такої помилки при використанні першого алгоритму більша, ніж при використанні другого). Також доведено, що правильний принцип призначення еталонних значень може бути тільки такий: значення повинні вибиратися як кращі у світі на момент оцінювання якості значення показника відповідної властивості. Сказане стосується і значень бракувань показників властивостей.

Визначення показників властивостей. У дуже багатьох методиках оцінювання якості застосуєть-

ся не цифрова, а вербальна технологія виразу градацій значень абсолютних показників властивостей. Наприклад, вербальна шкала з п'ятьма градаціями: дуже добре, добре, задовільно, незадовільно, дуже незадовільно. Іноді замість такої вербальної використовують еквівалентну їй цифрову п'ятибальну шкалу. Але вже за рахунок подібного невеликого числа градацій відносна погрішність збільшується до ± 20%. Щоб зменшити величину відносної погрішності, потрібно, за інших рівних умов, збільшити число градацій. Але не у будь-яких, тобто максимальних розмірах, а у тих, які відповідають психологічним можливостям людини. А ці можливості зумовлюють, що оптимальне число градацій повинне бути у межах 10-12, тобто повинна використовуватися знайома всім п'ятибальна шкала, доповнена проміжними значеннями «+» або «-». Схожих результатів можна добитися, якщо використовувати не п'ятибальну (з «+» і «-»), а 100-відсоткову шкалу з градаціями через 10% (окрім початку і кінця шкали, де можливі і дрібніші градації). Зрозуміло, все сказане відноситься до тих властивостей, для показників яких або дуже важко, або через якісь причини небажано використовувати для виразу їх значень, звичайні фізичні одиниці вимірювання.

2.3 Приклад розрахунку показника якості

Розглянемо приклад: визначення показника якості проекту електромеханічного пристрою (електромеханічної системи, системи автоматизації зразка озброєння, процесу тощо) із залученням методик кваліметрії з метою подальшого проведення тендеру. Використовуємо описану вище спрощену методику та експертні оцінки показників властивостей. При цьому треба виконати кілька обов'язкових кроків, які, на думку автора, майже повністю виключають суб'єктивну складову оцінки. У нашому прикладі, для скорочення, розглянутий розрахунок показника якості тільки одного об'єкта j=1, тобто $K_{1я}$ згідно (4), оскільки розрахунки показників інших варіантів рішень $K_{2я}$, $K_{3я}$ виконуються за тими же алгоритмами, а найкраще (квазіоптимальне) рішення визначається простим співставленням цих коефіцієнтів.

2.3.1. *Відбір та призначення експертів*. Від особистих рис, спеціальності, досвіду експерта залежить наближення до об'єктивної оцінки окремих складових якості проекту. Для отримання більш достовірної інформації треба дотримуватися таких принципів:

– експерт повинен мати певний стаж та досвід роботи;

– оптимальна кількість експертів повинна складати 7-10 осіб;

– треба прагнути, щоб у групі експертів були фахівці із різних спеціальностей, які представляють різні служби, відділи підприємства, наукові школи тощо;

– серед експертів не повинно бути екстремально-налаштованих людей (затятих консерваторів або їх антиподів).

2.3.2. *Визначення показників (критеріїв) якості* (побудова дерева якості).

Кількість показників обговорюється і затверджується попередньо замовником. Треба прагнути до визначення найбільш характерних показників, але уникати їх занадто великої кількості. У нашому прикладі пропонується наступний список критеріїв, а їх черга у переліку (вагомість) на перших порах не має ніякого значення.

2.3.2.1. Патентоспроможність – кількість захищених патентами технічних та технологічних рішень (замовника, виконавця, галузі або держави) та повнота охоплення ними пропонованих у проекті науково-технічних рішень.

2.3.2.2. Енергетична ефективність виробу.

2.3.2.3. Матеріалоємність – у кількісному та якісному вираженні, особливо для дефіцитних матеріалів (дорогоцінні та кольорові метали, рідкоземельні елементи тощо).

2.3.2.4. Технологічність виготовлення виробу – ступінь уніфікації окремих складових, наявність відповідних технологій у виробництві, або навпаки, потреба створення унікальної технології.

2.3.2.5. Ступінь охоплення виробу та процесу його експлуатації сучасними інформаційними технологіями (*IT*).

2.3.2.6. Надійність, тобто спроможність відпрацювати нормовані терміни експлуатації із мінімумом обсягів простоїв та ремонтних робіт.

2.3.2.7. Екологічність, тобто вплив на навколишнє середовище на етапах виготовлення та експлуатації.

2.3.2.8. Ергономічність, естетичність, тобто максимальне наближення до фізіологічних можливостей та естетичних уподобань людини.

2.3.2.9. Функціональність – тобто у виробі повинно бути все пристосованим для виконання головної мети, немає нічого зайвого, надто складного тощо.

Обмежимося тільки шістьма першими показниками і надалі, при розрахунках, будемо використовувати їх номери для позначення коефіцієнтів вагомості G_i, абсолютних та відносних показників властивостей Q_i та K_i. Іншими трьома показниками нехтуємо – з метою скорочення викладок, хоча деякі із них, наприклад, 2.3.2.9, мають найсуттєвішу вагу.

2.3.3. *Визначення вагомості показників якості*. Тут у повній мірі проявляються індивідуальні показники – досвід, нахили, уподобання окремих експертів. Наприклад, технолог може віддавати перевагу, як більш важливим критеріям: номеру 3 – матеріалоємність та 4 – технологічність. Досвідчений, але більш консервативний спеціаліст може недооцінити вагомість використання інформаційних технологій. Більше того, керівник, що затверджує склад експертів, вільно або мимоволі може вплинути на висновки, змінюючи саме склад експертної групи. Методика полягає у тому, що кожному експерту (*Ек*.1, ...,

Таблиця 1

Розрахунок показників вагомості властивостей виробу (продукції)

Показник	Експертне ранжування показників							Сума оцінок	Вагомість G_i
	Ек. 1	*Ек.* 2	*Ек.* 3	*Ек.* 4	*Ек.* 5	*Ек.* 6	*Ек.* 7		
1. Патентоспроможність	1	3	6	1	2	1	3	17	0,116
2. Енергетична ефективність	5	2	5	6	4	4	6	32	0,218
3. Матеріалоємність	3	5	2	5	3	3	5	26	0,177
4. Технологічність	2	6	1	2	1	2	2	16	0,108
5. IT-технології	4	1	3	4	6	5	1	24	0,163
6. Надійність	6	4	4	3	5	6	4	32	0,218
Сума	21	21	21	21	21	21	21	147	1

*Ек.*7) пропонується заповнити стовпчик таблиці, у якому проти кожного показника проставляється номер критерію від 6 до 1, по порядку зниження його вагомості. Цифра 6 відповідає найвагомішому показнику, а 1 – найменш вагомому (див. табл. 1). Цю таблицю ранжування показників заповнено різними експертами, і звісно, дані таблиці можуть мати характер випадковості. Але, для прикладу, звертаємо увагу на роботу експертів № 1, № 2 та № 3. Перший експерт більш за все цінує експлуатаційні якості майбутньої продукції.

Для нього важливішими є показники надійності (6), економічності (2), зручності експлуатації (5) і його не турбує патентоспроможність. Другий експерт – технолог – більш опікується проблемами виробництва, ніж експлуатації (вагоміші показники 3 і 4). Для третього експерта – представника керівного складу – важливими є властивості, вигідні для експортних поставок (патентоспроможність (1), економічність (2) та надійність (6), а все інше менш вагоме.

Із таблиці 1 випливає, що вагомість окремих показників загалом не відповідає черзі у попередньому списку, і це не суттєво. На першому місці по вагомості – економічність та надійність, далі віддається перевага ІТ-технологіям, зменшенню матеріалоємності. На останніх місцях – патентоспроможність та технологічність. Головне тут те, що кожний із показників отримав конкретний коефіцієнт вагомості, який відображає узагальнені уявлення фахівців про прогресивні напрями розвитку техніки. Додамо також, що ці уявлення відповідають саме сьогоденню, завтра вони можуть суттєво змінитися.

2.3.4. *Визначення абсолютних показників властивостей.* Використовуємо 100-бальну шкалу оцінювання. Тут можливі ситуації, коли експерти, що дуже цінують деякі властивості і підвищують їх вагомість, при визначенні властивостей об'єкту саме за цими показниками будуть дуже прискіпливо їх судити.

Для збільшення об'єктивності оцінок використаємо шкалу оцінок, подібну до шкали оцінювання знань. Позитивна оцінка починається від 60 балів, тобто оцінка від 60 до 74 балів відповідає оцінці «задовільно». Нижче 60 балів – незадовільно, причому, якщо оцінка становить від 30 до 59 балів, то можна сподіватися на доробку. Якщо оцінка становить нижче 30 балів, то все цілком бракується. Відповідно, оцінка від 75 до 89 балів характеризується як «добре», а 90 і вище – як «відмінно» (дуже добре). Приклад показників властивостей за одним з конкуруючих рішень наведений у таблиці 2.

Абсолютні показники, вказані у таблиці 2, кожний із експертів формує відносно до якогось уявного ідеального зразку, якість якого оцінюється у 100 балів. Тут доречно обговорити проблему визначення еталонних показників властивостей Q_i^{em}. У теорії кваліметрії не рекомендується обирати у якості еталону найбільший із показників, що є у таблиці. Рекомендовано обирати за еталон абсолютний показник об'єкту кращого світового рівня. Таким чином, необхідно бути впевненим, що експерти ретельно ознайомилися з таким взірцем і визначили його показники, заповнюючи таблицю, аналогічну таблиці 2. Чи реально це? Ризикнемо взяти за еталонні значення кожного з показників 100%. У цьому випадку нормовані показники K_i за виразом (2) будуть нижчими, порівняно із визначеними за світовими зразками. Показник бракування $Q_i^{бр}$ оберемо як найнижчий показник з цієї ж таблиці 2. Абсолютні показники властивостей Q_i розраховуємо як середньоарифметичні значення між сьома експертами. У прикладі наведена таблиця 2 із показниками тільки для одного варіанту.

Але реально треба заповнювати таблицю із двома, трьома варіантами. Бажано, щоб колонки із різними варіантами з кожної із властивостей були поряд, для наочного співставлення усіх варіантів.

Судячи з абсолютних показників властивостей Q_i, експерти більш задоволені застосуванням ІТ-технологій, менш за все їх влаштовує технологічність та патентоспроможність. Але це не остаточні висновки, оскільки ще треба перевести показники у відносні одиниці та врахувати ступінь відхилення від еталонних та бракувальних значень показників за виразом (2). Після розрахунків коефіцієнтів K_i виявилося, що найбільші відносні значення мають показники економічності та патентоспроможності, останні три місця займають технологічність, ІТ та надійність.

Тепер можна визначити загальний коефіцієнт якості проекту згідно з (4). Оскільки ми не маємо відомостей про збереження окремих властивостей проектів (у часі), обираємо для всіх проектів $K_{iеф}$=1. Отримуємо коефіцієнт якості першого проекту $K_{1я}$=0,360, тобто проект, що розглядається, відповідає на 36% найкращім світовим зразкам (з урахуванням того, що ми обрали Q_i^{em}=100%, можна сказати, що проект відповідає на 36% деякому ідеалізованому варіанту).

Після розрахунків коефіцієнтів якості інших проектів можна зробити висновки про найкращий або найгірший із них. Необхідно підкреслити, що описана методика пройшла апробацію на одному з авторемонтних підприємств ЗСУ й виявила достатню ефективність.

Висновки:

1. Уточнено термін «ефективність» при його використанні у військово-економічному призначенні. Показано, що при виконанні тендерних проектів у ЗСУ необхідно: а) позначити, до якої системи, області або процесу він ставиться і порівнюється у абсолютному значенні; б) використати тільки на підставі характеристик властивості або групи властивостей об'єкту; в) визначати ефективність як питомий показник (грн/рік, грн/кВт тощо).

2. Удосконалена методика прийняття обґрунтованих рішень при проведенні тендерних проектів у ЗСУ, регламентованих [17], зокрема – при оцінці якості тендерного проекту методами економетрики із

Таблиця 2

Розрахунок абсолютних показників властивостей, відповідно до 1-го проекту

Показник	Абсолютні показники властивостей							Узагальнені показники			
	Ек. 1	*Ек. 2*	*Ек. 3*	*Ек. 4*	*Ек. 5*	*Ек. 6*	*Ек. 7*	Q_i	Q_i^{em}	$Q_i^{бр}$	K_i
1. Патентоспроможність	50	90	30	40	50	80	70	58,6	100	30	0,41
2.Енергетична ефективність	60	70	80	60	40	70	80	65,7	100	40	0,43
3. Матеріалоємність	80	70	70	50	60	80	70	68,6	100	50	0,37
4. Технологічність	80	60	50	40	50	70	60	58,6	100	40	0,31
5. ІТ-технології	60	80	90	70	60	70	80	72,8	100	60	0,32
6. Надійність	70	60	70	50	60	70	80	65,7	100	50	0,31

застосуванням принципів і методів економіки корупції. Запропонована інформаційна підтримка майже повністю виключає суб'єктивну складову у прийнятті важливих для оборони держави фінансових рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мунтіян В.І. Економіка та оборонні витрати: аналіз зарубіжних досліджень і український шлях розвитку : моногр. / В.І. Мунтіян. – К. : НДФІ, 1998. – 464 с.
2. Мунтіян В.І. Оборонний бюджет: світовий досвід та можливі шляхи реформування в Україні / В.І. Мунтіян. – К. : Вид. центр «Просвіта», 1996. – 240 с.
3. Про Воєнну доктрину України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada. gov.ua/laws/show/648/2004, чинний, № 648/2004, поточна ред. від 22.06.2012, підстава 390/2012, [20.12.2014].
4. Дуброкіна О.О. Забезпечення економічної безпеки України в сфері оборони : дис. ... канд. економ. наук : 08.02.03 / НАН України, Ін-т економічного прогнозування. – К., 2004. – 195 с.
5. Теорія і практика воєнної економіки : навч. посібник / За ред. В.І. Кириленка. – К. : ВГІ НАОУ, 2001. – Ч. 1. – 196 с.
6. Економічні проблеми будівництва Збройних Сил України на сучасному етапі : монографія / За ред. М. Кирієнка. – К. : КВГІ, 1999. – 308 с.
7. Кириленко І.В. Основи оборонної економіки. Курс лекцій для курсантів спец. «Фінанси» / І.В. Кириленко. – К. : ВІКНУ ім. Т. Шевченка, 2009. – 135 с.
8. Левин М.И. Лекции по экономике коррупции : учеб. пособие / М.И. Левин, Е.А. Левина, Е.В. Покатович. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом ВШЭ, 2011. – 356 с.
9. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 1 / Ред. кол., відп. ред. В. Мочерний. – К. : Вид. центр «Академія», 2000. – 864 с.
10. Проблема эффективности в современной науке // Под ред. А.Д. Урсула. – Кишинев : Изд-во Штиинца, 1985. – 256 с.
11. Рикардо Д. Начала политической экономики и податного обложения / Д. Рикардо. – М. : Госиздат, 1929. – 368 с.
12. Момот А.И. Соотношение понятий «результативность» и «эффективность» при осуществлении производственной деятельности // А.И. Момот, Е.А. Бакало / Матер. 6-ої рег. наук.-практ. конф. «Проблеми розвитку та упровадження систем управління якістю в регіоні». – Донецьк : ДонНТУ, 2009. – С. 114-117.
13. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. Третье издание: ISO 9000:2005. – Межд. стандарт, действ. с 15.09.2005. – М. : Группа компаний «ИНТЕРСЕРТИФИКА», 2005. – 41 с.
14. Магнус Я.Р. Эконометрика. Начальный курс : учебн. / Я.Р. Магнус, П.К. Катышев, А.А. Пересецкий. – М. : Дело, 2004. – 576 с.
15. Бабешко Л.О. Основы эконометрического моделирования : учебн. пособ. / Л.О. Бабешко. – М. : КомКнига, 2006. – 432 с.
16. Берндт Э. Практика эконометрики: классика и современность / Э. Берндт. – М. : Юнити-Дана, 2005. – 848 с.
17. Довідник нормативних документів, що регулюють господарську діяльність військових частин та організацій Збройних Сил України / О.М. Бондар, Г.Л. Хоцянівський, І. В. Нікулін й ін. – Том 1. – Вінниця : Препринт, 2003. – 829 с.

УДК 001.8:004

Устенко А.О.
доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Василик І.І.
аспірант,
асистент кафедри організації праці і виробництва
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена комплексному опису методів дослідження інформаційних потоків з визначення їх сутності, переваг та недоліків. Методи для формального опису потоків інформації дають змогу створити струнку логічну схему одержання, оброблення, нагромадження і передавання даних в існуючій і майбутній системі оброблення інформації. Наведені переваги та недоліки методів дослідження інформаційних потоків дозволяють провести вибір необхідного методу, виходячи з мети і завдань дослідження.

Ключові слова: інформація, інформаційні потоки, методи дослідження інформаційних потоків, інформаційний процес, інформаційні зв'язки.

Устенко А.А., Василик И.И. МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена комплексному описанию методов исследования информационных потоков по определению их сущности, преимуществ и недостатков. Методы для формального описания потоков информации позволяют создать стройную логическую схему получения, обработки, накопления и передачи данных в существующей и будущей системе обработки информации. Приведены преимущества и недостатки методов исследования информационных потоков позволяют произвести выбор необходимого метода, исходя из целей и задач исследования.

Ключевые слова: информация, информационные потоки, методы исследования информационных потоков, информационный процесс, информационные связи.

Ustenko A.A., Vasylyk I.I. RESEARCH METHODS OF INFORMATION FLOW OF ENTERPRISES

The article is devoted to comprehensive description of the research methods of information flow from the definition of the essence, advantages and disadvantages. Methods for the formal description of information flows enable a coherent logic circuit receiving, processing, and accumulation of data in the existing and future information processing system. These advantages and disadvantages of methods of research information flows allow for selection of the desired method, based on the goals and objectives of the study.

Keywords: information, information flows, methods of information flow, information process, information links.

Постановка проблеми. Впровадження сучасних інформаційних технологій створює підґрунтя для розвитку нової культури праці і одночасно призводить до стратегічної переорієнтації підприємств. Використання інформаційних комп'ютерних систем для вирішення управлінських та підприємницьких завдань, стратегічного розвитку, підвищення ефективності адміністративної діяльності, обліку і контролю, планування й аналізу, реалізації в мережевому режимі різноманітних зв'язків підприємств з їх партнерами, клієнтами, владними структурами призвело до зростання інформаційних потреб, дало можливість не обмежувати інформаційні потоки та інформаційні процеси межами окремого підприємства і зумовило зростання інвестицій у комп'ютерні технології.

За різними оцінками фахівців, керівники-управлінці витрачають від 30 до 80–95% свого часу на роботу з інформацією [1, с. 121]. Це є цілком закономірно, тому що наявність актуальної і достовірної інформації на усіх ланках управління, її своєчасне поширення вважається чи не найважливішими передумовами забезпечення ефективного управління. Інформаційні потреби можуть бути забезпечені як за рахунок відносно незначного збільшення обсягу додатково регульованих потоків вхідної інформації, так і за рахунок глибокого дослідження (аналізу) зібраних даних стосовно соціальних процесів і навколишнього середовища.

Проведення дослідження потоків інформації системи управління передбачено методичними матеріалами з розробки організаційних систем управління. Методи для формального опису потоків інформації дають змогу створити струнку логічну схему одержання, оброблення, нагромадження і передавання даних в існуючій і майбутній системі оброблення інформації. Саме тому систематизація і групування методів дослідження інформаційних потоків підприємств є важливим і актуальним завданням, оскільки результат дослідження дасть можливість одержати необхідні відомості для розроблення загальних контурів моделі ЕАІС (економічної автоматизованої інформаційної системи) і вимог до комплексу технічних засобів майбутньої системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі описаний цілий ряд методів дослідження інформаційних потоків. Однією з перших ідея подання інформаційних потоків у вигляді інформаційної моделі була запропонована в роботах В. С. Немчинова [2]. Основне призначення інформаційної моделі в тому, що вона характеризує існуючі потоки інформації, необхідні для проектування системи обробки даних. В [3] автори роблять акцент суто на критерії вибору та ефективності технологічної обробки економічної інформації (інформаційного потоку), без урахування логістичної специфіки управління інформаційним потоком. Автор З. В. Алферова [4, с. 31] вказує, що найбільший інтерес представляють моделі у вигляді матриць і графів, так як вони дозволяють автоматизувати процес аналізу потоків інформації. Окремі аспекти управління інформаційними потоками підприємств, визначення їх окремих складових досліджувались також у працях таких вітчизняних дослідників, як О. Г. Додонов [5], С. А. Мезенцева [6], Т. І. Писаренко, В. Г. Кравченко та інші. Саме тому систематизований опис методів дослідження інформаційних потоків з врахуванням сфер застосування, визначенням переваг і недоліків кожного з них є актуальним завдання і потребує більш детального опису і дослідження.

Постановка завдання. На основі викладеного матеріалу можна сформулювати мету наукового дослідження, яка полягає в комплексному та описі методів дослідження інформаційних потоків з визначення їх сутності, переваг та недоліків, і найбільш прийнятних сфер застосування.

Виклад основного матеріалу. Існують різні підходи до визначення поняття «інформаційний потік». Так з точки зору логістики *інформаційний потік* – це збір даних про матеріальний потік, його передачу, обробку і систематизацію з наступною видачею готової інформації [7]. З економічної точки зору *інформаційний потік* – стабільний рух даних, спрямований від джерела інформації до отримувача, визначений функціональними зв'язками між ними. Авторами [4] сформульовано наступне визначення: інформаційний потік – це впорядкована кількість інформаційних документів, що циркулюють в інформаційній системі. Автор [8] трактує *інформаційні потоки* як шляхи та процеси передачі інформації для забезпечення взаємозв'язку всіх ланок системи, в якій функціонує підприємство. Саме тому ми можемо сформулювати наступне визначення *методу дослідження інформаційних потоків*: це систематизована сукупність кроків, які необхідно здійснити для системного аналізу певної кількості потоків інформаційної документації, що циркулюють в інформаційній системі.

Визначивши суть поняття «інформаційний потік» та «метод дослідження інформаційних потоків» представимо на рис. 1 основні методи дослідження інформаційних потоків, які, на нашу думку, дають змогу вибрати релевантну інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень з мінімальними витратами всіх задіяних для цього ресурсів (трудових, фінансових, часових тощо).

Графічний метод є одним з найпростіших, наочних та економних методів опису потоків інформації (потоків документів) невеликих розмірів на макрорівні. Відношення між документами зображується у вигляді графічної схеми. Основними елементами потоків є документи, а процедури перетворення елементів потоку (оброблення документів) записуються у вигляді коротких пояснень на схемі потоку. Система координат графіка двовимірна. У заголовках стовпців записуються найменування структурних підрозділів конкретної організації, у заголовках рядків – найменування моментів або проміжків часу. Шкала може бути рівномірною або нерівномірною.

Кожен документ на схемі зображено у вигляді прямокутника з зазначенням номера документа. Стрілка, що йде до документа (від документа), показує напрями руху інформації.

Об'єктами дослідження є документовані повідомлення, що відображають процеси виробничо-господарської діяльності та управлінських робіт, а також пов'язані з ними процеси формування показників і документів, а також маршрути їх руху.

Під кожним з документів, зображених на схемі, дані короткі пояснення: які процедури здійснюються при обробці документа; яка інформація з документа використовується в даний момент у даному місці; як використовується ця інформація; яка інформація записується або змінюється в документі і чому; де саме можна знайти докладні пояснення.

Перевагою даного методу аналізу інформаційних потоків є те, що в результаті аналізу схеми потоку можна виявити обсяг, характер і строки виконання робіт для кожного підрозділу даної організації. Також він дозволяє виявити зайвий контроль за роботою або повну відсутність контролю, застосування

різних документів замість одного, складеного в кількох примірниках, зайве зберігання документів. При детальнішому аналізі можна визначити невиправдані затримки в обробці документів, а також і зайві передачі документів, викликані поганим розподілом обов'язків між різними підрозділами.

Основним *недоліком* графічного методу дослідження інформаційних потоків є сфера його застосування, адже його доцільно застосовувати тільки для опису потоків документів невеликих розмірів

Метод побудови ***мереживої моделі інформаційного процесу*** ґрунтується на застосуванні мережевого графіка і традиційних методів його аналізу й оптимізації. Поняття роботи і події набирають характеру, що відповідає інформаційному процесу. *Робота* – певна інформаційна задача, що розв'язується суб'єктами інформаційного процесу, подія – певний документ, що був складений у процесі виконання робіт (кінцева подія) або використовуватиметься під час виконання робіт (початкова подія).

Перевагами даного методу є те, що знаходяться критичні шляхи, резерви часу, зайві роботи щодо інформації тощо. Кожна робота, яка виконується суб'єктами інформаційного процесу, характеризується своєю тривалістю, визначається час настання кожної події, визначаються вузькі місця, здійснюється перерозподіл ресурсів і т. ін.

Графоаналітичний метод дослідження потоків інформації ґрунтується на побудові інформаційного графа й аналізі його матриці суміжності. Спрощено інформаційну систему можна представити у вигляді трьох складових:

– вхід системи – одержання вихідних даних з зовнішнього середовища;

– вихід системи – видання результатів роботи системи в зовнішнє середовище;

– внутрішня пам'ять – проміжна ланка між вихідними даними й результатами функціонування інформаційної системи.

Усі три ланки разом утворять компоненти потоку інформації X_i. Між компонентами потоку інформації наявна впорядкованість. Так, нульовий порядок має вихідні дані, найвищий – результати функціонування.

На підставі такої схеми потоків інформації можна побудувати граф, вершинами якого є X_i — компоненти потоку інформації, які з'єднуються дугами тоді, коли між ними існує безпосередній інформаційний зв'язок (інакше не повністю визначена вершина). Побудований граф називається інформаційним.

Після цього будується матриця суміжності для графа. Так елемент (i, j), що міститься на перетині і-го рядка j-го стовпця, дорівнює одиниці, якщо з вершини X_i до вершини X_j прямує дуга, і дорівнює нулю в іншому випадку. Далі будується послідовність матриць, що являють собою матрицю суміжності, піднесену до квадрата, куба і т. д.

Перевагами даного методу є те, що він дозволяє визначити порядок (степінь) схеми потоку інформації і порядок (степінь) кожного компонента потоку, а також кількість компонентів, що беруть безпосередню участь у формуванні кожного результату. Не менш важливою перевагою є можливість визначити номер такту, після якого може бути видалений із пам'яті (бази даних) кожен компонент вихідних даних і проміжних результатів та кількість тактів, протягом яких кожен компонент має зберігатися у базі даних. Отже, порядок (степінь) графа і функціональних результатів є деякою оцінкою потоку інформації.

Недоліком даного методу є великий обсяг матриць, загальна кількість яких дорівнює рівню інформаційного графа.

При використанні ***методу графів типу «дерево»*** будується центральний граф – «дерево» взаємозв'язку показників – і графи розрахунків, що показують потоки й перетворення інформації під час розрахунку окремих показників.

Рис. 1. Методи дослідження інформаційних потоків

Відобразити інформаційні потоки системи у вигляді дерева можливо тоді, коли на кожному рівні є результуючий або головний показник. Дерева розрахунку можуть поєднуватися шляхом підстановки в дерево замість значення якого-небудь вихідного показника його дерева розрахунку. Така процедура може повторюватися доти, доки серед вихідних показників не буде вторинних, тобто тих, що мають свої дерева розрахунку.

Перевагою методу є можливість використання опису потоків інформації графом типу «дерево» при організації системи планових розрахунків. Графи визначають логічні зв'язки між елементами системи. Наприклад, за допомогою дерева можна показати рух інформації під час розроблення перспективного плану розвитку підприємства.

Даний метод дає узагальнену характеристику функціонування суб'єктів інформаційного процесу при вирішенні конкретної задачі, показує типи перетворень інформації, їхню послідовність, напрями й адреси потоків інформації.

Інформаційна модель у вигляді графа типу «дерево» містить таку інформацію: найменування і характеристика блоків перетворення інформації; послідовність перетворення інформації в процесі руху і перетворення інформаційних потоків; найменування і характеристика блоків перетворення інформації; джерела вхідної інформації; адреси вихідної інформації.

До *недоліків* даного методу можна віднести складність використання моделі при великій кількості рівнів і показників на кожному з них.

Метод функціонально-оперативного аналізу призначений для організації, синтезу й оброблення інформації, необхідної органам територіального управління. Послідовність застосування методу полягає в наступному. На першому етапі виявляються основні функції територіальних органів керування і розчленовуються на елементи. На другому етапі елементи розбиваються на операції і для кожної з них складається схема. Після цього знаходяться цілі, функції та інформаційні зв'язки, обсяги інформації, визначається її характер за допомогою складання систем вхідної та вихідної інформації у формах документів. На заключному етапі операції поєднуються в логічну мережу, на основі якої формується географія потоків необхідної інформації.

Основною *перевагою* методу є можливість його застосування в роботі вищих функціональних органів управління, що не пов'язані безпосередньо з керуванням технологічними процесами.

Метод аналізу для створення ЕАІС прийняття рішень. Власне процес прийняття рішення є одним з найскладніших процесів людської діяльності в сфері управління. Процес ухвалення рішення складається з кількох етапів (рис. 2).

Ступінь деталізації обстеження залежить від вимог обраної методики вдосконалення. Як апарат обстеження використовуються структурно-інформаційні схеми, таблиці рішень, інструментарії запису алгоритмів і математичні моделі.

Перевагами даного методу є широкий спектр застосування, оскільки прийняття рішень є необхідним у всіх сферах, на всіх рівнях управління.

До основних *недоліків* методу слід віднести деяку складність застосування, оскільки процес прийняття

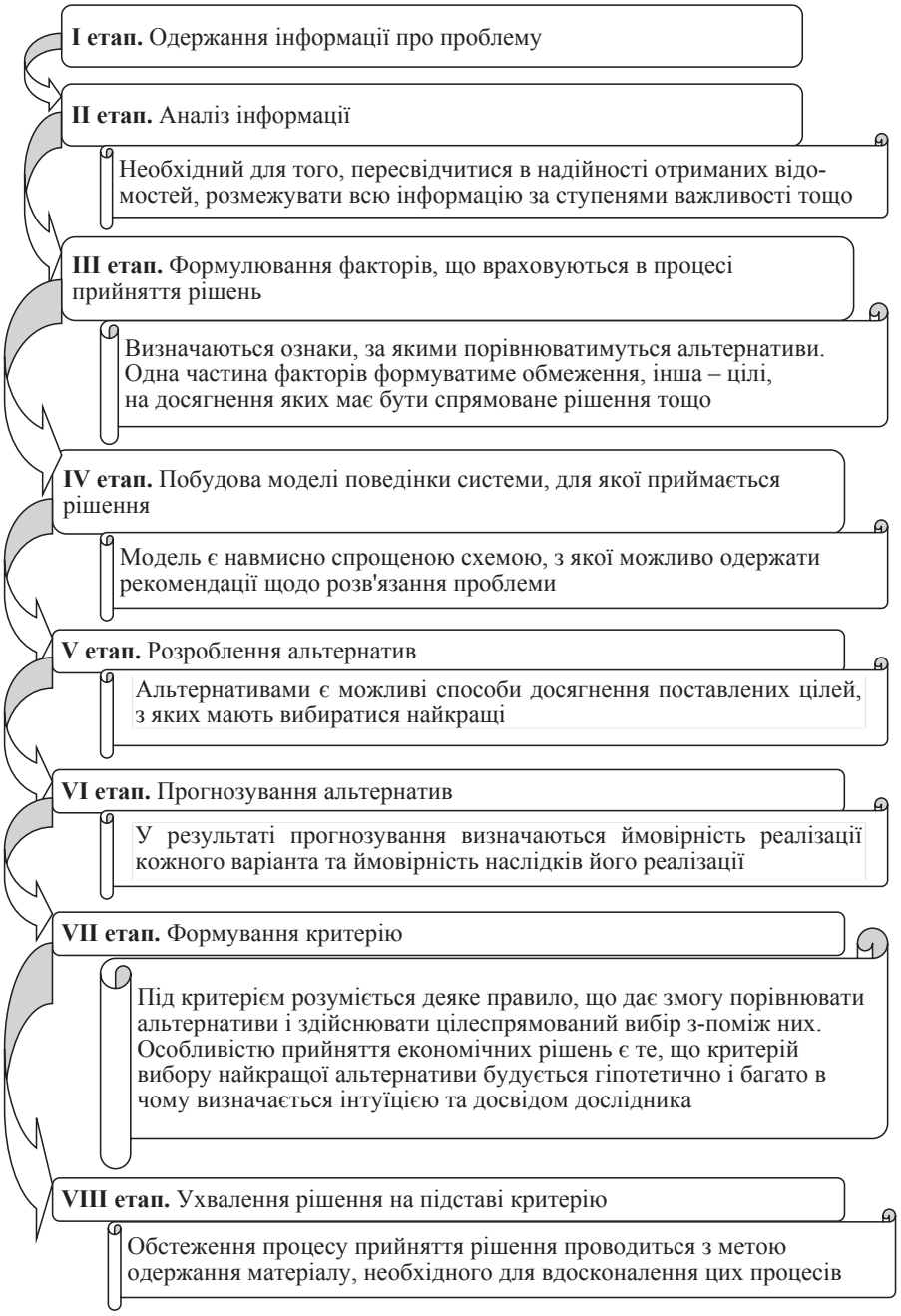


Рис. 2. Етапи процесу ухвалення управлінського рішення

рішення є багатоетапним і потребує обробки і аналізу великої кількості інформації.

Модуль-метод застосовується для аналізу структури інформаційного потоку після використання інших методів. Для кожного фіксованого повідомлення складається типова картка, що потім пускається виявленим структурним каналом. За умов руху картки каналом на ній відзначаються всі операції оброблення інформації з цього каналу.

Перевагами методу є те, що в результаті його застосування можна одержати докладні відомості про кількість інформації, що проходить певним каналом або використовується в певній операції, визначити пропускну здатність, обчислювальні потужності, виявити дублювання, визначити періодичність, частоту надходження інформації та інші кількісні і якісні характеристики. Крім того, метод дає дуже детальний опис кількісних і якісних характеристик фіксованого потоку інформації.

Недоліком модуль-методу є можливість його застосування тільки після використання інших методів аналізу інформаційних потоків.

Метод матричного моделювання. Матрична інформаційна модель – це таблиця, що відображає відповідні взаємозв'язки всіх суб'єктів інформаційної діяльності та їхнього оточення (через рух документів і показників), а також формування нових даних у процесі функціонування системи. Інформаційна модель служить основним документом, що відображає у взаємозв'язаній формі діяльність як будь-якого підрозділу (відділу), що виконує певні функції керування, так і всього управління в цілому.

Перевагами методу є зручна для дослідника форма процесу формування й руху показників і документів, відображення в однаковій комплексній формі всіх даних про діяльність кожного із суб'єктів інформаційної діяльності; можливість віддзеркалення в комплексній формі необхідних даних про діяльність усієї обстежуваної системи в цілому.

Недоліком, на нашу думку, є складність застосування методу при наявності значної кількості суб'єктів інформаційної діяльності.

Метод семіотичного аналізу. У семіотичному аналізі передавання повідомлення (комунікація) розглядається як мова, тобто як певна знакова система, що забезпечує спілкування функціональних підрозділів економічного об'єкта один з одним та із зовнішнім середовищем. Основне поняття в семіотиці – це поняття знака. Головна функція мови – комунікація, повідомлення, інформування про що-небудь.

Інформація як знакова система вивчається в трьох аспектах –семантичному, прагматичному і синтаксичному.

Перевагами даного методу є можливість вивчати й формалізувати мову документів на різних рівнях і з різних точок зору.

За допомогою ***методу схем інформаційних зв'язків*** відображається процес роботи з інформаційними потоками того чи того підрозділу, послідовність їх оброблення, склад і джерела інформації, методи перероблення й напрям подальшого використання інформації.

Перевагою методу є те, що за допомогою простої і зручної символіки в схемах у наочній формі можна відобразити всі потоки інформації, взаємодію різних підрозділів у процесі прийняття рішень, послідовність і взаємозв'язок розв'язуваних задач.

Метод схем інформаційних зв'язків має і деякі *недоліки*. Незважаючи на простоту і зрозумілість у відображенні результатів аналізу, він потребує кропіткого й ретельного вивчення діючої системи, але не забезпечує досконального аналізу самої системи показників. Метод рекомендується застосовувати в поєднанні з іншими методами, зокрема з методом аналізу для створення ЕАІС прийняття рішень.

Метод реквізитів дає змогу аналізувати інформаційні потоки з метою їх ув'язування й реалізує системний підхід під час проектування ЕАІС.

Для кожної ланки чи блоку ЕАІС важливо розподілити всі види функціонуючих повідомлень на вихідні і вихідні. Елементом повідомлення, що має змістовне значення, є показник, який складається з найменувань реквізитів і їхніх значень (елементів інформації). Найменування реквізитів у документованих повідомленнях зазвичай розташовуються над відповідними стовпцями або рядками.

Перевагами методу реквізитів є те, що в процесі аналізу інформації, що використовується під час прийняття рішень, виявляються ідентичні реквізити в задачах, підсистемах, системі, вирішуються питання раціонального компонування показників у базі даних, визначається необхідне й надлишкове дублювання. Після усунення синонімів, уточнення найменувань і класифікаційних ознак реквізити уніфікуються. На базі уніфікованих реквізитів, їхнього розташування в документах, зв'язків між документами і реквізитами формуються таблиці бази даних ЕАІС.

Висновки з проведеного дослідження. З проведеного дослідження можна зробити висновок, що методи аналізу інформаційних потоків і побудовані на його основі моделі значно полегшують розуміння системи руху інформації, дозволяють проводити дослідження в абстрактному плані, прогнозувати поведінку системи в умовах, що нас цікавлять, спрощувати завдання, аналізувати і синтезувати абсолютно різні системи одними методами. Наведені переваги та недоліки методів дослідження інформаційних потоків дозволяють провести вибір необхідного методу, виходячи з мети і завдань дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Птіцина Л.А. Основні підходи до управління інформаційними потоками бізнес діяльності промислових підприємств України [Текст] / Л.А. Птіцина // Вісник економічної науки України. – № 2. – 2010. – С. 121-124.
2. Немчинов В.С. Использование математических методов в экономической работе [Текст] / В.С. Немчинов // Применение математики в экономических исследованиях: Сб. – Соцэкгиз, 1959.
3. Смирнова Г.Н. Проектирование экономических информационных систем [Текст]: учебник / Г.Н. Смирнова, А.А Сорокин, Ю.Ф. Тельнов; Под ред. Ю.Ф. Тельнова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 512 с.
4. Алферова З.В. Математическое обеспечение экономических расчетов с использованием теории графов [Текст] / З.В. Алферова. – М.: Статистика, 1974. – 206 с.
5. Додонов О.Г. Інформаційні потоки в глобальних комп'ютерних мережах [Текст] / О.Г. Додонов, Д.В. Ланде, В.Г. Путятин. – К., Наукова думка, 2009. – 295 с.
6. Мезенцева С.А. Оцінка ефективності функціонування інформаційно-комунікативної системи підприємства [Текст] / С.А. Мезенцева // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. – 2007 . – Вип. 24. – С. 75-80.
7. Кальченко А.Г. Логістика [Текст]: навч. посібник / А.Г. Кальченко. – К., 2002. – 148 с.
8. Чіхрай В.В. Побудова економічної моделі процесу створення інформаційної системи підприємства [Електронний ресурс] / В.В. Чіхрай. – Режим доступу до мате: http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/43098.doc.htm. – Назва з екрана.

УДК 330.341.1

Юринець З.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Львівського національного університету імені Івана Франка

Юринець Р.В.
кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри математичного моделювання та інформаційних технологій
Львівського регіонального університету державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті запропоновано економіко-математичну модель впливу інноваційних чинників на економічний процес в Україні. Визначено чинники, які мають найбільш значний вплив на розвиток національної економіки. З використанням економетричної моделі здійснено прогнозування рівня ВВП країни.

Ключові слова: економіко-математична модель, інноваційні чинники, розвиток економіки, ВВП країни, прогнозування.

Юринець З.В., Юринець Р.В. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИИ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье предложена экономико-математическая модель влияния инновационных факторов на экономический процесс в Украине. Определены факторы, которые имеют наиболее значительное влияние на развитие национальной экономики. С использованием эконометрической модели осуществлено прогнозирование уровня ВВП страны.

Ключевые слова: экономико-математическая модель, инновационные факторы, развитие экономики, ВВП страны, прогнозирование.

Yurynets Z.V., Yurynets R.V. THE ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING OF INNOVATION INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ECONOMY

In the article the economic and mathematical models of innovation factors influence on the economic process in Ukraine is offered. The factors that have the most considerable effect on the development of the national economy are certain. Forecasting of the GDP of the country using econometric models is implemented.

Keywords: mathematical model, innovation factors, development of economy, GDP of country, forecasting.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки важливим економічним чинником підвищення економічної ефективності виробництва є інновації, які дають змогу реорганізувати економіку, прискорено розвивати наукомістке виробництво, яке повинно стати найважливішим чинником виходу з економічної кризи та забезпечити умови для економічного росту. Розвинені країни приділяють пильну увагу розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності і саме через зосередження на інноваційних чинниках отримують чималий приріст ВВП. Математичні методи дають можливість здійснити прогнозування інноваційних чинників розвитку економіки, обсягу ВВП та використовувати отримані економіко-математичні моделі, прогнозні дані в плануванні розвитку галузей, суб'єктів господарювання для забезпечення наукової обґрунтованості й оптимізації планів розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий науковий внесок у дослідження проблем створення інновацій за сучасних умов розвитку економіки внесли: І.Т. Балабанова, В.І. Вернадський, Н.Д. Кондратьєв, Н.В. Краснокутська, О.Є. Кузьмін, П.Т. Савлук, Д.М. Черваньов, П.Н. Завлін, В. Г. Мединський, Р.А. Фатхутдінов, І. Ансоф, Б. Санто, М. Портер, Й. Шумпетер та інші. На сучасному етапі розвитку методів і моделей прогнозування соціально-економічних процесів суттєву роль відіграють роботи українських вчених. Серед них можна відзначити роботи В.С. Михалевича, І.В. Сергієчка, О.О. Бакаєва, В.В. Давніса, Б.Є. Кваснюка, І.В. Крючкова, В.О. Точиліна, М.І. Скрипниченко С.С. Шумської, М.П. Соколик, Ю.Г. Лисенка, В.Л. Петренка, М.Г. Гузя, В.М. Андрієнка, В.І. Єлейка. Дослідженням теорії та практичним застосуванням виробничої функції займалися такі науковці, як Г. Фандель, Г. Клейнер, М. Плакунов і Р. Раяцкас, Б. Грабовецький.

Метою дослідження є розроблення та практична апробація економетричної моделі впливу інноваційних чинників на економічний процес в Україні та визначення чинників, які мають найбільш значний вплив на розвиток національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних ринкових умовах у сфері економіки достатньо прийнятні результати можна одержати завдяки економіко-математичним методам, а саме – кореляційно-регресійного аналізу. Світовим і вітчизняним досвідом акумульовано чималий багаж знань щодо моделювання та прогнозування економічних процесів. Однак й до нині в Україні продовжується пошук, розроблення та вдосконалення методів, які б дали змогу аналізувати та прогнозувати усі економічні процеси згідно з ринковими умовами розвитку та трансформаційними перетвореннями.

Врахування впливу чинників інноваційного розвитку на стан економічного зростання ґрунтується на активізації впливу на прогнозований об'єкт факторів, які окреслюються інноваціями, технологіями тощо. Дослідження можливостей для їхньої подальшого втілення, результати прогнозування можуть мати вплив на формування та реалізацію економічної, зокрема інноваційної політики [2, с. 110-118]. Метою розроблення прогнозів соціально-економічного розвитку є ухвалення управлінських рішень щодо зростання конкурентних переваг досліджуваних об'єктів (суб'єктів господарювання, галузей,

процесів тощо) у перспективному періоді завдяки впровадження інновацій [4]. Це дає змогу визначити можливі напрями соціально-економічного розвитку та науково-технічного прогресу з врахуванням альтернативних варіантів зміни зовнішніх і внутрішніх чинників.

Розглянемо задачу впливу інноваційних чинників на економічний процес в Україні. Здебільшого ВВП характеризує кількісні параметри економічного розвитку країни та його складові за етапами економічного обігу. Для побудови економетричної моделі проведемо аналіз статистичної інформації по Україні за період з 2000 по 2013 роки. У результаті проведеного аналізу отримано економетричну залежність, яка загалом має вигляд:

$$Y = bx_1^{\alpha} x_2^{\beta} x_3^{\gamma} \ , \qquad (1)$$

де Y – обсяг ВВП; x_1 – обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.; x_2 – впроваджено нових технологій, технологічних процесів, од.; x_3 – обсяг науково-технологічних робіт, млн. грн.

Інші величини багатофакторної моделі (b, α, β і γ) є оцінюваними параметрами. Параметри моделі визначаються на підставі статистичних даних [1].

Для прогнозування ВВП, використовуючи запропоновану економетричну модель, необхідно побудувати прогноз для всіх факторів моделі, які характеризують наукову та інноваційну активність країни. Оскільки досліджувані показники, подані у вигляді часового ряду, мають складну структуру, то для їхнього моделювання використаємо авторегресійні інтегровані моделі з ковзною середньою. У моделі *ARIMA* рівень динамічного ряду y_t визначається як зважена сума попередніх його значень і значень залишків u_t – поточних і попередніх.

Узагальнюючим показником, який свідчить про економічний і соціальний розвиток країни, є валовий внутрішній продукт (ВВП). ВВП, як один із найважливіших показників розвитку економіки, характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць-резидентів у сфері матеріального та нематеріального виробництва.

Використовуючи метод виробничої функції, проведемо моделювання обсягу ВВП Y з врахуванням обсягу реалізованої інноваційної продукції, кількості впроваджених нових технологій, технологічних процесів та обсягу науково-технологічних робіт. Широке застосування апарату виробничих функцій на рівні мікроекономіки пов'язане із можливостями аналізу та планування роботи підприємств; також виробничі функції застосовують для оцінювання та прогнозування розвитку галузей на рівні країни.

У загальному вигляді виробнича функція може бути подана рівнянням:

$$F(x, y, A) = 0 , \qquad (2)$$

де y – вектор випусків продукції, x – вектор витрат ресурсів, A – матриця параметрів. В економічних дослідженнях виробнича функція використовується, здебільшого, у вигляді одного рівняння, де компоненти випуску об'єднані в одну скалярну величину (y), а кількість різних виробничих ресурсів (фактори x_i) зведені до мінімуму, що дає змогу розрахувати параметри функції:

$$y = f(x_1, x_2, ..., x_n) . \qquad (3)$$

Економічний зміст виробничих функцій полягає у виявленні впливу на економічне зростання кожного виробничого фактора, зокрема результату їх сукупної дії, тобто виробничі функції розкривають механізм дії чинників економічного зростання. Актуальна також проблема виділення в економічній системі факторів, які обумовлюють напрям її еволюції та задають обмеження та межі.

Виробнича функція зводиться до лінійного вигляду шляхом логарифмування:

$$\ln y = \ln b + \alpha \cdot \ln x_1 + \beta \cdot \ln x_2 + \gamma \cdot \ln x_3 . \qquad (4)$$

Прологарифмовані ряди динаміки для побудови багатофакторної моделі наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Прологарифмовані ряди динаміки для побудови багатофакторної моделі

Рік	Фактори			
	Y	x_1	x_2	x_3
2000	5,1374	9,405	7,2464	7,59
2001	5,1999	9,15	7,2591	7,6112
2002	5,2428	9,214	7,0405	7,645
2003	5,4157	9,25	7,3011	7,936
2004	5,5938	9,634	7,4541	8,0712
2005	5,7221	9,662	7,5	8,1137
2006	5,8351	9,764	7,0432	8,1212
2007	6,0058	9,917	7,2577	8,2357
2008	6,1271	9,927	7,4067	8,3245
2009	5,8875	9,325	7,5459	8,1366
2010	5,9423	9,564	7,6222	8,1518
2011	6,0729	9,7	7,828	8,1125
2012	6,1172	9,567	7,6907	8,1511
2013	6,1075	9,313	7,3626	8,199

Згідно з отриманими параметрами факторна модель матиме такий вигляд:

$$y = 0{,}006 x_1^{0{,}219} x_2^{0{,}321} x_3^{0{,}792} . \qquad (5)$$

Порівняння розрахункового значення критерію Стьюдента з табличним підтверджує статистичну значимість коефіцієнтів моделі. Значення коефіцієнтів множинної детермінації свідчить про достатню детермінованість результативної ознаки y в моделі з факторними ознаками x_1, x_2 та x_3. Розраховане значення множинного коефіцієнта кореляції для заданої моделі дорівнює R=0,837, що характеризує тісний зв'язок між факторними та результуючою ознаками. Обчислені залишки моделі некорельовані та приблизно розподілені за нормальним законом, що також свідчить про адекватність моделі. Згідно з F-критерієм (F=7,8) з надійністю P=0,95 економетричну модель можна вважати адекватною експериментальним даним і на підставі прийнятої моделі можна проводити економічний аналіз і знаходити значення прогнозу.

Здійснимо прогнозування основних показників, які характеризують інноваційний процес в Україні на короткостроковий період методом Бокса-Дженкінса (*ARIMA*) з використанням пакету Statistica [5, с. 61]. Застосування процесів Бокса-Дженкінса дає змогу побудувати досить точну й адекватну модель прогнозу на короткостроковий період, проте через нестаціонарність для побудови більш точного довгострокового прогнозу цей метод потребує вдосконалення та дослідження динамічного ряду.

Аналізуючи поведінку автокореляційної і частинної автокореляційної функцій, можна зробити висновок, що найпридатнішою моделлю для обраних показників буде модель *ARIMA* (0,0,1), а оцінки параметрів значимі (p менша за 0,05). Завдяки процедури *ARIMA & autocorrelation function* побудована цілком адекватна модель прогнозу обраних показни-

ків. Побудований прогноз на 3 роки для цих показників зображено на рис. 1 і табл. 2.

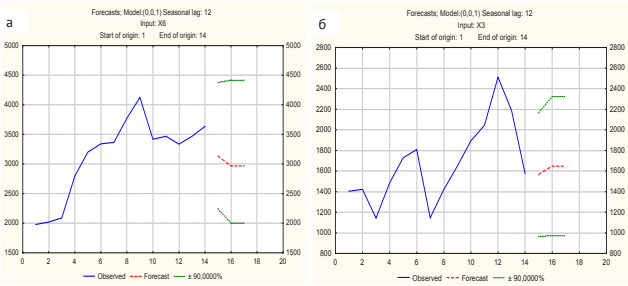


Рис. 1. Зміна обсягу науково-технологічних робіт (а) кількості впроваджених нових технологій, технологічних процесів (б) із побудованим прогнозом

Отримані результати показали, що обсяг науково-технологічних робіт та кількість впровадження нових технологій, технологічних процесів у перспективі поступово зменшуватимуться.

Впровадження нових технологій і технологічних процесів на підприємствах відбувається завдяки розробленню власної, купівлі нової техніки (на основі ліцензійних угод, патентів, ноу-хау тощо), втілення власних чи запозичених технологічних процесів. Таке впровадження повинно сприяти зростанню інноваційної активності вітчизняних підприємств, яка нині перебуває на доволі низькому рівні, що свідчить про недостатність мотивації та платоспроможного попиту на інновації.

Ліцензійні технології, які впроваджуються на українських підприємствах, здебільшого належать до технологічно відсталих світових досягнень і надходять з-за рубежу до України з декілька річним запізненням, а ринок власних технологічних розробок не достатньо розвинутий.

Для призупинення технологічного відставання вітчизняних підприємств треба формувати і втілювати політику, яка сприятиме перш за все розвитку власних передових технологій, ефективному використанню нової техніки та технології в підприємництві, впровадженню ресурсозберігаючих технологічних процесів; вдосконалити інституційно-правову базу впровадження альтернативних методів виробництва продукції; впроваджувати дієві механізми стимулювання нововведень у виробництві, підвищувати попит промислових виробництв України на інноваційні технології, поліпшувати їхню якість. З метою дотримання загальносвітових засад і принципів інноваційного розвитку Україна повинна зважати на особливості вітчизняного виробництва, вимогу додержання національних інтересів, зокрема, з питань технологічної безпеки.

Варто зазначити, що показники ефективності застосування наукового потенціалу по Україні залишаються низькими. Зміна кількісних показників результатів використання наукового потенціалу свідчить про не цілком позитивну динаміку загальної кількості виконаних наукових і науково-технічних робіт, поступове падіння питомої ваги та якості робіт інноваційного керунку.

Протягом останніх років хоча й відбувається поступове збільшення чисельності докторів наук, однак триває тенденція до зменшення кількості науковців, спроможних працювати в інноваційному напрямі, а це призводить до зміни кількості організацій, які виконують наукові дослідження й розробки. Сучасна складна економічна ситуація спричиняє зростання наукових і дослідних організацій, однак підсилення компілярності наукових та дослідних робіт.

Більша частка наукових організацій розташовані в економічно розвинутих регіонах: Києві, Харківській, Дніпропетровській, Львівській і Донецькій областях. Більшість наукових організацій належать до галузевого сектору і менше 10% – до заводського. Привертає увагу тенденція до зменшення кількості організацій, що працюють у галузі технічних наук (на сьогодні – це дещо більше половини), майже 1/3 припадає на природничі, понад 10% – суспільні та гуманітарні науки [2].

Обсяг виконаних науково-технологічних робіт на пряму залежить від масштабів фінансування наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності. Фактичні обсяги інвестування наукової та науково-технічної діяльності з бюджету є в п'ять разів менші, як це передбачено українським законодавством і впродовж багатьох років не перевищують 0,4-0,5% ВВП. Підприємства практично не проводять наукових розробок і вимушені виживати завдяки власним капіталовкладенням через закупівлі технологій і здебільшого за рубежем, що підсилює аспект фрагментарності інноваційного процесу. Таке фінансування науки є неповним, спричиняє згортання чималої кількості важливих наукових розробок і ситуація не змінюється роками. Поступово скорочується кількість прикладних розробок, натомість зростає кількість науково-технічних послуг.

Обсяг виконаних науково-технологічних робіт залежить від виконавців, кадрового потенціалу науково-технічної сфери, яка зумовлена такими несприятливими тенденціями: недостатність забезпечення кадрового кола науковців випускниками вузів; демографічна криза дослідницького потенціалу науки; обмеження доступності якісної освіти (зростання кількості бідніших верств населення, платного сектору вищої освіти, проблем шкільної освіти міст і сіл тощо); на фоні зростання кількості аспірантів і докторантів наукових та освітніх установ відбувається скорочення кількості докторантів і їхнього випуску в галузі фізико-математичних і технічних наук; зниження якості створених науково-технічних робіт; продовження процесів еміграції фахівців вищої кваліфікації; невідповідність та неузгодженість спрямування наукових та науково-технічних досліджень ринковим потребам; низький попит підприємництва на результати наукових та науково-технічних досліджень, розробок національної науки; моральне зношення матеріально-технічного забезпечення наукової сфери; низький рівень участі держави в стимулюванні науки, недостатній рівень державного замовлення на науково-технічні розробки тощо.

Нині потрібне налагодження поєднання можливостей освіти та науки – з однієї сторони, виробництва та бізнесу – з іншої, співпраці дослідних установ із організаціями та спеціалістами з маркетингових досліджень вітчизняного та зарубіжного ринку для визначення напрямів досліджень і науково-технічних розробок, які є конкурентоздатними на ринках.

В Україні більшість вчених та інженерів, зайнятих дослідженнями та розробками зосереджені переважно в науково-дослідних організаціях, на відміну від країн ЄС, де фахівці працюють у сфері виробництва. Такий розподіл науковців високої кваліфікації не сприяє якісному та ефективному використанню нововведень у виробництві [3].

Щодо обсягу реалізованої інноваційної продукції в Україні, то варто зазначити, що після деякого зни-

Таблиця 2

Зміна обсягу реалізованої інноваційної продукції і прогнозна значення

Роки	2000	2001	2003	2004	2006	2008	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.	12148	9416	10405	15276	17393	20485	14242	14282	12796	13630	13469	13469

ження в 2013 році, у наступних роках очікується деяке збільшиться значення показника, однак докризового рівня він не досягне (табл. 2).

За сучасних темпів зростання ВВП частка реалізованої інноваційної продукції українськими підприємствами залишається все ще незначною, а після кризи 2008 року демонструє тенденцію до зменшення. Як бачимо, економічне зростання нашої держави відбувається не завдяки поширенню у всі сфери інноваційної компоненти. Результати наукових досліджень незначною мірою впливають на розвиток виробництва та економіки загалом.

Сума коефіцієнтів факторної моделі виробничої функції $\alpha+\beta+\gamma = 1{,}33 > 1$, це свідчить про те, що обсяг ВВП росте швидше, ніж у середньому зростають значення розглянутих ресурсів. Підставивши в отриману модель значення параметрів, обчислимо прогнозне значення обсягу ВВП (рис. 2).

В Україні протягом останніх років інноваційна діяльність дещо активізувалась: зросла кількість інноваційно активних підприємств та їхня частка в загальній кількості промислових підприємств, збільшились витрати на інноваційні заходи, кількість запроваджених технологічних процесів, реалізація інноваційної продукції, кількість і обсяг наукової та науково-технічної робіт, витрати на їх реалізацію, кількість винаходів. Однак, це зростання є не достатньо вагомим, щоб стати локомотивом у поштовху економіки до отримання лідерських позицій на ринку і, зокрема, у реалізації планів євроінтеграції. Можна вважати, що від цих показників передусім залежить можливість формування інноваційної стратегії економічного розвитку країни.

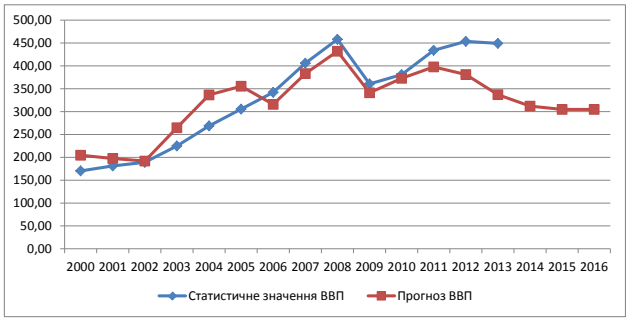


Рис. 2. Прогнозне значення обсягу ВВП

Як бачимо, прогнозні значення обсягу ВВП у перспективі будуть поступово знижуватись. Варто зазначити, що розвинені країни приділяють вагому увагу розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності. Згідно з дослідженнями вітчизняних і зарубіжних учених внесок наукової та інноваційної діяльності в приріст ВВП сягає 30%. На жаль, в Україні цей показник є досить незначний. Інновації в конкурентному світі постали фундаментом економічного зростання, оскільки у світових країнах-лідерах завдяки інноваційному чиннику досягається майже 75% приросту ВВП. Зростання рівня ВВП можливо отримати саме завдяки підтримці науково-технічної та інноваційної діяльності, розвитку інноваційного підприємництва, формування сприятливих умов та стабільного середовища тощо і на це має бути спрямована політика нашої держави.

Висновки з проведеного дослідження. Прогнозування є необхідним елементом у процесі формування політики інноваційного розвитку країни, підприємств, галузей тощо і дає змогу вибудувати стратегічні орієнтири та контури майбутнього горизонту подій в інноваційній сфері. А це, у свою чергу, сприяє визначенню результатів економічного розвитку у запланованому періоді на підставі аналізу вхідних умов та очікуваних тенденцій розвитку. Основне призначення моделі для прогнозування обсягу ВВП – дати вихідний матеріал для подальших досліджень, служити інструментом ефективного планування. Цей підхід сприяє тому, що процес виробництва стає керованішим, з'являється можливість сконцентрувати увагу на важливих ресурсах і підвищити їхню економічну ефективність. Отримані прогнозні значення обсягу ВВП дають можливість формувати відповідні програми економічно-соціального розвитку країни на короткостроковий період, сприяють органам влади в розроблені збалансованої й ефективної політики інноваційного розвитку. Адже саме на цій підставі повинні ухвалюватись управлінські рішення відповідних уповноважених органів щодо розвитку інноваційної діяльності в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ6_u.htm.
2. Інноваційний поступ економіки України: проблеми, тенденції, потенціал зростання: монографія / [Л. Гнилянська, А. Грищук, І. Гурняк, Л. Загвойська, О. Макара, В. Петринка, З. Юринець]; за ред. З. Юринець, Л. Гнилянська. – Львів: Ліга-Прес, 2013. – 296 с.
3. Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації. Аналітична доповідь центру Разумкова ttp://www.uceps.org/additional/analytical_report_NSD55_ukr.pdf.
4. Юринець Р.В. Соціально-економічне прогнозування в Statistica Навчальний посібник / Р.В. Юринець. – Львів, 2010. – 144 с.
5. StatSoft.Inc. Електронний посібник по статистиці M. StatSoft. WEB [Електронний ресурс] – режим доступу http//www. StatSoft/ru/homr/textbook/default.htm.

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 9

Частина 2

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 28,13
Замов. № 18/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.