

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 11
Частина 2

Херсон
2015

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:

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

Відповідальний секретар:

Станкевич Юлія Юрївна, 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 юридичного 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).

Князева 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).

Грегори 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 № 11 від 25.05.2015 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію

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

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Жулід-Христосенко Ю.О.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО КРЕАТИВНОЇ СКЛАДОВОЇ ІНДУСТРІЇ МОДИ..... 9

Кухтин О.Б.

ГЛОБАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОГО ФОНДОВОГО РИНКУ
ПІД ВПЛИВОМ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....12

Туровська О.А.

ОСОБЛИВОСТІ САМОВРЯДУВАННЯ
В УМОВАХ ШВЕЙЦАРСЬКОГО ФЕДЕРАЛІЗМУ.....17

Щава Р.П.

ІМПЕРАТИВИ ВПЛИВУ ФІСКАЛЬНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ
НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ..... 20

СЕКЦІЯ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Железнякова И.Л.

ПЕРСПЕКТИВИ ЕНЕРГОСБЕРЕЖЕННЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ
В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ..... 26

Збарський В.К.

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ М'ЯСА В УКРАЇНІ 29

Кириченко С.О., Данилов А.В.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ
НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ СИСТЕМОЇ КРИЗИ35

Коваленко О.В.

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ПРОГНОЗУВАННЯ
МАРКЕТИНГО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....38

Ковінько О.М., Слободяник Н.П., Білоус Т.В.

МАРКЕТИНГ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ:
ЯК ПОВЕРНУТИ РЕЦЕСІЮ НА КОРИСТЬ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....45

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бойченко К.С.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
НЕОЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....48

Бондаренко Н.М., Устименко А.К.

СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЇЇ ВИДИ.....51

Борисова Л.Є.

ПРОЦЕСНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ
СУЧАСНОГО ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....55

Буз Е.А.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ОПЕРАТОРА СВЯЗИ.....59

Бурачек І.В.

ПОНЯТТЯ ТА АКТУАЛЬНІСТЬ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ
В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ.....62

Варганова О.В., Шестер І.В.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....65

Винничук Р.О., Худоба Н.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТАЛАНТАМИ В УКРАЇНІ
В УМОВАХ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....68

Гільорме Т.В., Степаненко Ю.В.

ВИТРАТИ НА ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ.....71

Толкачева Г.В., Голубев А.К., Пиралиев Э., Мустафа Р.

МОДЕЛЬ ПРОЦЕСА МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛІЗА
РЫНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИНФОКОММУНИКАЦИЙ.....75

Гордієнко Н.І., Гордієнко Т.В. ВАРТІСНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА».....	78
Гронь О.В. СПОЖИВЧИЙ ДОСВІД ЯК ОСНОВА ЛОЯЛЬНОСТІ.....	82
Губерник А.А. ПРОБЛЕМИ ФОРМИРОВАНИЯ ТЕХНОПАРКОВ В УКРАИНЕ.....	86
Гудзь Ю.Ф. ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПЕРЕРОВНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ.....	89

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Гнатів Н.Б., Скабодіна Ю.І. РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНОГО МЕТОДУ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ.....	94
Павліха Н.В., Дубинчук Л.І. МЕХАНІЗМ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАХОДІВ З ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ У МІСТІ ЛУЦЬКУ.....	97
Співак Я.О. РЕАЛІЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНИ.....	100

СЕКЦІЯ 5 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Добровольська О.В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В АГРАРНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ.....	104
Доценко І.О., Шпонарська А.М. СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	107
Жарікова О.Б. ЕКСПЕРТНА ГРОШОВА ОЦІНКА ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ЯК ПРЕДМЕТІВ ІПОТЕКИ.....	111
Зачосова Н.В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ.....	116
Коваленко В.В., Коренєва О.Г. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАНКІВСЬКИХ ПОЗИК.....	119
Козьмук Н.І. ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОТРИМАННЯ ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ОПОДАТКУВАННЯ.....	123
Коріньок Я.О. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ ПРОЯВУ.....	126

СЕКЦІЯ 6 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Мошковська О.А. ІНФОРМАЦІЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	131
Назаренко І.М. РОЗВИТОК КАТЕГОРІЇ «КАПІТАЛ»: ІСТОРИЧНИЙ ДИСКУРС З ПОЗИЦІЇ ОБЛІКОВОГО АСПЕКТУ.....	134
Олініченко І.В. ОБЛІК НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ.....	140
Орехова А.І., Кубрак К.В. ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	144



Остапенко Ю.П. ОСОБЛИВОСТІ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ.....	147
--	-----

СЕКЦІЯ 7
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Лисенко О.В. ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ РЕАЛІЗОВАНOSTІ ОПЕРАЦІЙНОГО ПЕРІОДУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ.....	152
--	-----

Макаренко В.О., Карбан В.П. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ, СТРУКТУРИ ДЕРЖАВНОГО ТА ГАРАНТОВАНОГО БОРГУ ТА ЙОГО ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ З ВВП.....	156
--	-----

Максимова І.І. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЯК МЕТОД ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ НА ГІРНИЧОДОБУВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	161
--	-----

CONTENTS

SECTION 1

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Zhulid-Khrystosenko I.O. THEORETICAL APPROACHES TO CREATIVE CONSTITUENT OF FASHION INDUSTRY.....	9
Kukhtyn O.B. GLOBAL TRANSFORMATION OF WORLD STOCK MARKET UNDER THE INFLUENCE OF INFORMATION TECHNOLOGY.....	12
Turovska O.A. FEATURES OF GOVERNMENT UNDER SWISS FEDERALISM.....	17
Schava R.P. IMPERATIVES IMPACT OF FISCAL CONSOLIDATION ON ECONOMIC GROWTH.....	20

SECTION 2

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Zhelezniakova I.L. PERSPECTIVES OF ENERGY SAVING IN BUILDING BRUNCH IN THE CONCLUSIONS OF TURBULENT UKRAINIAN ECONOMIC.....	26
Zbarskiy V.K. LEGAL PRINCIPLES OF MEAT MARKET REGULATION IN UKRAINE.....	29
Kyrychenko S.O., Danylov A.V. PROVISION OF FINANCIAL SECURITY NATIONAL ECONOMY IN CONDITIONS SYSTEMIC CRISIS.....	35
Kovalenko O.V. FORMATION MECHANISMS FORECASTING MARKETING INNOVATIVELY DEVELOPMENT OF ECONOMY OF UKRAINE.....	38
Kovin'ko O.M., Slobodyanyk N.P., Bilous T.V. MARKETING UNDER ECONOMIC CRISIS: HOW TO RETURN RECESSION ADVERTISING.....	45

SECTION 3

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Boichenko K.S. INFORMATION PROVISION OF THE NEOECONOMIC ENTERPRISE DEVELOPMENT.....	48
Bondarenko N.M., Ustimenko A.K. COST OF PRODUCTION: ECONOMICAL ESSENCE AND TYPE.....	51
Borysova L.E. PROCESS – FUNCTIONAL APPROACH IN SYSTEM MANAGEMENT OF MODERN TELECOMMUNICATION COMPANY.....	55
Buz O.O. EVALUATING EFFECTIVENESS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT TELECOMMUNICATIONS OPERATOR.....	59
Burachek I.V. THE CONCEPT AND ACTUALITY OF E-COMMERCE IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS.....	62
Vartanova E.V., Shester I.V. FEATURES OF PERSONNEL MANAGEMENT ON THE INNOVATIVE ENTERPRISES.....	65
Vynnychuk R.O., Khudoba N. TALENT MANAGEMENT FEATURES IN UKRAINE IN CONDITIONS OF ECONOMICS INTELLECTUALIZATION	68
Gil'orme T.V., Stepanenko Y.V. ENTERPRISE PERSONNEL COSTS: ACCOUNTING ASPECT.....	71
Tolkachova G.V., Golubev A.K., Pyraliev E., Mustafa R. MODEL OF PROCESS OF MARKETING ANALYSIS OF MARKET ACTIVITY OF ENTERPRISE OF INFOCOMMUNICATION.....	75
Gordiyenko N.I., Gordiyenko T.V. COST-BASED APPROACH TO DETERMINING THE CONTENT OF THE CATEGORY «COMPANY ECONOMIC SECURITY».....	78



Gron O.V. CUSTOMER EXPERIENCE AS LOYALTY BASE.....	82
Gubernyk A.A. TECHNOPARKS: PROBLEMS OF FORMATION IN UKRAINE.....	86
Gudz Y.F. THE FINANCIAL POTENTIAL OF PROCESSING AGRICULTURAL ENTERPRISES AND THE METHODS OF EVALUATION.....	89
SECTION 4 ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Gnativ N.B., Skabodina U.I. GREEN RURAL TOURISM DEVELOPMENT AS AN ALTERNATIVE METHOD OF SOCIO-ECONOMIC SITUATION DIVERSIFICATION IN RURAL AREAS.....	94
Pavliha N.V., Dubynchuk L.I. THE MECHANISM OF ORGANIZATIONAL AND FINANCIAL MEASURES TO ENSURE THE IMPLEMENTATION OF WASTE MANAGEMENT IN LUTSK.....	97
Spivak Y.O. REALIZATION OF POTENTIAL OF ENERGY SAVING IN UKRAINE.....	100
SECTION 5 MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Dobrovol'skaya E.V. MODERN CONDITION AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF CREDIT UNIONS IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE.....	104
Shponarska A.M., Dotsenko I.O. THE SYSTEM OF FINANCIAL PLANNING IN BANKING.....	107
Zharikova O.B. EXPERT MONETARY VALUATION OF AGRICULTURAL LAND AS MORTGAGE ITEMS.....	111
Zachosova N.V. CURRENT STATUS AND PROBLEMS OF REGULATORY FRAMEWORK TO SUPPORT ECONOMIC SECURITY FINANCIAL INSTITUTIONS IN UKRAINE.....	116
Kovalenko V.V., Koreneva O.G. METHODICAL APPROACHES TO RISK MANAGEMENT OF ENSURING BANK LOANS	119
Kozmuk N.I. TAX CONTROL AS A TOOL TO ENSURE THE IMPLEMENTATION OF THE LEGISLATION IN THE FIELD OF TAXATION.....	123
Korinok Ya.O. THE ESSENCE OF FINANCIAL STABILITY AND FEATURES OF ITS MANIFESTATION.....	126
SECTION 6 ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Moshkovska O.A. INFORMATION SYSTEM MANAGEMENT ACCOUNTING MANUFACTURING COMPANY.....	131
Nazarenko I.N. DEVELOPMENT OF THE CATEGORY «CAPITAL»: HISTORICAL DISCOURSE ACCORDING TO POSITION OF ACCOUNTING ASPECT.....	134
Olinichenko I.V. ACCOUNTING OF INCONVERTIBLE ASSETS OF BUDGETARY ESTABLISHMENTS.....	140
Oriekhova A.I., Kubrak K.V. STANDARD FEATURES ACCOUNTING AND AUDITING REGULATION INTANGIBLE ASSETS ENTERPRISES.....	144
Ostapenko Y.P. FEATURES AUDIT COST OF TRANSPORT ENTERPRISES WATER.....	147

**SECTION 7
MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY**

Lysenko O.V.

THEORETICAL SUBSTANTIATION OF FINANCIAL MARKETABILITY
OF FIRMS' OPERATIONAL PERIOD.....152

Makarenko V.O., Karban V.P.

ANALYSIS OF THE DYNAMICS, STRUCTURE PUBLIC
AND PUBLICLY GUARANTEED DEBT AND ITS INTERRELATION WITH GDP.....156

Maksimova I.I.

ORGANIZATIONALLY-ECONOMIC MODELING AS A METHOD
OF PRODUCTION OPTIMIZATION ON THE MINING ENTERPRISE.....161



СЕКЦІЯ 1 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 391-026.15

Жулід-Христосенко Ю.О.*аспірант кафедри європейської інтеграції
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО КРЕАТИВНОЇ СКЛАДОВОЇ ІНДУСТРІЇ МОДИ

У статті досліджується розвиток однієї з креативних індустрій, а саме індустрії моди. Акцентується увага на виокремленні у даній індустрії креативної складової та дослідженні життєвого циклу товарів з наголосом саме на межі креативності. Розкриваються теоретичні підходи щодо поділу індустрії моди на креативну галузь та легку промисловість.

Ключові слова: креативність, креативні індустрії, індустрія моди, межа креативності, легка промисловість.

Жулід-Христосенко Ю.О. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КРЕАТИВНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИНДУСТРИИ МОДЫ

В статье исследуется развитие одной из креативных индустрий, а именно индустрии моды. Акцентируется внимание на выделении в данной индустрии креативной составляющей и исследовании жизненного цикла товаров с акцентом именно на границу креативности. Раскрываются теоретические подходы касательно разделения индустрии моды на креативную отрасль и легкую промышленность.

Ключевые слова: индустрия моды, креативность, креативные индустрии, грань креативности, легкая промышленность.

Zhulid-Khrystosenko I.O. THEORETICAL APPROACHES TO CREATIVE CONSTITUENT OF FASHION INDUSTRY

The article examines the development of the fashion industry, one of the creative industries. Attention is focused on the detachment of creative component in this industry and product life cycles research emphasizing the marge of creativity. In the article theoretical approaches to the separation of the fashion industry to creative industry and light industry are given.

Keywords: fashion industry, creativity, creative industries, marge of creativity, light industry.

Постановка проблеми. Виділення межі креативності індустрії моди і її розмежування на креативну індустрію та легку промисловість є доволі важливою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У своїх наукових працях теорію індустрії моди розглядають багато провідних вчених-економістів. Теоретичні підходи до індустрії моди мають два основних напрями: теорія «просочування зверху-вниз», прибічниками якої є Т. Веблен [1], Г. Зіммель [2] та Дж. Лавер [3], а також теорія горизонтального розвитку моди, прибічниками якої є С. Кінг [4] та Д. Робінсон [5]. Е. Роджерс [6], Г. Спролс та Л. Бернс [7], які свою увагу концентрують на дослідженні життєвих циклів товарів індустрії моди.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Обґрунтування креативності індустрії моди, а також визначення межі креативності у процесі виробництва продукції цієї індустрії.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному глобалізованому світі відбуваються процеси, які характеризуються зростанням креативності в якості визначальної риси економічного життя. Креативність виступає джерелом нових технологій, нових індустрій та багатьох інших економічних благ. Проте, як і будь-яке виробництво, креативні індустрії в процесі своєї діяльності формують попит. Оскільки продукція креативних індустрій або цілком є нематеріальною, або ж її матеріальна частина не є основною у процесі формування цінності, то визначення факторів формування попиту є складною задачею. Однак, на нашу думку, саме мода впливає на функціонування креативних індустрій найбільше, і жодна інша економічна діяльність не є більш залеж-

ною від моди. У цьому і полягає актуальність теми дослідження, а отже, існує необхідність розкриття впливу моди на виробництво взагалі, і на виробництво саме креативної продукції.

Мода як феномен завжди стимулювала і стимулює виробництво на випуск того чи іншого продукту, оскільки суспільство має стійкий попит, що, в свою чергу, породжує пропозицію. Таким чином, мода стала виступати рушійною силою економічного прогресу. Мода впливає не лише на виробництво предметів споживання, але й на виготовлення засобів виробництва. Цілком зрозуміло, що багато теоретиків у своїх наукових працях намагаються розкрити феномен моди, але, якщо західні експерти дають їй позитивну оцінку, то, наприклад, в радянський період мода як серйозний фактор виробництва ігнорувалася.

Індустрія моди характеризується як глобальний багатомільярдний бізнес, основною метою якого є виготовлення і продаж модних товарів: одягу, взуття та аксесуарів. Термін «індустрія моди» використовується для позначення численних індустрій та сфер послуг, які об'єднують мільйони людей на міжнародному рівні.

Становлення модної індустрії пов'язано з паралельним розвитком престижного споживання і «суспільства масового споживання». До кінця XIX ст. індустрія моди була відсутня, хоча сама мода як соціальний феномен відомий ще з античних часів. Це пояснюється тим, що поки рівень життя основної маси населення залишався низьким, її споживання обмежувалося предметами першої необхідності з чисто функціональними властивостями. Модні товари (ювелірні прикраси, вишуканий одяг) купували нечисленні аристократи і багатії. Масове вироб-

ництво модних товарів не могло виникнути, поки не став формуватися масовий середній клас.

У період з 1890-х до 1960-х років виробництво модного одягу та аксесуарів поступово перетворюється з дрібного бізнесу на масове виробництво і стає індустрією. Ще в середині XIX ст. з'явилися спеціальні журнали мод, де досліджувалися тенденції поточного сезону і асортимент модних магазинів (те, що «носять в Парижі»).

У 1950–1960-ті роки, в період формування в розвинених країнах суспільства масового споживання, розвивається система прогнозування моди. Поява компаній, що спеціалізуються на аналізі тенденцій індустрії моди, пов'язано з тим, що масове виробництво готового одягу вимагало приймати «масштабні» і довгострокові рішення щодо виробництва і закупівлі. Тому виробник масового готового одягу почав залежати не тільки від запитів розробника, але від того, яку сировину пропонує йому постачальник. Постачальник міг запропонувати тільки те, що дозволяло виготовити сировину, які були в наявності на ринку на даний момент. З метою появи на ринку товарів індустрії моди нового кольору, актуальної фактури і оригінального фасону треба було за три роки до цього внести зміни до технології вирощування бавовни і одночасно створити формулу для виробництва барвника майбутнього полотна. Саме у зв'язку з такими особливостями ведення бізнесу виникла система прогнозування, яка передбачала зміну домінуючої тенденції.

Починаючи з цього періоду економіка моди розділилася на два рівні – товари «от кутюр» (індивідуальні замовлення для еліти) і «прет-а-порте» (масове виробництво для середнього класу). Саме 1960–1980-ті роки стали епохою відомих паризьких кутюр'є – Коко Шанель, Крістіана Діора, Ів Сен Лорана, Юбера Живанші та ін. [8, с. 374].

З 1990-х років в індустрії модних товарів панує «плюралізм», при якому неможливо вирахувати який-небудь єдиний домінуючий стиль, адже тенденції моди мають безліч трендів. Паралельно з цим зростає швидкість змін, оскільки інформація про нові стилі моментально поширюється завдяки новим засобам комунікації (рис. 1). Також спостерігається часткова переорієнтація індустрії моди зі споживачів середнього віку зі стабільним середнім доходом на більш молодий сегмент. Наприкінці XX ст. відбулося зниження ролі талановитих стилістів – розробників

модних тенденцій, оскільки фірми-виробники, які пропагують власні бренди, також набувають суттєвого впливу на споживачів.

Одним з найважливіших завдань, яке виникає при аналізі індустрії моди, є чітке розуміння того, які процеси відносяться до креативного сектору, а які стають вже частиною легкої промисловості. Виокремити чітке розмежування між ними дуже складно, адже з плином часу і розвитком технологій границі (межі) між ними поступово стираються, а те, що свого часу вважалося креативним і новим, як правило, на наступному етапі стає засобом легкої промисловості. Варто також зазначити, що будь-який поділ індустрії моди на креативний сектор та легку промисловість є умовним. На нашу думку, найбільш доречним є вираження поділу індустрії моди через циклічність виробництва. Необхідно зазначити, що межа креативності є своєрідною віссю розвитку індустрії моди. Переходи від креативної компоненти до легкої промисловості є плавними і циклічними.

Індустрія моди є явищем сучасної епохи. До середини XIX ст. практично весь одяг був ручної роботи і вироблявся або в домашніх умовах, або на замовлення у кравців. На початку XX ст. з появою нових технологій, таких як швейні машини, підйомом світового капіталізму і розвитком фабричної системи виробництва та розповсюдженням роздрібно-торгівлі (універмаги одягу), виробництво товарів індустрії моди починає носити масовий характер з використанням стандартних розмірів і фіксованих цін. Варто зазначити, що в першу чергу індустрія моди розвивалася в Європі та Америці, а сьогодні це є міжнародна і глобалізована галузь, особливою якою є певний алгоритм створення модних товарів, а саме: розробка моделі в одній країні, виробництво – в другій, продаж – у третій. Наприклад, Американська модна компанія замовляє сировину у Китаї, виготовляє модні вироби у В'єтнамі, декорує в Італії і відправляє на склад у США для реалізації у торгових точках на міжнародному рівні. Індустрія моди включає в себе проектування, виготовлення, розповсюдження, маркетинг, роздрібну торгівлю, рекламу і просування всіх видів модних товарів від найбільш ексклюзивних і дорогих «от кутюр» та дизайнерської моди до звичайних, повсякденних модних виробів.

На сьогоднішній день креативна індустрія моди заслуговує особливої уваги, враховуючи її торговий потенціал. Індустрія моди включає в себе широкий спектр продуктів, у тому числі парфуми, прикраси та аксесуари, такі як шарфи, гаманці й ремені. Унікальні вироби ручної роботи відрізняються від промислового виробництва. Таким чином, дизайн модної продукції повинен бути захищений авторськими правами або торговими марками перед виходом на конкурентоспроможні міжнародні ринки. Варто зазначити, що саме бренд або етикетка підтверджують творчий зміст і новизну продукції, що забезпечує додаткову цінність і більш високі доходи для розробників і виробників.

Феномен моди з економічної точки зору має внутрішній парадокс: з одного боку, виробництво модних товарів, як і будь-яких товарів, має на меті охоплення великих сегментів ринку і задоволення потреб якнайбільшої кількості споживачів, проте, з іншого боку, виникнення масовості модних товарів суперечить самій концепції моди і призводить до завершення життєвого циклу конкретного

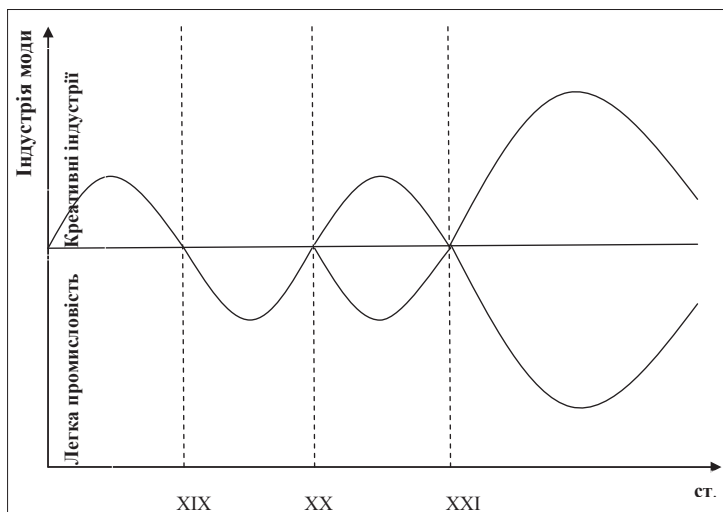


Рис. 1. Цикли виробництва індустрії моди

Джерело: складено автором

виробу. Розпочинається новий цикл, який включає такі фази:

- I. Виникнення оригінальної моделі;
- II. Визнання виробу модним у вузьких елітарних колах;
- III. Перехід на серійне виробництво і здешевлення;
- IV. Перенасичення ринку споживання, що призводить до знецінення і втрати попиту (рис. 2).

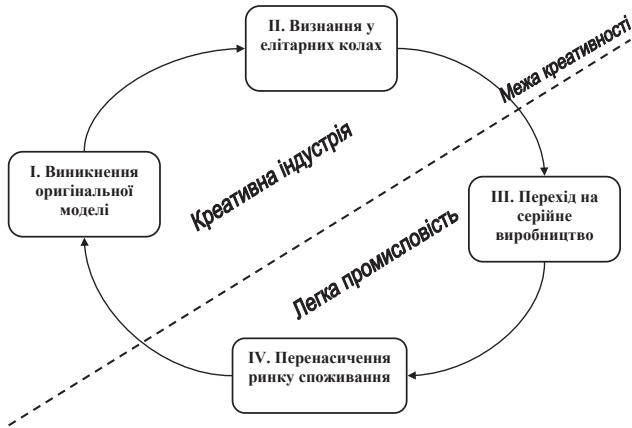


Рис. 2. Цикл товарів модної індустрії

Джерело: складено автором

Даний рисунок свідчить, що умовний поділ індустрії моди на креативний сектор і легку промисловість підкреслює основоположну концепцію моди, яка схожа з концепцією креативності, тобто масове використання ідей чи товарів завершує цикл і стає рушійною силою для створення нових ідей і продуктів. Так, індустрія моди є креативною лише на етапі зародження ідеї і залишається повністю або ж частково унікальною до тих пір, поки товари не стануть загальнодоступними – індустрія моди умовно переходить до легкої промисловості. Масове виробництво цих товарів в будь-якому разі приносить більший дохід, аніж навіть найдорожчі лімітовані колекції модних товарів, що для економіки є позитивним явищем.

На думку відомих експертів, сучасна індустрія моди представлена у вигляді піраміди, на вершині якої знаходяться кілька десятків кутюр'є (Ю. Живанші, П. Рабан, Балансіага, І. Сен-Лоран, Ж.-П. Готьє, К. Лакруа та ін.), які очолюють будинки високої моди або є їх офіційними представниками. Природно, що дані підприємства виготовляють колекції вручну і в єдиному екземплярі, але саме вони визначають основні тенденції і напрямки в бізнесі моди. Стає очевидним, що при такому штучному потоці більшість будинків є збитковими (виготовлення унікального пальто від К. Діора вимагає більше 2 тис. годин ручної праці [9, с. 58]), тому для отримання економічної вигоди вони змушені триматися на плаву завдяки передачі свого фірмового імені парфумерним, ювелірним, тютюновим та іншим високоприбутковим компаніям.

На другому рівні піраміди ієрархії моди знаходяться підприємства, що спеціалізуються на виготовленні модних товарів певного напрямку – спортивного, ділового, вечірнього тощо. Очолюють їх модельєри високого класу, які підтверджують свій високий рейтинг та кваліфікацію на регулярних показах модних товарів, наприклад, англієць Дж. Галліано, який працює для дому Діор або А. Маккуїн для Живанші. Доходи цих компаній, з одного боку, не настільки високі, але, з іншого боку, за рахунок низької елас-

тичності попиту забезпечується висока норма прибутку – до 200% до базових витрат. Зазвичай послугами цих компаній користуються представники еліти та середнього класу.

На третьому рівні піраміди знаходяться звичайні фабрики, які випускають великі партії недорогих, але практичних модних товарів, розрахованих на масового покупця. Мода на останньому рівні також чутливо реагує на запити споживачів, і підприємства за мінімальний термін часу повинні випускати необхідну продукцію. Норма прибутку не є високою – біля 25%, проте за рахунок великого обороту дохід є значним – декілька десятків мільярдів доларів. Саме за запитами швейних фабрик інші підприємства – текстильні, шкіряні, та ті, що випускають пластмасу і металовироби – регулюють своє виробництво залежно від асортименту, якості, номенклатури. Отже, мода забезпечує зайнятість населення, впливає на доходи суб'єктів господарювання та сприяє формуванню доходної частини бюджету держави у вигляді податків та зборів (рис. 3).

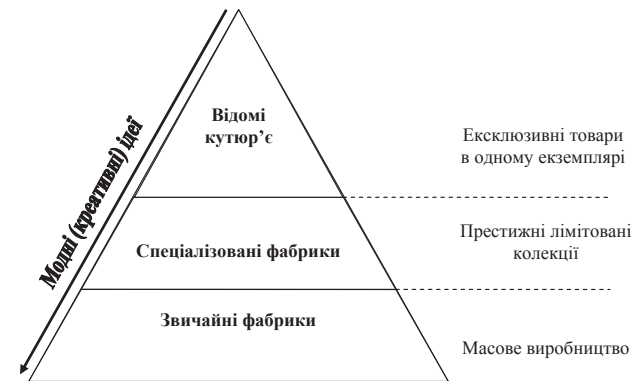


Рис. 3. Ієрархія суб'єктів індустрії моди

Джерело: складено автором

Отже, піраміда суб'єктів індустрії моди представлена найвідомішими світовими кутюр'є, які розробляють креативні ідеї та впливають на формування нових модних тенденцій і технологій пошиття і, відповідно, стають креативним центром індустрії моди. Далі нові модні ідеї та тенденції надходять до менш відомих дизайнерів, які очолюють спеціалізовані фабрики модних товарів одного типу. Вони сприяють перетворенню креативних ідей як задуму у готову продукцію, яка не є ексклюзивною, проте має стійкий попит і свій сегмент споживачів. І на останньому рівні суб'єктів індустрії моди ідеї, які ще нещодавно були новими, стають основою масового виробництва і, по суті, перестають бути креативними. Отже, цикл повторюється знову, починаючи від верхніх щаблів модної ієрархії.

Варто зазначити, що індустрія моди вже давно є одним з найбільших роботодавців у високорозвинутих країнах, таких як США, країнах Європи, і залишається таким у XXI ст. Зайнятість в цих країнах в індустрії моди значно знизилася, а виробництво все частіше переміщується за кордон, особливо до Китаю, Бангладеш, Індії. За оцінками експертів, робоча сила, яка зайнята у виробництві модної продукції, складає близько 15% від загальної кількості зайнятих в індустрії моди [9, с. 62]. Адже мода забезпечує роботою ще й іншу частину трудових ресурсів – журналістів, які працюють на журнали мод або пишуть незалежні статті; фотографів, які працюють на показах мод чи виготовляють рекламні проспекти; модельєрів, що демонструють одяг; а також реквізито-

рів, візажистів, маркетологів, економістів – тобто всіх, хто пов'язаний з просуванням модних товарів від виробника до споживача.

Висновки з даного дослідження. Чітко виділити креативну компоненту у сучасній індустрії моди неможливо, адже явного переходу від креативної індустрії до легкої промисловості немає; і, навпаки, вони є взаємопов'язаними від початку життєвого циклу товару модної індустрії до його завершення.

Розвиток індустрії моди поділяється на чотири етапи, основою яких є циклічність її розвитку. Кожний етап варто розглядати з позиції межі креативності. Доречно розглядати перший етап як повністю креативний, адже використовується виключно ручна праця, немає жодної стандартизації і масового виробництва. Вся продукція, навіть найпростіша, виробляється згідно з індивідуальними можливостями і побажаннями замовників.

З початком періоду індустріалізації в процесі виробництва товарів використовуються верстати і станки. Розвиток технологій, безперечно, можна вважати креативним розвитком, проте поступово технології стали засобом масового виробництва, і креативний зміст як такий втрачили.

На етапі розподілу індустрії моди на масове виробництво та елітне ексклюзивне виробництво виражається у появі двох основних рівноправних тенденцій. Ці тенденції не є паралельними, а навпаки, залежать одна від одної: перше – те, що спочатку є новим і креативним, поступово переноситься на

масове виробництво і втрачає свій креативний конвент; друге – масове виробництво є дуже чутливим до попиту споживачів, і саме його продукція виступає індикатором смаків та уподобань споживачів, що враховуються суб'єктами індустрії моди.

Така роздвоєність тенденцій збереглася і в XXI ст., проте, на нашу думку, вони стали ще більш далекими одна від одної. Найбільш креативним є виріб, зроблений лише в одному екземплярі з найбільш рідкісних або ж високотехнологічних матеріалів, а велику кількість недорогої продукції створює масове виробництво.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Veblen T. The Theory of the Leisure Class. – New York: Macmillan, 1899. – 400 p.
2. Simmel G. Fashion. – International Quarterly 10, 1904. – 155 p.
3. Laver J. The Concise History of Costume and Fashion. – New York: Harry N. Abrams, 1969. – 274 p.
4. King C. Fashion Adoption: A Rebuttal to the «Trickle Down» Theory. Edited by S. Greyser. – Chicago: American Marketing Association, 1963. – 163 p.
5. Robinson D. The Rules of Fashion Cycles. – Harvard Business Review, 1958. – 45 p.
6. Rogers, E. Diffusion of Innovations. 4th ed. – New York: Free Press, 1995. – 128 p.
7. Sproles G., and L. Burns. Changing Appearances. – New York: Fairchild Publications, 1994. – 146 p.
8. Kawamura Y., Fashion-ology: An Introduction to Fashion Studies (Dress, Body, Culture) – Berg, 2005. – 391 p.
9. Shaeffer C. Couture sewing techniques. – Taunton Press, 2001. – 69 p.

УДК 336.76

Кухтин О.Б.

*здобувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету*

ГЛОБАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОГО ФОНДОВОГО РИНКУ ПІД ВПЛИВОМ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

В статті описані зміни, які відбулися у фінансовій сфері під впливом розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Проаналізовано процес віртуалізації фондового ринку. Охарактеризовано трансформацію платіжних систем і фондових інструментів, розвиток електронної торгівлі. Показано динаміку змін в структурі світової біржової торгівлі ф'ючерсами і опціонами в 2011–2014 рр. Акцентовано увагу на тому, що при значних позитивних змінах віртуалізація фондового ринку потребує розробки і впровадження засобів моніторингу і контролю фінансових операціями.

Ключові слова: світовий фондовий ринок, глобальні трансформації, віртуалізація, інформаційні технології, деривативи.

Кухтын О.Б. ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОГО ФОНДОВОГО РЫНКА ПОД ВЛИЯНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В статье описаны изменения, которые произошли в финансовой сфере под влиянием развития информационно-коммуникационных технологий. Проанализирован процесс виртуализации фондового рынка. Охарактеризована трансформация платежных систем и фондовых инструментов, развитие электронной торговли. Показана динамика изменений в структуре мировой биржевой торговли фьючерсами и опционами в 2011–2014 г. Акцентируется внимание на том, что при значительных положительных изменениях виртуализация фондового рынка требует разработки и внедрения средств мониторинга и контроля финансовых операций.

Ключевые слова: мировой фондовый рынок, глобальные трансформации, виртуализация, информационные технологии, деривативы.

Kukhtyn O.B. GLOBAL TRANSFORMATION OF WORLD STOCK MARKET UNDER THE INFLUENCE OF INFORMATION TECHNOLOGY

The changes that have occurred in the financial sector under the influence of information and communication technologies are described in the article. The process of virtualisation stock market is analyzed. The transformation of payment systems and financial instruments, the development of electronic commerce are characterized. Dynamics of changes in the structure of the global exchange trade futures and options in 2011-2014 are shown. The significant positive changes in the stock market virtualization require the development and implementation of monitoring and control of financial transactions are focused.

Keywords: virtualization, world stock market, global transformation, information technologies, derivatives.

Постановка проблеми. Кінець ХХ – початок ХХІ ст. ознаменувався активізацією процесів трансформації світового фінансового середовища, зокрема, стрімкого розвитку фондового ринку. Бурхливий розвиток та впровадження нових інформаційних технологій і, як результат, істотне зростання швидкості комунікацій забезпечують можливість доступу до фондових ринків в режимі реального часу з будь-якої точки планети. Останніми роками спостерігається тенденція до зростання кількості укладених угод із цінними паперами, обсягів торговельних оборотів, а сам процес укладення угоди відбувається практично миттєво.

Технологічне поєднання шляхів інформаційних і фінансових комунікацій сприяло створенню нового фінансово-інформаційного простору і привело до зближення і поступового злиття інформаційної та фінансової сфер. Як зазначає І.І. Мазур [1, с. 10], єдині для всього світу фінансові інструменти, стандарти передавання й оброблення інформації створили ідеальне середовище для транснаціоналізації бізнесу та вільного руху його капіталу.

Тому особливої актуальності набувають дослідження процесів трансформації фондового ринку під впливом стрімкого розвитку та впровадження новітніх цифрових технологій та засобів комунікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню природи фондових ринків та їх сегментів світова економічна література приділяє значну увагу, адже саме на них акумулюються величезні об'єми капіталу, і саме у фондових ринках багато науковців та аналітиків вбачають основне джерело криз та фактор нестабільності економіки загалом. Свій внесок в розробку проблематики зробили як зарубіжні вчені, такі як К. Ермолаєв [2], М. Кастельс [3], Р. Мертон [4], Дж. Сачс [5], Дж. Стігліц [6], Ф. Фабозці [7], У. Шарп та ін., так і вітчизняні вчені – І. Мазур [1], С. Мошенський [8], М. Солодкий [9], О. Сохацька [10], А. Щербина [11] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим сучасна теорія та практика доводять, що необхідними є подальші дослідження проблем функціонування світового фондового ринку в умовах стрімкого розвитку та використання сучасних електронних технологій, новітніх засобів комунікації та інформатизації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення складових віртуалізації фондового ринку та їх трансформації під впливом стрімкого розвитку і поширення інформаційно-комунікаційних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес інформатизації всіх без виключення сфер останніми роками набрав стрімкої динаміки. Інформаційні технології стали матеріальним двигуном усіх економічних процесів. Варто погодитися із думкою, яка висловлюється в економічній літературі, що інформаційна революція привела до прогресуючого збільшення світових фінансів [1, с. 9]. Саме у сфері оброблення і поширення інформаційних потоків в останні десятиліття відбулися найглибші технологічні прориви.

Поширення інформаційних технологій має досить суперечливу дію на фактори економічної невизначеності: з однієї сторони комп'ютерне моделювання дозволяє проаналізувати всі господарські ситуації, з іншої – динаміка інформаційних потоків посилює тенденції нестабільності. На базі інформаційно-комп'ютерних технологій стало можливим різке збільшення розриву між реальним і фінансово-спекулятивним секторами економіки.

Інформаційно-комп'ютерна революція дала технічну основу для формування глобального інформаційного простору та сприяла появі інформаційної цивілізації. Д. Робертсон [12], виходячи з взаємобумовленості цивілізаційного і інформаційного процесів, зазначає, що «цивілізація – це інформація».

Інформація стає не тільки важливим фактором конкурентної боротьби, а і об'єктом купівлі-продажу. Особливістю інформації є незнищуваність в процесі використання і необмежена та швидка відновлюваність. Одну і ту ж інформацію можна одночасно використовувати в абсолютно різних місцях і абсолютно відмінних один від одного областях діяльності.

Середня вартість оброблення інформації (у розрахунку на 1 млн. операцій) знизилася з \$75 у 1960 р. до 0,01 цента у 1990 р. У результаті стало можливим здійснювати в режимі реального часу «віртуальне пересування» десятків і сотень мільярдів доларів каналами електронного зв'язку з одних країн в інші на багато тисяч кілометрів [13, с. 14]. Масове поширення персональних комп'ютерів, створення системи Інтернет вивели процеси купівлі-продажу на якісно новий рівень.

Останніми роками у науковій літературі все частіше досліджується феномен «віртуального суспільства», під яким сучасне суспільство розуміється, як простір комунікацій, опосередкований комп'ютерами, що перетворилися з обчислювальних машин в універсальні машини по виробництву «дзеркальних світів» [14]. Постіндустріальне суспільство на відміну від індустріального розглядається перш за все, як суспільство інформаційне. У ньому комп'ютерні технології стають головним засобом і середовищем економічної діяльності. Тому віртуалізація в науковій літературі розглядається як процес, який тягне за собою певні соціально-економічні наслідки, або як процес соціальний, але опосередкований комп'ютерами і без комп'ютерів неможливий.

Стрімке поширення телекомунікаційних технологій веде до глобальних змін, які мають величезний вплив на всі сфери життя сучасного суспільства. Найвищого ступеня віртуалізація досягає в економіці та проявляється в стрімкому рості фондового ринку, практиці «віртуальних корпорацій», «електронних грошей». В результаті глобальної віртуалізації можна говорити про появу нового напрямку в економічній науці – віртуальної економіки.

Основою віртуальної економіки вважаються комунікаційні сітки, наукоємкі продукти та ризикові інвестиції. Швидкий ріст високотехнологічних компаній, комерціалізація Інтернету, бум на ринках корпоративних цінних паперів та деривативів – основні тенденції ХХІ ст. Сучасний капітал прагне до максимізації прибутку не за рахунок виробництва благ і послуг, як це було в період розвитку промислового капіталу, а за рахунок операцій з купівлі-продажу цінних паперів.

Як зауважує П. Лемещенко [15, с. 352], інформаційно-фінансовий капітал, що вважається головним елементом в структурі капіталу, здійснює ризикові операції на ресурсних, фондових та валютних ринках. І, незважаючи на масштабність кризових явищ, продовжує приносити їх власникам високу дохідність. Ситуація на рівні глобальних фінансистів ускладнюється тим, що виникає ризик некерованості та неконтрольованості як результат всесвітнього економічного хаосу.

Переміщення сфери діяльності фінансового капіталу в глобальні інформаційні сітки, його віртуалізація суттєво впливають на структуру економіки,

доповнюючи її фіктивним сектором фінансових електронних трансакцій. Віртуальний капітал стає більш мобільним в часі і просторі, чим капітал в якій-небудь іншій формі. Віртуальна форма капіталу дозволяє йому переміщатися в будь-які точки планети з практично миттєвою швидкістю і з мінімальними трансакційними витратами на відміну від капіталу в інших формах.

Аналізуючи процес віртуалізації фондового ринку, особливу увагу варто звернути на його інструментарій. Віртуалізація фондового ринку забезпечується трьома його складовими елементами: платіжними системами, фондовими інструментами, електронною торгівлею. Саме їх трансформація в процесі стрімкого поширення та розвитку інформаційно-комунікаційних технологій і дає можливість доступу до фондових ринків в режимі реального часу з будь-якої точки планети, дозволяє практично миттєво здійснювати операції купівлі-продажу цінних паперів на будь-які суми коштів.

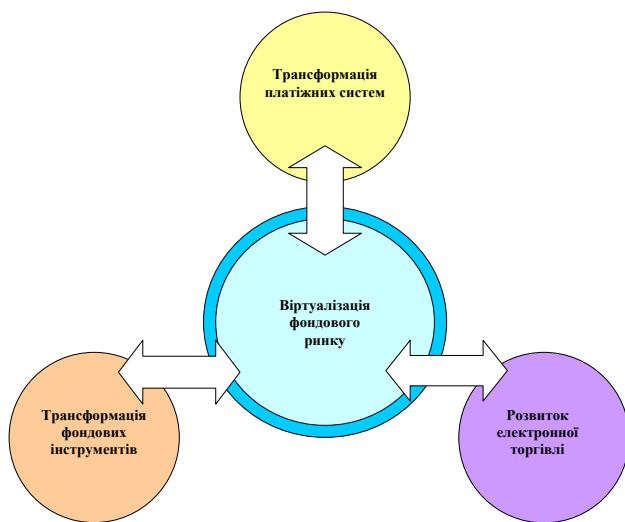


Рис. 1. Складові елементи віртуалізації фондового ринку

Примітка: розроблено автором

Одним із елементів, який забезпечив стрімку віртуалізацію фондового ринку, є розвиток платіжних систем. Еволюція платіжних систем виражається перш за все кількісними показниками їх роботи, такими як об'єм платежів, кількість трансакцій, чисельність обслуговуваних клієнтів, а також якісними змінами. Сутність якісних змін полягає у використанні нових платіжних інструментів та способів регулювання грошових розрахунків, економії витрат, методів мінімізації розрахункових ризиків і інших параметрів, які характеризують економічність, безпеку та зручність проведення розрахунків.

Розвиток платіжних систем пов'язаний із існуванням різноманітних форм грошей. Їх еволюція відбувалася в напрямку від реальних грошей (наприклад, монет із дорогоцінних металів) до грошей реальна вартість яких поступово зменшувалася. Згодом паперові гроші, які ще називають номінальними, витіснили реальні гроші з обігу. Сьогодні загальна маса паперових грошей в світі оцінюється в 10 млн. тонн. А для забезпечення грошового обороту у світі потрібно не менше 100 млн. тонн паперу, тобто на кожен кілограм паперових грошей необхідно мати близько 10 кг різноманітних фінансових, бухгалтерських та інших документів. В епоху стрімкого роз-

витку інформаційно-комунікаційних технологій на перший план виходять електронні гроші, які існують в вигляді інформації в певних трансакційних системах. Електронні гроші – форма грошей, яка виступає засобом проведення розрахунків і відображає соціально-економічні відносини, які складаються в межах віртуальної економіки. З появою електронних грошей відбувається інтернаціоналізація грошового обігу, оскільки електронні гроші забезпечують можливість безперешкодного здійснення міжнародних операцій в будь-які точки планети. В розвинутих країнах високорозвинутий людський капітал створює гігантські потоки електронних грошей, що переміщуються по усіх континентах і країнах світу. Гроші сьогодні уже не тільки засіб обміну, вони стають каналом інформації, який дозволяє споживачу порівнювати непорівнюване [16, с. 345].

Другим елементом, який забезпечує стрімку віртуалізацію фондового ринку, є розвиток електронної торгівлі. За останні 30–40 років взаємовідносини між покупцями та продавцями набули значних змін в бік індивідуальних запитів покупців. В умовах переходу від ери уніфікованого попиту до ери індивідуальних запитів електронна торгівля стала одним з важливих засобів реалізації та підтримки таких змін в глобальному масштабі. Більшість визначень цього терміну визнає електронну торгівлю як вид ділових операцій чи угод, що передбачають використання передових інформаційних технологій та комунікаційних засобів з метою забезпечення більш високої економічної ефективності [17, с. 155].

Особливу роль відіграло поширення електронної торгівлі на фондових ринках. Комп'ютерна біржова торгівля дозволила здійснювати угоди не тільки шляхом безпосередньої присутності в торговельному залі біржі, але й у системі електронних торгів через комп'ютерну мережу незалежно від територіального розміщення учасника торгів. Біржі в процесі впровадження комп'ютерної технології торгівлі пройшли багатоступінчасту систему освоєння інформаційних технологій та їх автоматизацію.

Практично на всіх провідних товарних і фондових біржах світу майже до кінця ХХ ст. зберігалася публічна торгівля з присутністю торговців у біржовому залі за технологією простого та подвійного аукціонів і системи маркет-мейкерів [10, с. 356]. Поява новітніх інформаційних технологій і процеси фінансової глобалізації загострили конкуренцію на західних фінансових ринках, що змусило організований біржовий ринок звернутись до використання інноваційних електронних систем торгівлі [11, с. 308]. Завдяки автоматизації біржової торгівлі вдалось досягти колосального збільшення швидкості проведення операцій з цінними паперами, різке зростання кількості укладених угод, можливості доступу до фондових ринків в режимі реального часу з будь-якої точки планети.

Третім елементом є трансформація фондових інструментів. Розвиток інформаційних технологій забезпечив можливість швидкого проведення руху фінансових потоків та проведенню угод з цінними паперами. Середній термін знаходження акцій в руках одного акціонера ще 15 років назад складав 4,5 роки, а зараз цей показник зменшився до чотирьох місяців [18, с. 30].

За останні роки змінилася не тільки структура фондових інструментів на користь похідних цінних паперів, а й психологія потенційних користувачів фінансових ринків – індивідуальних інвесторів, які виявляють усе більшу готовність і зацікавлен-

ність у цих інструментах. Р. Мертон зауважує, що поширення деривативів стало вирішальним чинником, що забезпечив внутрішню єдність глобального фінансового ринку [4]. На самому початку основною функцією деривативів було забезпечення розподілу між учасниками угод ризиків, пов'язаних з змінами цін на сировину, валютних курсів, процентних ставок, курсів акцій, біржових індексів і т. д. Поява похідних фінансових інструментів була зумовлена необхідністю управління ризиками, хеджування інноваційних форм страхування. Експортери, наприклад, користувалися ними для захисту від коливань валюти своїх торговельних партнерів. Але відтоді як потужність комп'ютерів стала практично необмеженою, торгівля деривативами перейшла на зовсім інший рівень – стала цілком автономною і фактично перестала виконувати колишні першочергові завдання [1, с. 9]. Згодом структура похідних фінансових інструментів стала настільки складною і непрозорою, що оцінити реальну вартість портфелів фінансових компаній дуже складно, а іноді практично неможливо.

Найбільша кількість угод з торгівлі ф'ючерсами та опціонами здійснювалася на біржах Північної Америки та Азії, про що свідчать дані, наведені на рис. 2.

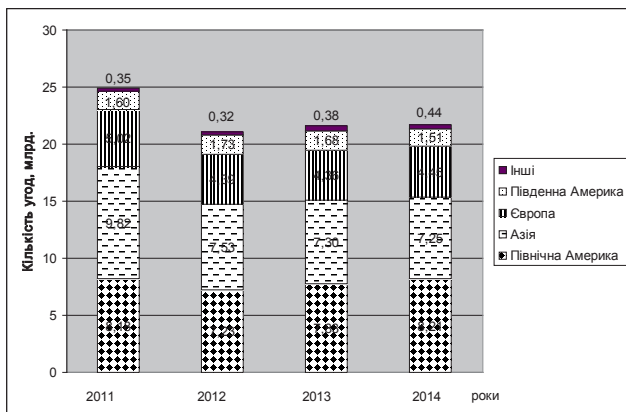


Рис. 2. Динаміка структури світової біржової торгівлі ф'ючерсами та опціонами за географічними регіонами

Джерело: складено автором за даними [19–21]

Як видно з рис. 2, найбільшу питому вагу у світовій біржовій торгівлі ф'ючерсами та опціонами займають біржі Північної Америки. Їх частка у 2014 р. становила 37,6% від загального обсягу. Друге місце займають біржі Азійського регіону – 33,2%, третє місце – біржі Європи – 20,4%. Якщо розглядати динаміку за останніх чотири роки, то спостерігається зменшення кількості угод – з 24,98 млрд. у 2011 р. до 21,87 млрд. угод у 2014 р. Основне падіння обсягів торгів спостерігається у Азійському регіоні: у 2011 р. їх питома вага становила 35,69% і зменшилася до 33,2% у 2014 р.

Зміну структури світової біржової торгівлі ф'ючерсами та опціонами за видами базових активів у 2011–2014 рр. наведено на рис. 3.

Як видно з рис. 3, найбільшу питому вагу займають торгівля ф'ючерсами та опціонами на цінні папери (29,7% у 2014 р.) та торгівля ф'ючерсами та опціонами на фондові індекси (26,7% у 2014 р.).

Фінансові деривативи, з однієї сторони, перерозподіляють ризики, спрощують процес переливу вільних капіталів, забезпечують підвищення надійності

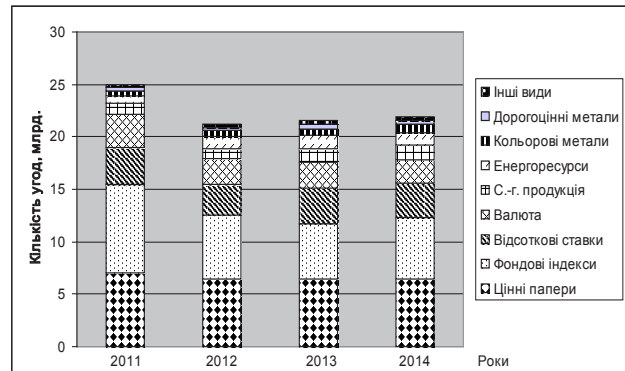


Рис. 3. Структура світової біржової торгівлі ф'ючерсами та опціонами

Джерело: складено автором за даними [19–21]

фінансових ринків. З іншої – породжують розрив між реальним та фіктивним капіталом та відчуженням віртуальних фінансових відносин від реального господарства.

Глобалізація відкрила можливість формування великого фінансового капіталу, який функціонує в світовому масштабі, а постіндустріалізм надав йому ефективні інформаційно-організаційні, управлінські технології, дозволяючи не тільки ефективно вирішувати свої, суто фінансові задачі, але й виступати в ролі, з однієї сторони, спостерігача великих економічних просторів, з іншої – каталізатора зміни економічних відносин [22, с. 132].

Сучасний капітал не має локалізації в просторі і в часі, постійно переміщується по глобальному фінансовому ринку, легко ухиляється від любого національного і міжнародного контролю і регулювання. Сучасний фінансовий капітал існує в комп'ютерних мережах, тому він постійно переміщується і робить це з дуже великою швидкістю. Йому притаманні такі риси, як зміна суб'єктів власності і розмитість, дифузія прав власності, надзвичайно висока мобільність в просторі і в часі. Такий капітал потенційно непостійний, генерує фінансову нестабільність, непередбачувано залежить від випадкових факторів. Віртуальний капітал кінця ХХ – початку ХХІ ст. стає системою «бульбашок» фінансового капіталу, які є пустими по своїй суті, однак при цьому поглинають величезні і найбільш високоякісні ресурси [2, с. 31].

Віртуалізація фінансових операцій веде до недооцінки фінансових ризиків та розриву між фінансовим ринком і реальним сектором економіки. Крім того, віртуалізація фінансових операцій посилює ризик виникнення кризових явищ в умовах високої мобільності і нестабільності міжнародних потоків капіталу, особливо спекулятивного. Стрімке збільшення кількості учасників угод і їх об'ємів, диверсифікація фінансових інструментів, гіпертрофія ринку похідних фінансових інструментів ведуть до збільшення кількості втрат та виникнення нових криз.

Неможливо не погодитись з І.І. Мазур [1, с. 10], що високий рівень розвитку мережевих комп'ютерних технологій, що забезпечують пересування капіталів установ, які діють на фондовому ринку, потребує розробки і впровадження складних і юридично виправданих засобів моніторингу й контролю за фінансовими трансакціями та капіталами.

Висновки з даного дослідження. Розвиток і поширення інформаційних технологій на фінансову сферу зумовлюють появу (створення) нового фінансово-інформаційного простору.

Під впливом інформаційних технологій відбувається віртуалізація фінансових операцій, фондового ринку і капіталу.

Віртуалізація фондового ринку забезпечується трьома складовими: трансформацією платіжних систем і фондових інструментів та розвитком електронної торгівлі.

Біржова торгівля перетворюється на систему електронних торгів з колосальним збільшенням швидкості торгів і кількості укладених угод.

Віртуалізація фінансових операцій, фондового ринку і капіталу потребує розробки та впровадження складних і юридично виправданих засобів моніторингу та контролю за ними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мазур І.І. Причини фінансової кризи в умовах глобалізації / І.І. Мазур, Ю. Сапачук // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка : сер. «Економіка». – 2009. – № 3(109). – С. 9–13.
2. Ермолаев К.Н. Виртуальность как форма существования и движения фиктивного капитала в современных условиях / К.Н. Ермолаев // Экономические науки. – 2010. – № 12. – 2010. – С. 31–34.
3. Castells M. Information Technology and Global Capitalism // Global capitalism / Ed. W. Hutton, A. Giddens. – N. Y. : The New Press, 2000. – P. 52–74.
4. Мертон Р. Приложение теории оценки опционов: двадцать лет спустя / Р. Мертон // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 2 кн. Т. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов ; отв. ред. Г.Г. Фетисов. – М. : Мысль, 2005. – Кн. 2. – С. 206–251.
5. Sachs J. International economist: Unlocking the mysteries of globalization / J. Sachs // Foreign policy. – 1998, spring. – № 110. – P. 97–111.
6. Стиглиц Дж.Е. Информация и смена парадигмы в экономической науке : Нобелевская лекция 8 декабря 2001 года // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков : в 5 т. Т. 5. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов ; сопред. научно-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов ; отв. ред. Г.Г. Фетисов. – М. : Мысль, 2005. – Кн. 2. – С. 535–629.
7. Фабоцци Ф. Управление инвестициями / Ф. Фабоцци. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 932 с.
8. Мошенський С.З. Трансформаційні процеси на світових ринках цінних паперів / С.З. Мошенський // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 54–63.
9. Солодкий М.О. Розвиток світової електронної біржової торгівлі / М.О. Солодкий // Економіка та держава. – 2010. – № 10. – С. 33–34.
10. Біржова справа : [підруч.] ; за наук. ред. О.М. Сохачької – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 655 с.
11. Щербина А.Г. Тенденції розвитку електронної торгівлі на фондовому ринку // А.Г. Щербина / Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 2(128). – С. 301–309.
12. Робертсон Д.С. Информационная революция / Д.С. Робертсон // Информационная революция: наука, экономика, техника : [реф. сб.]. – М. : ИНИОН РАН, 1993. – С. 17–26.
13. Фридман Л. Глобализация: Развитие и развивающиеся страны / Л. Фридман, С. Кузнецова // Мировая экономика и международ. отношения. – 2000. – № 11. – С. 14.
14. Базыкин Д.В. Альтернативы теории постиндустриального общества [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.psu.ru/psu/files/4802/bazykin_2.doc.
15. Лемещенко П.С. Экономический кризис как институциональная форма и степень отрицания капитала / П.С. Лемещенко // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2010. – Т. 2. – № 4. – С. 59–75.
16. Гасанов Э.А. Виртуализация экономики как фактор развития электронных денег / Э.А. Гасанов // Аудит и финансовый анализ – 2012 – № 5. – С. 344–348.
17. Чучко Н.О. Електронна торгівля в системі світогосподарських відносин / Н.О. Чучко, Г.М. Лозікова // Економіка промисловості. – 2011. – № 4. – С. 153–158.
18. Нещерет А.К. Финансовые рынки и инструменты в условиях мирового финансово-экономического кризиса / А.К. Нещерет // Науч. тр. Северо-Западного ин-та управления. – 2012. – № 1. – Т. 3. – С. 28–35.
19. Commodity and Interest Rate Trading Push Trading Higher in 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : americas.fia.org/articles/fia-volume-report-global-futures-and-options-volume-rose-21-2164-billion-2013.
20. Global Futures and Options Volume: Gains in North America and Europe Offset Declines in Asia-Pacific [Электронный ресурс]. – Режим доступа : fimag.fia.org/articles/2014-fia-annual-global-futures-and-options-volume-gains-north-america-and-europe-offset.
21. FIA Annual Volume Survey: Trading Falls 15.3% in 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : americas.fia.org/articles/fia-volume-report-global-futures-and-options-volume-fell-153-2012.
22. Лутцева К.А. Вектор развития экономических отношений собственности в условиях виртуализации экономики / К.А. Лутцева, Т.Г. Осадчая // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 11. – С. 127–134.



УДК 332.02+352

Туровська О.А.
слухачка I курсу докторантури
Папського університету Іоана Павла II в Кракові

ОСОБЛИВОСТІ САМОВРЯДУВАННЯ В УМОВАХ ШВЕЙЦАРСЬКОГО ФЕДЕРАЛІЗМУ

Стаття присвячена питанням організації місцевого самоврядування. Вивчено досвід Швейцарії щодо розвитку самоврядування, концепція якого виходить насамперед із того, що місцеві співтовариства населення є одним з основних елементів будь-якого демократичного суспільства. Встановлено, що на відміну від багатьох інших країн Європи Швейцарія не запроваджувала місцеве самоврядування після довготривалої централізації, а навпаки, розвивалася «знизу догори», розбудовуючи власну історію децентралізованого самоврядування. Обґрунтовано, що наразі необхідно поглиблювати право й дійсну здатність місцевих співтовариств контролювати значну частину суспільних справ, управляти ними в рамках закону, під свою відповідальність і на благо населення.

Ключові слова: місцеве самоврядування, реформування, децентралізація, Швейцарія, філософія політики.

Туровская О.А. ОСОБЕННОСТИ САМОУПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ШВЕЙЦАРСКОГО ФЕДЕРАЛИЗМА

Статья посвящена вопросам организации местного самоуправления. Изучен опыт Швейцарии по развитию самоуправления, концепция которого исходит прежде всего из того, что местные сообщества населения являются одним из основных элементов любого демократического общества. Установлено, что в отличие от многих других стран Европы Швейцария не вводила местное самоуправление после длительной централизации, а наоборот, развивалась «снизу вверх», развивая собственную историю децентрализованного самоуправления. Обосновано, что сейчас необходимо углублять право и действительную способность местных сообществ контролировать значительную часть общественных дел, управлять ими в рамках закона, под свою ответственность и на благо населения.

Ключевые слова: местное самоуправление, реформирование, децентрализация, Швейцария, философия политики.

Turovska O.A. FEATURES OF GOVERNMENT UNDER SWISS FEDERALISM

The article is devoted to the organization of local government. The experience of Switzerland on the development of self-government, which comes primarily from the fact that the local community population is a key element of any democracy, was studied. It was found, that in contrast to many other European countries, Switzerland did not introduce complete local government long after centralization, but was rather developing «bottom-up», building its own history of decentralized governance. It was also proved that now we need to strengthen the legislation and the actual ability of local communities to control a significant part of public affairs, manage them legitimately under their responsibility and for the benefit of the people.

Keywords: local government, reform, decentralization, Switzerland, political philosophy.

Постановка проблеми. Становлення системи місцевого самоврядування у сучасному світі пов'язане із ростом адміністративної, фінансової та судової самостійності міст та селищ від центральної адміністрації. Сьогодні у більшості демократичних держав питання управління місцевими справами вирішуються як агентами центральної державної влади, так і представницькими органами населення на певній території [2; 5].

Головними ознаками органів місцевого самоврядування є їхня виборність при значній самостійності у вирішенні місцевих питань. Концепція місцевого самоврядування виходить насамперед із того, що місцеві співтовариства населення є одним з основних елементів будь-якого демократичного режиму, а право громадян на участь в управлінні суспільними справами є складовою демократичних принципів побудови більшості сучасних держав Європи. Сила й вплив органів місцевого самоврядування у різних країнах відображають ступінь демократизму існуючого політичного режиму. Дані органи виникли й розвивалися як пряма протиположна абсолютній центральній владі [10].

Дані питання розкриті у творі батька західної філософії Платона «Держава», у якому він відкидає поняття демократії і дарує владу Королю-Філософу. Для більшості членів сучасного суспільства така ідея була б занадто оригінальною. Платон же вважав, що лише філософ завдяки власним знанням здатен привести країну до «безпечного порту». У демократичній системі важливим є не слухність прийнятого рішення, а те, чи це рішення було правдивим бажанням народу. Чи доростає воно до висо-

ких вимог, які ставить перед собою філософія, є неважливо [9, с. 177–179].

Важлива роль органів місцевого самоврядування визначається також тим, що у повсякденному житті громадяни зіштовхуються саме з їх діяльністю, оскільки впливають на створення у відповідній території одиниці умов для життєзабезпечення населення, хоча загальне спрямування соціально-економічної й політичної діяльності визначається центральними органами державної влади та управління [4; 6]. При цьому органи місцевого самоврядування спираються зазвичай на розгалужений чиновницький апарат, від якого прямо залежить ефективність роботи цих органів.

Актуальним є досвід Швейцарії щодо розвитку місцевого самоврядування. Швейцарія – це федеративна парламентська республіка, яка складається із 26 кантонів, зі столицею у місті Берн. Кожний кантон має власні конституцію, парламент та уряд, систему народної освіти й охорони здоров'я, поліцію тощо. Фінансовою столицею країни вважається місто Цюрих. Країна має чотири державні мови (німецька, французька, італійська та ретороманська), є членом Шенгенської угоди, але не входить до ЄС і відповідно – до зони євро. У Швейцарії – понад 3 тис. громад різного розміру, які показують свою ефективність в управлінні [7]. Досвід Швейцарії є актуальним для багатьох країн, у контексті його адаптації до політичних, економічних та соціальних реалій інших держав.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою даної статті стали ідеї та концепції вітчизняних та іноземних політологів, юристів,

істориків, фахівців з державного і муніципального управління, які займаються проблемами місцевого самоврядування, федералізму, державного устрою, конституційного права та філософію політики: Л. Басти, Г. Бехлера, Ю. Барабаша, Ю. Битяка, О. Богашова, М. Горшенкової, І. Іллінського, В. Колісника, А. Колодія, А. Ладнера, Ю. Лейбо, В. Лемака, В. Ліндера, П. Любченка, О. Марцеляка, О. Петришина, А. Селванова, С. Сербогіної, О. Скрипнюка, Б. Страшуна, Ю. Тодики, В. Федоренка, В. Чіркїна. Проте їх дослідження не розкривають широкого спектру сучасних проблем розвитку місцевого самоврядування в умовах децентралізації.

Постановка завдання. Вивчення особливостей самоврядування в умовах швейцарського федералізму.

Виклад основного матеріалу дослідження. У більшості сучасних держав управління всіма справами на місцях здійснюють спеціальні органи самоврядування, що формуються на основі загального, рівного й прямого виборчого права при таємному голосуванні, а також спеціально призначеними з центру органами місцевого управління. Європейська хартія про місцеве самоврядування, прийнята Радою Європи 15 жовтня 1985 р., дає загальне визначення місцевого самоврядування, що фактично стало універсальним і прийняте всіма демократичними державами. Під місцевим самоврядуванням Хартія розуміє «право й дійсну здатність місцевих співтовариств контролювати значну частину суспільних справ, управляти ними в рамках закону під свою відповідальність і на благо населення» [1].

Швейцарія має давніші міцні традиції самоврядування. На відміну від багатьох інших країн Європи країна не запроваджувала місцеве самоврядування після довготривалої централізації, а навпаки – це держава, яка розвивалася «знизу догори», розбудовуючи власну історію децентралізованого врядування. Зазначене підтверджується, якщо подивитися на відносини між центром та різними регіонами (кантонами).

Федеративна держава – це нецентралізована або децентралізована держава, конституція якої закріплює розподіл компетенцій між загальнодержавними органами влади (федеральними органами) та регіональними органами влади (органами суб'єктів федерації), компетенція яких розповсюджується лише на

частину території держави. При цьому компетенція регіональних органів у цілому передбачена загальнодержавною (федеральною) конституцією.

Федеративний устрій Швейцарії тісно пов'язаний з поняттям демократії і прийняттям рішень народом. Варто зазначити, що справжня «влада народу» найкраще може виконуватися у маленьких країнах. Це дає змогу всім людям збиратися в одному місті та проводити різноманітні дебати. При цьому складність політичної системи і розмір сучасних країн робить таку систему нереальною. В основі швейцарської моделі демократії лежить місто-поліс Древньої Греції. У той час всю «брудну» роботу виконували раби або жінки, а обговорювані проблеми були значно простіші ніж ті, з якими зіштовхуються люди у сучасних умовах.

На даний час рабства, на щастя, вже немає. І люди мусять самі виконувати багато іншої роботи крім приймання політичних рішень. Проблемою безпосередньої демократії є також необхідність належного рівня знань у осіб, які беруть участь у прийманні рішень. У даній ситуації підходимо до різниці між демократією і політичною філософією. У той час, коли філософія намагається дати слушну відповідь на поставлені питання, для демократії важливим є те, щоб кожен брав однакову участь в їх формуванні.

Політичний устрій Швейцарії передбачає обрання двопалатного парламенту (Федеральних зборів), що складається із Національної ради, яка всенародно обирається у кількості 200 осіб за пропорційною системою, і Ради земель (кантонів), що налічує 46 представників, які обираються за мажоритарною системою від кожного із кантонів за квотою, яка відповідає чисельності їх мешканців. Парламент обирає уряд країни та Федеральний (Верховний) суд. Рада земель є найвпливовішою у країні, бо має право відкликання прем'єр-міністра і ветовання законів.

Швейцарія виникла як країна внаслідок об'єднання різних незалежних політичних кантонів у конфедерацію з метою збереження незалежності та захисту внутрішньої влади. Водночас кантони залишалися суверенними та зберігали повноваження у вирішенні більшості питань. Для прийняття рішень, які вимагали співпраці, наприклад, у сфері зовнішньої безпеки, було створено спільну політичну інституцію, подібну до парламенту [8].

Таблиця 1

Розподіл повноважень у Швейцарській Федерації

Федеральні повноваження (базуються на Конституції Швейцарії)	Повноваження кантонів (залишкові повноваження)	Повноваження комун (залежать від законодавства кантонів)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ організація федеральних органів влади; ✓ закордонні справи; ✓ громадський захист; ✓ національні автомагістралі; ✓ ядерна енергія; ✓ поштова служба та телекомунікації; ✓ грошова політика; ✓ соціальний захист; ✓ цивільне право, кримінальне право; ✓ громадське та кримінальне судочинство; ✓ митниця; ✓ освіта (технічні університети); ✓ енергетика; ✓ принципи зонування; ✓ охорона довкілля; ✓ федеральні податки 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ організація кантональної влади (власні конституція, гімн, прапор); ✓ місцеве врядування; ✓ закордонне співробітництво; ✓ поліція; ✓ взаємини між державою та релігією; ✓ культура; ✓ охорона здоров'я; ✓ дороги кантонального масштабу; ✓ ліси; вода, природні ресурси; ✓ освіта (середні школи та університети); ✓ охорона довкілля; ✓ охорона природної спадщини; ✓ громадянство; ✓ кантональні податки 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ освіта (дитсадки та початкові школи); ✓ переробка відходів; ✓ дороги, що знаходяться в юрисдикції комун; ✓ місцева інфраструктура; ✓ місцева поліція; ✓ зонування; ✓ громадянство; ✓ податки масштабу комун

Джерело: власні дослідження

Єдиний крок у напрямі централізації Швейцарія зробила під час окупації держави французами під проводом Наполеона, що тривала з 1798 по 1815 р. Уже тоді довелося послабити централізацію внаслідок сильного спротиву в Швейцарії. Як тільки французи відступили, Швейцарія повернулася до старих інститутів та старої децентралізованої системи врядування.

Сучасна Швейцарія – федеративна парламентська республіка. Кожен кантон має власні конституцію, парламент, уряд і самостійно розв'язує свої внутрішні проблеми. Федеративний уряд відповідає за вищу політику, випуск грошей, федеральний бюджет. Головою держави є президент Конфедерації, який обирається терміном на один рік – по черзі із членів уряду.

Виконавча влада здійснюється на колегіальній основі президентом і урядом (Федеральною радою – Bundesrat – Conseil Federal – Consiglio Federale), що складається з семи федеральних радників (начальників федеральних департаментів), які обираються Федеральними зборами на чотири роки. Президент головує на засіданнях у Федеральній раді, але не виконує функції прем'єр-міністра. Всі сім радників мають рівні права, і кожен з них керує федеральним департаментом (міністерством). Федеральний уряд безпосередньо керує Федеральною адміністрацією, яка складається з департаментів (міністерств) [3].

Швейцарська Конституція висвітлює питання поділу влади та ресурсів між центром і кантонами, з одного боку, перелічуючи повноваження центру (всі інші повноваження належать кантонам), з іншого – визначаючи принципи розподілу та виконання державних завдань. У Конституції нічого не сказано про розподіл повноважень між кантонами та комунами, адже самі кантони у рамках власної компетенції вирішують, якими повноваженнями наділяти комуни (табл. 1).

Податкові повноваження та вільний розподіл витрат сприяють високому рівню автономії. Місцеві владні органи у Швейцарії мають найвище в Європі співвідношення власних прибутків та видатків, що надходять з вищих рівнів. Втім, відсоток державних витрат, який дорівнює 30%, є низьким у порівнянні з іншими європейськими країнами.

Органи місцевого самоврядування безпосередньо здійснюють управлінські функції на місцях, одночасно виступаючи юридично самостійними елементами механізму влади. У сучасних умовах господарювання органи місцевого самоврядування і їхній виконавчий апарат є одним із найбільших за чисельністю елементів управлінської системи. Однак їхня самостійність має особливий, специфічний характер. Самостійність цих органів інша, ніж самостійність автономних утворень, тому що органи місцевого самоврядування не мають законодавчих повноважень, оскільки можуть діяти тільки на основі й у рамках законодавчих актів, виданих центральними законодавчими органами всієї країни або суб'єкта федерації, якщо це федеративна держава.

У Швейцарії щодо ролі органів місцевого самоврядування діє доктрина «муніципальна влада поза політикою». Це означає, що органи місцевого самоврядування не повинні вирішувати політичних питань, оскільки вирішення політичних питань зачіпає інтереси всієї держави і, отже, не може мати суто місцевого значення. Звичайно, це не означає, що органи самоврядування не піддаються політичному впливу, що просто неможливо, оскільки вони обираються за партійними списками регіональних громад-

ських організацій. Зміст концепції «муніципалітети поза політикою» має на меті більш чітко розділити компетенцію органів влади, не допускати втручання регіональних органів у вирішення загальнодержавних питань.

Висновки з даного дослідження. Швейцарська Конфедерація на сучасному етапі свого розвитку являє собою федеративну державу, побудовану на основі принципів єдиного державно-правового простору із збереженням національних, релігійних, культурних та інших традицій кантонів, територіальної цілісності федерації, при можливості зміни складу і території кантонів, рівноправності кантонів, суспільної злагоди, суверенітету кантонів, обмеженого федеральною конституцією, субсидіарності та децентралізації при розподілі компетенції, повноважень та предметів відання.

Особливістю політичної системи Швейцарської Конфедерації є існування режиму «демократії суспільної згоди», який на відміну від «демократії більшості» передбачає прийняття владних рішень переважно більшістю народу федерації (кантону) або більшістю населення самоврядного органу, а також пошук політичного компромісу з меншинами шляхом пропорційного представництва в органах публічної влади (як законодавчих, так і виконавчих). Це забезпечує стабільність державного та муніципального розвитку. При цьому в Швейцарії діє дворівнева система місцевого самоврядування з високим ступенем автономності громад. Усі муніципалітети незалежно від їх розміру (а він може становити і 200 осіб) мають рівні права.

Швейцарський політичний устрій вирізняють три риси:

1. Багатокультурна країна, і увесь устрій політичної системи характеризується спробою пристосування до культурного різноманіття, забезпечення оптимальної рівноваги у захисті прав та інтересів різних етнічних та культурних груп.

2. Швейцарія – федеративна країна. Федералізм є одним з елементів, які сприяли пристосуванню країни до цього різноманіття.

3. Швейцарія – держава з багаторівневою демократією, яка плекає елементи представницької та безпосередньої демократії на всіх державних рівнях. Демократія у Швейцарії орієнтована на консенсус, вона дозволяє громадянам брати безпосередню участь у прийнятті рішень.

Варто наслідувати досвід Швейцарії, адже рівень місцевої демократії у даній країні надзвичайно високий та пов'язаний з деякими питаннями філософії політики. Жителі Швейцарії беруть безпосередню участь в управлінні та розвитку своєї країни. Кожні декілька місяців відбуваються голосування населення (місцеві референдуми) щодо важливих проблем. Будь-який громадянин має право зібрати 30 тис. підписів на підтримку своєї ініціативи та винести її на розгляд міського парламенту, який поставить це питання на голосування громади. При цьому жителі міста відчувають себе членами – співорганізаторами одного підприємства, які спільно працюють та несуть відповідальність за його добробут.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильєва О. Від Європейської хартії місцевого самоврядування до вдосконалення діяльності органів місцевої влади / О. Васильєва // Управління сучасним містом. Теорія і методологія управління. – 2007. – № 1–12. – С. 118–120.

- Грицяк І. Принципи права Європейського Союзу і концепція адміністративної реформи в Україні / І. Грицяк // Зб. наук. праць НАДУ. – К. : НАДУ, 2005. – Вип. 1. – С. 25–34.
- Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravo.org.ua/publications/2011-06-15-11-46-49/1416-detsentralizatsiia-publichnoi-vlady.html>.
- Європейська хартія місцевого самоврядування від 15 жовтня 1985 року. – К. : Юмана, 1998. – 30 с.
- Зарубіжний досвід організації роботи місцевої влади ; за заг. ред. П.В. Ворони. – Полтава : ПолтНТУ, 2009. – 288 с.
- Чернецький Ю.О. Про деякі ключові поняття науки державного управління / Ю.О. Чернецький // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр». – 2003. – № 3. – С. 9–13.
- Швейцарія (Швейцарська Конфедерація) – загальний огляд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.textreferat.com/referat-4179.html>.
- Швейцарський досвід місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://despro.org.ua/media/articles/av_despro_02_v.
- Adam Swift Wprowadzenie do Filozofii Politycznej / Swift Adam // Wydawnictwo WAM. – Kraków, 2010. – 228 s.
- Jones M. Local governments / M. Jones // International encyclopedia of public policy and administration / Editor in chief J. M. Shafritz. – Boulder : Westview, 1998. – Vol. 3. – P. 1295–1300.

УДК 336.22.02:338.242:330.35

Щава Р.П.

*кандидат наук з державного управління,
докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту*

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ІМПЕРАТИВИ ВПЛИВУ ФІСКАЛЬНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ

Стаття присвячена визначенню суті фіскальної консолідації, аналізу її здійснення та направлення, а також розглядаються можливі заходи по збалансуванню фіскальної сфери в країні. Представлені імперативи впливу фіскальної консолідації на економічне зростання країни.

Ключові слова: фіскальна консолідація, фіскальна система, податкове навантаження, економічне зростання, державна фінансова політика.

Щава Р.П. ИМПЕРАТИВЫ ВЛИЯНИЕ ФИСКАЛЬНОЙ КОНСОЛИДАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ СТРАНЫ

Статья посвящена определению сущности фискальной консолидации, анализа ее осуществления и направления, а также рассматриваются возможные меры по сбалансированию фискальной сферы в стране. Представлены императивы влияния фискальной консолидации на экономический рост страны.

Ключевые слова: фискальная консолидация, фискальная система, налоговая нагрузка, экономический рост, государственная финансовая политика.

Schava R.P. IMPERATIVES IMPACT OF FISCAL CONSOLIDATION ON ECONOMIC GROWTH

The article is devoted to defining the essence of fiscal consolidation, analysis, implementation and direction, as well as discussed possible measures to balance the fiscal sector in the country. Presented imperatives of the impact of fiscal consolidation on economic growth.

Keywords: fiscal consolidation, the fiscal system, the tax burden, economic growth, public finance policy.

Постановка проблеми. Подолання наслідків економічної кризи, недопущення погіршення економічної ситуації при впливі внутрішніх та зовнішніх викликів і забезпечення сталого поступового розвитку у посткризовий період відносяться до першочергових завдань державної фінансової політики. Це підтверджує і ситуація, що склалася протягом останніх років у більшості країн (як розвинених, так і тих, що розвиваються). У той же час стабілізаційні заходи під час і після кризи 2008–2009 рр. мають певні особливості. Як правило, їх сукупність пов'язують з фіскальною консолідацією, впровадження якої вже призвело до певних результатів, а деякі з них ще очікуються.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблем визначення імперативів впливу фіскальної консолідації на економічне зростання, присвячені праці багатьох вчених, зокрема: А. Алесіна, Р. Аллена, С. Барріоза, С. Голтвітзера, Ф. Гіавазі, С. Гупта, Е. Квінтрадзе, В. Лледо, Т. Пракаша, Дж. Сакса, Р. Тапсоба, Л. Веріка, Ч. Виплоша, З. Дарваса, М. Дахана, К. Коттареллі, С. Лангедіка, В. Марнеффі, Л. Пенчо, А. Туррінні, Ю. Хагена,

К. Фаверо. Також розробляють механізми запровадження фіскальних норм у високорозвинутих країнах світу і займаються проблемами формування політичної культури та зв'язку її з фіскальними нормами такі вчені, як Е. Балдаччі, Ж. Джоселіні, Ф. Падовано, А. Рокабой, М. Хослі. Отже, намагання систематизувати різновекторні позиції в контексті запровадження фіскальної консолідації у практику податково-бюджетної політики країн світу визначило актуальність обраної теми та постановку завдання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення змісту та аналіз необхідності застосування фіскальної консолідації, її напрямки та інструменти, а також виявлення імперативів впливу фіскальної консолідації на економічне зростання країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зарубіжних наукових роботах і рекомендаціях міжнародних організацій, що стосуються змісту фіскальної консолідації, пропонуються різні її визначення. Зокрема, фахівці ОЕСР прирівнюють її до державної політики, спрямованої на зменшення дефіциту та накопичення державного боргу [1]. У першому

випадку мають на увазі не дефіцит державного (федерального) бюджету, а дефіцит сектору державного управління в цілому, в другому – боргові зобов'язання, накопичені в даному секторі. З іншого боку, фіскальна консолідація зводиться до поліпшення балансу бюджету шляхом застосування заходів дискреційної фіскальної політики протягом певного періоду (після якого вони вводяться). У цьому випадку відображається зменшення дефіциту (як правило, структурного первинного балансу) на тлі безперервного поліпшення [2]. При цьому під балансом бюджету розуміють баланс фінансових операцій сектору загального державного управління [3].

Більш широким є розгляд фіскальної консолідації як комплексу заходів, спрямованих на оптимізацію бюджетних витрат, здійснення структурних реформ, збільшення надходжень до бюджету не тільки шляхом змін у системі оподаткування, а й за рахунок стимулювання економіки і бізнесу [4].

Окремі вчені намагаються конкретизувати визначення фіскальної консолідації. Зокрема, С. Барріоз, С. Лангедік і Л. Пенчо вважають, що фіскальна консолідація зводиться до поліпшення циклічно скорегованого первинного балансу: протягом одного року – не менше 1,5%; протягом трьох років – більш ніж на 0,5% ВВП, якщо щорічно такий баланс не погіршується (плавна консолідація). При такому підході річна консолідація розглядається як епізод [5].

За визначенням Дж. Сакса, фіскальна консолідація зводиться до ліквідації основного фіскального і квазіфіскального дефіциту, що є причиною високої інфляції. Фіскальна консолідація завжди передбачає різке зменшення субсидій, а також державних витрат на інвестиції з перекладом більшої їх частини саме на підприємства [6].

Таким чином, можна зробити висновок, що фіскальна консолідація в більшості випадків зводиться до зменшення дефіциту сектору загального державного управління та боргу, накопиченого в рамках даного сектора. Однак такий підхід можна вважати дещо спрощеним, оскільки увага приділяється проміжним результатам, а не кінцевим орієнтирам. На наш погляд, фіскальну консолідацію доцільно розглядати як систему реформування фіскальної сфери, спрямовану на підвищення стійкості державних фінансів. До напрямів її реалізації належать обмеження дефіциту сектору загального державного управління, зменшення обсягів та поліпшення структури державного боргу. При цьому процес не повинен супроводжуватися посиленням негативних впливів на основні макроекономічні показники розвитку країни (темпи зростання ВВП, податкове навантаження, рівень споживання, величину платоспроможного попиту, рівень інфляції та ін.).

Для оцінки впливу таких заходів на стійкість державних фінансів використовують кілька видів балансу сектору загального державного управління: фактичний, первинний, циклічно скорегований і структурний. Цей підхід застосовується в більшості розвинених країн.

Під фактичним балансом, як правило, розуміють баланс операцій з мобілізації доходів, здійснення видатків та кредитування (залучення та надання позик) сектору загального державного управління. Первинний баланс цього сектора представляє ту його частину, в якій не відображені фінансові потоки, пов'язані із здійсненням платежів, спрямованих на обслуговування державних боргових зобов'язань. Таким чином, враховуються лише обсяги доходів і видатків бюджету, що йдуть на виконання функцій

органів державного управління в чистому вигляді, без урахування платежів з обслуговування державних боргових зобов'язань.

Циклічно скорегований баланс враховує надходження і витрати, викликані циклічними факторами. Структурний баланс не враховує циклічно скореговані зміни, одноразові і тимчасові виплати. Інакше кажучи – це загальний баланс бюджету за винятком виплат відсотків по валовому державному боргу, впливу циклічних факторів на доходи і видатки бюджету, ефекту одноразових і тимчасових операцій в секторі державного управління.

Всі програми фіскальної консолідації спрямовані на збалансування обсягів доходів і витрат сектору загального державного управління (за умови обмеження використання механізмів запозичень), досягнення більш адекватних (з урахуванням тенденцій розвитку економіки) обсягів доходів, що поступають до бюджетної системи і державних цільових фондів, оптимізацію обсягів та поліпшення структури витрат органів державного управління, зменшення розміру і раціоналізацію структури фінансування витрат, не покритих доходами, підвищення ефективності витрачання державних ресурсів, зменшення тиску державного та гарантованого державою боргу на бюджетну і монетарну системи.

У той же час виявилось, що впровадження таких програм не тільки призводить до змін у фіскальній сфері, а й впливає на економічне зростання, рівень зайнятості, розвиток грошово-кредитної системи, фінансовий і реальний сектори економіки, фінансування соціальних програм і т. д. В окремих випадках (якщо такі впливи не повністю враховані) позитивні результати, досягнуті в ході реалізації програм фіскальної консолідації, можуть навіть перекинутися негативними наслідками в багатьох сферах економічного та соціального розвитку країни.

Досягнення більш низьких обсягів державної заборгованості та дефіциту сектору загального державного управління є одним з факторів, що позитивно впливають на розвиток країни. В результаті зменшення витрат на погашення такої заборгованості вивільняється ресурс, який можна направити на розвиток економіки і вирішення соціальних проблем. Бюджет сектору загального державного управління з нижчими показниками дефіциту служить основою обмеження державних запозичень та витрат державних активів на їх погашення та обслуговування в майбутньому. Це розширює можливості для більш збалансованої (спрямованої на забезпечення поступального розвитку) державної фінансової політики. Однак такі заходи можуть мати і негативні наслідки, адже відмічені програми, як правило, реалізуються шляхом скорочення державних витрат або розширення ресурсної бази, залученої до виконання бюджету сектора. Наслідком такої політики можуть стати зменшення попиту (через скорочення соціальних виплат), обмеження інвестиційних витрат держави або посилення фіскального тиску на платників податків. Тому реалізація заходів фіскальної консолідації передбачає проведення глибокого аналізу всіх можливих її ефектів. Якщо виявиться, що негативні впливи нівелюють досягнуті позитивні результати, то такі програми будуть вимагати доповнення заходами, спрямованими на обмеження чинників дестабілізації економічного і соціального розвитку.

Досить актуальні і питання впровадження заходів, спрямованих на проведення фіскальної консолідації в умовах накопичення в таких обсягах дефіциту сектору загального державного управління та

державного боргу, коли країна опиняється на межі неплатоспроможності. Загроза виникнення дефолту через державні боргові зобов'язання змушує уряди вводити програми прискореної фіскальної консолідації. Прикладом можуть бути Греція, Іспанія, Португалія, Кіпр. Однак і в державах, де не виникають такі фінансові ситуації, спрямованість на зниження рівня запозичень і загальної заборгованості уряду може мати позитивні результати. Особливе значення набувають питання термінів проведення фіскальної консолідації. Такі заходи, як правило, дають позитивні результати протягом середньо- або довгострокових періодів (за умови нейтралізації їх можливих негативних впливів). Слід також звернути увагу на необхідність координації таких програм з іншими країнами в рамках економічної інтеграції.

Спроби реалізувати програми прискореної фіскальної консолідації підсилюють негативний вплив на соціально-економічний розвиток країни. Досягнення швидких результатів у фіскальній сфері (зменшення обсягів дефіциту сектору загальної державного управління, зниження темпів нарощування державного боргу) передбачає скорочення державних витрат або підвищення податкового навантаження, що нерідко супроводжується зниженням темпів економічного зростання. У разі реалізації заходів фіскальної консолідації шляхом падіння рівня публічних видатків загострюються соціальні проблеми, а також обмежується фінансування програм реформування економіки. Різне зменшення обсягів та внесення змін в структуру державних запозичень можуть призвести до змін на фінансових ринках.

Велике значення приділяється питанням співвідношення заходів, спрямованих на зменшення державних витрат і збільшення доходів шляхом посилення податкового навантаження. За визначенням зарубіжних вчених, фіскальна консолідація, досягнута завдяки зменшенню державних витрат, більш результативна в порівнянні з політикою підвищення оподаткування. У разі необхідності збільшення податкового навантаження, пріоритети слід віддавати податкам, які не настільки негативно впливають на економічне зростання, зокрема, податки на власність і споживання. Доцільне також поєднання заходів фіскальної консолідації та діяльності, спрямованої на підвищення міжнародної конкурентоспроможності. Разом з тим, слід враховувати, що обмеження державних витрат і підвищення оподаткування ведуть до стримування внутрішнього попиту. Заходами, спрямованими на поліпшення конкурентоспроможності держави, служать дерегуляція та підвищення ефективності управління на всіх рівнях державної влади [7].

Нерідко реалізація планів фіскальної консолідації веде до зменшення обсягів сукупного попиту, виробництва та рівня зайнятості, тому окремі експерти критично ставляться до виконання таких програм. Вони відзначають зацикленість європейських країн на питаннях фіскальної консолідації, що є результатом помилкової діагностики проблеми. Введення жорстких бюджетних обмежень нерідко може стати причиною уповільнення розвитку країни, що підтверджується відсутністю історичних прикладів відновлення великих країн внаслідок фіскальної консолідації [8].

Реалізація програм фіскальної консолідації повинна доповнюватися заходами, спрямованими на підтримку економічного зростання, стабілізацію реального і фінансового секторів, обмеження інфляції, недопущення зниження рівня зайнятості, стриму-

вання негативного впливу фіскальної ситуації на монетарну політику.

Процеси фіскального коригування існують як у розвинених державах, так і в країнах, що розвиваються. Зокрема, в США були розроблені плани із значного зменшення бюджетних витрат і збільшення доходів з метою обмеження нових державних запозичень для уникнення «фіскального обриву». Такі заходи передбачені для значного зменшення дефіциту федерального бюджету, що становив на початку 2013 р. 7% ВВП [9–11].

Заслужують уваги і питання здійснення фіскальної консолідації в країнах ЄС, де відзначалося значне зростання обсягів дефіциту державних бюджетів країн-учасниць і накопичення державного боргу. Причинами цього були програми з використання значного потенціалу державних коштів для фінансування соціальних програм, надання державної підтримки банківським установам і підприємствам реального сектора економіки, проведення структурних реформ (зокрема, пенсійної системи), створення стабілізаційних фондів і механізмів (на міждержавному рівні). Терміново виявилася потреба в більш скоординованій фіскальній політиці і в ЄС [12].

Програми фінансового оздоровлення, запропоновані периферійними країнами Єврозони, ґрунтуються на суттєвому скороченні державних витрат. До того ж ці країни позбавлені можливості використовувати традиційні способи відновлення економічного зростання – девальвацію національної валюти і збільшення експортоорієнтованої продукції. Тому вони почали застосовувати «внутрішню девальвацію» – зниження вартості робочої сили до такого рівня, коли вироблена продукція стає конкурентною в порівнянні з товарами інших країн. Програми різкого скорочення державних витрат передбачають обмеження соціальних видатків, зменшення фінансування державних інвестицій та підвищення рівня оподаткування. Проте зменшення державних витрат нерідко перетворюється на фактор обмеження економічного зростання. Тому в 2012 р. дефіцит бюджету практично не зменшувався, а програми скорочення державних витрат фактично не мали позитивних результатів у країнах Єврозони. Не виключено, що таку стратегію потрібно буде змінювати [13].

В даний час більшість країн ЄС досягли значного прогресу в досягненні структурного балансу бюджету. Відповідно до висновків Європейської Ради, така політика повинна впроваджуватися і надалі, але поточні проблеми ЄС вказують на необхідність дотримання чітких структурних пріоритетів бюджетно-податкової політики [14].

Головним завданням програми фіскальної консолідації є забезпечення більш високої стійкості державних фінансів (подолання диспропорцій у сфері державних фінансів, зміцнення державних банків, обмеження квазіфіскальних операцій, поліпшення фінансового стану державних цільових фондів, а також державних нефінансових корпорацій). Особливе значення набувають питання раціоналізації фінансування бюджету (обмеження дефіциту бюджету лише витратами на інвестиційну діяльність), поліпшення структури фінансування бюджету, посилення цільового використання ресурсу, залученого для фінансування фіскального дефіциту.

Більш широкі можливості для фінансування заходів з реалізації програм фіскальної консолідації існують в інтеграційних об'єднаннях. Зокрема, в ЄС використовуються механізми консолідованого фінансування проблем розвитку країн-членів (ресурси

Європейського стабілізаційного фонду), здійснюється емісія облігацій з метою реструктуризації боргів країн, що опинилися найбільш уразливими під час кризи. Застосовуються також механізми, спрямовані на посилення фінансової дисципліни. У той же час слід враховувати, що в умовах інтеграції з'являються нові ризики і проблеми. До них відносяться нерівномірність економічного розвитку різних країн, погіршення фінансового стану периферійних держав, посилення фінансового навантаження на провідних членів співдружності та ін.

Програми фіскальної консолідації розробляються як довго-, так і середньострокові, в той же час вони враховують ефекти реформування фіскальної сфери в короткострокових періодах. За визначенням вчених ОЕСР, фіскальна консолідація вимагає вибору шляхів досягнення того, якою вона має бути і як швидко повинна виконуватися, а також які інструменти необхідно при цьому використовувати [15].

У відповідь на збільшення бюджетного дефіциту і державного боргу практично всі розвинені країни змушені були реагувати на виклики фіскальної консолідації: уряди багатьох з них скорочували витрати і підвищували оподаткування. Вважається, що зменшення боргу має значення для досягнення позитивних результатів у довгостроковому періоді, однак єдині оцінки ефективності таких заходів протягом короткострокового періоду відсутні. З одного боку, слід враховувати кейнсіанське положення про те, що зменшення державних витрат і підвищення податків призводять до зниження ділової активності в короткостроковому періоді. З іншого – вважається, що зменшення бюджетного дефіциту має стимулюючий вплив на розвиток економіки протягом короткострокового періоду. На практиці правильним є проміжний варіант [16]. У той же час є й протилежні оцінки. Зокрема, окремі зарубіжні вчені вважають, що фіскальна консолідація в ЄС стала причиною «деградації європейської економіки». Задеклароване поліпшення співвідношення боргу і ВВП не досягається через низькі темпи економічного зростання. Значно загострилися проблеми безробіття (її рівень збільшився до рекордних 12%). Орієнтація макроекономічної політики на короткостроковий ефект в Єврозоні призвела до негативних наслідків. Жорстка консолідація бюджету – це саморуйнівна консолідація, оскільки спроби скоротити співвідношення державного боргу і ВВП спровокували низькі показники динаміки ВВП [17].

Проаналізувавши практику здійснення фіскальної консолідації (активізація заходів щодо зменшення дефіциту сектору загального державного управління та обмеження обсягів державного та гарантованого державою боргу) в зарубіжних країнах, можна виділити наступні її напрями:

- зменшення обсягів та внесення змін в структуру державних витрат, обмеження умовних державних зобов'язань;

- раціоналізація обсягів та поліпшення структури бюджетного кредитування суб'єктів господарської діяльності (особливо державних підприємств і корпорацій);

- розширення податкової бази (шляхом обмеження пільг або надання їх на інших умовах; обмеження ухилень від оподаткування);

- раціоналізація обсягів і структури субсидій суб'єктам господарської діяльності, внесення змін в умови їх надання та використання (особливо державними підприємствами і корпораціями); реформування цін на енергоресурси та їх доведення до

ринкових; обмеження субсидій на покриття збитків; реорганізація субсидування сільського господарства і підприємств, що виробляють продукцію або надають послуги в неторговельних сферах (вважається, що стимулювання економіки шляхом надання субсидій неефективно і спотворює систему ціноутворення);

- вдосконалення (реформування) механізмів надання та використання соціальних трансфертів (надання їх тим, у кого споживання знаходиться на більш низькому рівні, ніж прийняте (наприклад, ніж прожитковий), перехід на адресну систему соціального захисту);

- реформування пенсійної системи (в цілях забезпечення довгострокової стійкості бюджетної політики);

- посилення спрямованості монетарної політики на забезпечення економічного зростання і збільшення доходів бюджету.

До завдань, які вирішуються в ході реалізації програм фіскальної консолідації, насамперед відносять зменшення державних запозичень, що призведе до обмеження обсягів державної заборгованості. Досягнення таких результатів є основою ослаблення тиску необхідності погашення та обслуговування державних боргових зобов'язань на стійкість державних фінансів.

У той же час слід враховувати, що зведення бюджету з дефіцитом має певні позитивні імпульси. При прийнятних умовах мобілізації ресурсів з використанням механізмів запозичень (низьких ставок процентних платежів за користування коштами, відсутності значного тиску з боку кредиторів на вирішення економічних і фінансових проблем позичальника, забезпечення раціонального та ефективного використання залучених ресурсів і т. ін.) така політика сприяє збільшенню державних інвестицій, фінансування реформ, розширенню ділової активності шляхом надання преференцій бізнесу. Слід також враховувати можливість неборгового фінансування дефіциту сектору загального державного управління в ході мобілізації надходжень від приватизації державного майна та проведення активних операцій.

Отже, впровадження заходів фіскальної консолідації будь-якою ціною в найкоротші терміни далеко не завжди виявляється виправданим. Необхідно враховувати не тільки обсяги накопиченої державної заборгованості, а й стан розвитку економіки країни, умови залучення ресурсів з метою фінансування дефіциту сектору державного управління, тенденції розвитку державних фінансів в цілому і т. д. Для країни, що розвиваються, використання таких методів важливіше в порівнянні з розвинутими країнами. У той же час наявність високих ризиків при здійсненні цих операцій є стримуючим фактором для активізації даної політики.

Однак слід звернути увагу і на інші проблеми. Зусилля, спрямовані на поліпшення контролю над обсягами боргу, призвели до зростання прибутковості позик. Боргові коефіцієнти досягли піку в країнах що розвиваються, тому в найближчій перспективі їх стабілізація не очікується. Незначний прогрес досягнутий в розвинених країнах через повільний розвиток після рецесії. В деяких випадках відзначалося підвищення рівня прибутковості, що негативно впливало на політику стабілізації та банківську стійкість. Виявилось, що в багатьох країнах реалізація зусиль, спрямованих на здійснення фіскальної консолідації, вимагає досить великих періодів фіскального стиснення для досягнення докризового рівня боргу.

Країни, в яких значно змінена реалізація програм фінансової консолідації, як правило, використовують змішану політику в сфері формування доходів та здійснення витрат. У той же час розвинені держави (у порівнянні з країнами, що розвиваються, і країнами з низькими доходами) вдаються переважно до зменшення витрат. Більшість країн намагаються запровадити заходи, які будуть не так негативно впливати на економічне зростання (зокрема, реформування правових систем, підвищення оподаткування в сферах, що не викликають деформацію економіки, зокрема, оподаткування власності).

Розглядаючи питання впливу фінансової консолідації на економічне зростання, зарубіжні вчені (А. Алесіна, К. Фаверо, Ф. Гіавазі) прийшли до висновку, що слід окремо виділити ефекти, що мають місце внаслідок зміни державних витрат або податкового регулювання. Внесення змін до обсягів державних витрат використовується протягом середньо- і короткострокових періодів. У більшості випадків воно не веде до поглиблення рецесії. Але застосування заходів регулювання податкової сфери нерідко негативно впливає на економічне зростання (є ознаки продовження або навіть поглиблення рецесії). Пояснюється це тим, що реакція інвесторів на перспективи розвитку економіки частіше виявляється за умови регулювання витрат, ніж оподаткування [18]. В цілому заходи фінансової регулювання спрямовуються переважно на стабілізацію державних фінансів, а не на підтримку економічного зростання і досягнення позитивних соціальних ефектів. Тому в багатьох країнах (особливо в тих, де є значні плани щодо фінансового регулювання) виникла необхідність в доповненні таких програм заходами щодо обмеження інвестицій і впровадженню програм з підвищення податків, спрямованих на довгострокові орієнтири економічного зростання.

Такі кроки по зміні витрат або доходів важливі для досягнення соціальної рівності і зростання зайнятості. Це слід враховувати, коли впроваджуються розширені програми фінансової консолідації для забезпечення стійкості. Відповідні (раціональні) рівні прогресу в оподаткуванні та доступності соціальних пільг необхідні для обмеження негативних соціальних ефектів в процесі регулювання. Краще скомпанована податкова політика і політика у сфері соціальної допомоги, що супроводжуються активною програмою з працевлаштування, ведуть до збільшення пропозиції і попиту на ринку праці. Структурні реформи залишаються ключовим елементом для прискорення економічного зростання і підвищення рівня зайнятості.

Незважаючи на суттєвий прогрес у відновленні стійкості публічних фінансів, масштаби фінансової нестабільності залишаються відчутними. Вимоги до зменшення державного боргу є досить жорсткими, що посилює залежність країн від непередбачуваних змін на фінансових ринках. Частково причиною служить висока ліквідність, введена центральними банками з метою підтримки економічної активності. У більшості випадків ринки значно збільшили операції з публічним боргом. Такі зміни обумовлюють протилежну ситуацію з фінансовим регулюванням і прийнятними умовами економічного зростання. Якщо країни з ринками, а також країни з низькими доходами можуть дозволити собі призупинити регулюючи зусилля до отримання сприятливих прогнозів економічного зростання, то більшість розвинених держав не мають такої можливості [19].

Введення фінансової консолідації підкріплюється заходами грошово-кредитної політики (зокрема, в США, Японії і країнах Єврозони). Прикладом може бути програма кількісного пом'якшення, прийнята в США і спрямована на стимулювання розвитку економіки. Центральний банк викуповує цінні боргові папери з метою зниження їх прибутковості та полегшення доступу учасників фінансових ринків до зовнішнього фінансування. Так, у 2009 р. було викуплено так званих «токсичних» активів (іпотечних та державних облігацій) на суму 1,7 трлн. дол. з метою запобігання поглибленню банківської кризи [20].

Для реалізації програм фінансової консолідації в зарубіжних країнах використовуються широкі інституціональні перетворення. Зокрема, в ЄС введені нові Фінансові правила в рамках Пакту стабільності і зростання, спрямовані насамперед на лімітування державного (публічного) боргу в країнах-членах та недопущення структурних дефіцитів. Всі ці країни будуть здійснювати моніторинг таких показників, надаючи інформацію Європейській комісії (в рамках Європейського семестру). У березні 2012 р. 25 членів ЄС підписали Договір про стабільність, координацію і управління, або фінансовий пакт. Країни Єврозони прийняли рішення ввести єдині бюджетні правила на рівні національних правових систем, включаючи і конституційні [21].

Висновки з даного дослідження. Фінансова консолідація зводиться до реформування фінансової сфери, спрямованої на підвищення стійкості державних фінансів. До шляхів її здійснення ставляться обмеження дефіциту сектору загального державного управління, а також зменшення обсягів державного боргу та вдосконалення його структури.

У посткризовий період у більшості зарубіжних країн запроваджуються заходи, спрямовані на збалансування фінансової сфери. У той же час виявляється, що, крім позитивних результатів, такі програми викликають певні негативні ефекти в темпах економічного зростання, рівні зайнятості, розвитку грошово-кредитної системи, фінансового і реального секторів економіки, фінансування соціальних програм і т. ін. Отже, реалізація програм фінансової консолідації потребує підкріплення заходами, спрямованими на обмеження таких впливів. До них належать: внесення змін у грошово-кредитну політику (з метою підтримки стійкості державних фінансів та економічного зростання), проведення інституційних перетворень, а також посилення координації фінансової політики в рамках економічної інтеграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Glossary of Statistical Terms. Fiscal Consolidation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=984>.
2. Фінансова консолідація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tlumach.com.ua/slovyk_byudjetnoji_terminologiji/page/fiskalna_konsolidatsiya.370.
3. Public finances in EMU 2011 // European Economy. – 2011. – № 3 – Р. 195.
4. Фінансової консолідація: Ітоги визита МВФ в Україну // Економічні новини від 16.11.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economicua.com/analitika/25099>.
5. Barrios S., Langedijk S., Pench L. EU fiscal consolidation after the financial crisis. Lesson from past experiences // European Economy. – July 2010. – № 418. – Р. 11.
6. Sachs J. An Overview of Stabilization Issues Facing Economies in Transition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cisp.org.ua/cisp/cisp_uk.nsf/CISP%20JeffreySachs02Ukr?OpenForm.
7. Solution for Redesigning Fiscal Consolidation and Debt

- Management [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.global «economic» symposium.org/knowledgebase/theglobaleconomy/redesigningfiscalconsolidation"and"debt"management/solutions/solution.2012"06"21.5654139657](http://www.global«economic»symposium.org/knowledgebase/theglobaleconomy/redesigningfiscalconsolidation).
8. После фискальной консолидации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.forexpf.ru/news/2012/05/20/ac01"posle"fiskalnoj"konsolidatsii.html](http://www.forexpf.ru/news/2012/05/20/ac01).
 9. Чем грозит фискальный обрыв в США? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.sravni.ru/novost/2012/12/29/chem"grozit"fiskalnyj"obryv"v"ssha](http://www.sravni.ru/novost/2012/12/29/chem).
 10. США удалось uniknutи обрыву [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravda.com.ua/news/2013/01/2/6980837>.
 11. Меры по преодолению кризиса в США, Европе и России // Экономика и управление в зарубежных странах. – 2011. – № 7. – С. 3–11.
 12. Сокращение госрасходов убивает Европу // Фондовый рынок. – 2012. – № 11. – С. 2–4.
 13. Приоритеты бюджетной политики. Расширенное заседание коллегии Минфина России // Финансы. – 2012. – № 5. – С. 3–16.
 14. European council. EUCO 23/13. CONCLUSIONS. – Brussels. – 14 March. – 2013.
 15. Fiscal consolidation. How Much, How Fast and by What Means? / OECD Economic Policy Papers. – April 2012. – P. 12.
 16. Will it Hurt? Macroeconomic Effect of Fiscal Consolidation / World Economic Outlook: Recovery, Risk, and Rebalancing. – International Monetary Fund. – October 2010. – P. 43–124.
 17. Бюджетная консолидация – путь в рецессию / Экономическая политика. Экспертный канал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://ecpol.ru/index.php/monitoringi/ezhegodnye/509"byudzhetnaya"konsolidatsiya"put"v"retsessiyu](http://ecpol.ru/index.php/monitoringi/ezhegodnye/509).
 18. Alesina A., Favero C., Giavazzi F. The output effect of fiscal consolidations [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tcd.ie/Economics/assets/pdf/giavazziTCD.pdf>.
 19. Fiscal Monitor. Taking Stock a Progress Report on Fiscal Adjustment. Third printing(revised), International Monetary Fund. – December 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2012/02/pdf/fm1202.pdf>.
 20. Бюлетень Національного банку України. – Листопад 2012. – С. 15–17.
 21. To the point. Information from the Federal Ministry of Finance. New Budgetary Surveillance in the EU. – Federal Ministry of Finance. – Berlin. – 2012.

СЕКЦІЯ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 69.003.13

Железнякова И.Л.
*ассистент кафедры экономики предприятий,
 бизнес-администрирования и регионального развития
 Харьковского национального университета городского хозяйства имени А.Н. Бекетова*

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье проанализирована законодательная база Украины в области энергосбережения. Рассмотрено нынешнее состояние энергосбережения в строительной отрасли в Украине и в Европе. Очерчены перспективы дальнейшего развития и использования энергосберегающих технологий в строительстве. Проанализированы источники финансирования повышения энергоэффективности возводимых зданий. Определены основные направления экономии энергоресурсов.

Ключевые слова: энергосбережение, энергетические ресурсы, энергоэффективность, строительная отрасль, экономические стимулы, экономический эффект.

Железнякова І.Л. ПЕРСПЕКТИВИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано законодавчу базу України в галузі енергозбереження. Розглянуто нинішній стан енергозбереження в будівельній галузі в Україні і в Європі. Окреслено перспективи подальшого розвитку і використання енергозберігаючих технологій в будівництві. Проаналізовано джерела фінансування підвищення енергоефективності зведених будинків. Визначено основні напрями економії енергоресурсів.

Ключові слова: енергозбереження, енергетичні ресурси, енергоефективність, будівельна галузь, економічні стимули, економічний ефект.

Zhelezniakova I.L. PERSPECTIVES OF ENERGY SAVING IN BUILDING BRUNCH IN THE CONCLUSIONS OF TURBULENT UKRAINIAN ECONOMIC

The article analyzes the legal framework of Ukraine in the field of energy saving. Author considers the current state of energy saving in the construction industry in Ukraine and in Europe. She prospects of further development and use of energy-saving technologies in construction. The article analyzes sources of funding to improve energy efficiency of buildings erected and determines the basic directions of energy savings.

Keywords: energy saving, energy sources, energy effectiveness, building brunch, economic incentives, economic effect.

Постановка проблемы и ее связь с важными научными и практическими задачами. Проблема энергосбережения достаточно актуальна как для Украины, так и для экономически развитых стран, выход которых из очередного энергетического или ресурсного кризиса, как правило, сопровождается переходом на более высокий энерго- и ресурсосберегающий технологический уровень.

Энергетические ресурсы ограничены, стоимость энергии высока, воздействие на окружающую среду, которое связано с промышленностью, отрицательно. В связи с этими факторами возникает мысль о том, что нужно снижать использование энергии, а не повышать его уровень, а, следовательно, и число трудностей.

В современных условиях практически для всех видов производств разработаны энергосберегающее оборудование, теплоутилизирующие материалы, а также приняты другие мероприятия по теплозащите. Однако уровень энергоэффективности предприятий строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства в Украине значительно ниже зарубежного.

Сегодня в Украине появились и с достаточным успехом работают отечественные компании-производители отличных энергоэффективных стройматериалов.

Актуальность вопроса о внедрении энергосберегающих технологий сегодня не вызывает сомнения – это остро стоящая перед нашим обществом проблема.

Однако по ряду причин данное направление строительной отрасли все еще не развивается теми интенсивными темпами, которые могли бы быть пропорциональны уровню потребности украинской экономики в этих технологиях.

Анализ последних исследований и публикаций. 1 июля 1994 г. принят Закон Украины «Об энергосбережении» и Постановление Верховной Рады Украины о порядке введения его в действие, определяющие правовые, экономические и социальные принципы рационального использования топливно-энергетических ресурсов предприятиями, объединениями и организациями всех форм собственности, действующими на Украине, независимо от их подчиненности [1].

Постановлением Кабинета Министров Украины от 31.12.1997 № 1505 одобрена Программа государственной поддержки развития нетрадиционных и возобновляемых источников энергии и малой гидро- и теплоэнергетики (НВИЭ) [2].

Целью этого постановления является определенность создания и обеспечения нужных обстоятельств с целью исследования и введения результативных технологий и оснащения для применения нестандартных и возобновляемых источников энергии и незначительной гидро- и теплоэнергетики.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Одной из самых потребляемых отраслей энер-

гетики в Україні являється именно строительный комплекс [3]. По опыту можно сказать, что возможностью экономии энергии для этой сферы множество. Энергосберегающие технологии в строительстве – это и есть наиболее действенный процесс.

В последнее время почти все новое строительство, в какой-то мере, уже ведется с учетом энергосбережения. Эти технологии должны быть заложены при проектировании и требуют повышенных капиталовложений при строительстве, которые, как правило, окупаются за один строительный сезон.

По обеспечению энергетической безопасности страны Министерство регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства Украины планомерно и последовательно реализует комплекс мероприятий, направленных на снижение энергопотребления как при возведении объектов жилищного и гражданского назначения, так и в процессе их эксплуатации. Эти меры включают в себя создание прогрессивных проектно-технических решений, энергоэффективных систем жизненного обеспечения, использование других источников энергии, усовершенствование нормативной и законодательно-правовой базы и ряд других.

Новые требования к узкопотребительским качествам жилища, прогрессивные направленности в области энерго- и ресурсосбережения требуют разработки и внедрения принципиально новых конструктивных решений зданий, современных организационно-экономических направлений развития отрасли, базирующихся на прогрессивных достижениях строительной науки и техники, благодаря чему в ближайшей и среднесрочной перспективах получатся внедрить в производство современные эффективные материалы и технологии, а также решить вопросы создания комфортной среды обитания.

Не решенными на данный момент остаются вопросы ресурсо- и энергосбережения, связанные с экономическим обоснованием необходимости дополнительных капиталовложений на стадии возведения объектов строительства.

Постановка задачи. Целью статьи является раскрытие экономических методов стимулирования энергоэффективности в строительстве.

Изложение основных результатов и их обоснование. Энергоэффективность зданий необходимо рассматривать комплексно. В настоящее время не существует технических проблем с внедрением энергосберегающих технологий – на отечественном рынке предлагается широкий выбор различных материалов, конструкций, оборудования, позволяющих экономить энергоресурсы. Проблемы больше касаются финансовой плоскости и отсутствия государственных программ.

Результаты энергосбережения показывают, что экономичнее осуществлять мероприятия по экономии энергии либо, по большому счету, исключить ее применение, нежели увеличить ее производство. Это значит, что финансовые ресурсы, предназначенные для расширения производства энергии, могли бы быть направлены в другие виды деятельности по повышению жизненного уровня людей. Кроме такого глобального эффекта от высвобождения значительных финансовых ресурсов, весьма велико и непосредственное влияние роста эффективности использования энергии на производственную деятельность в плане повышения продуктивности и конкурентоспособности промышленности.

Финансовая результативность вложений в энергосберегающие мероприятия ориентируется на непо-

средственные связи с ценой на энергию: если больше цена энергии, то стремительнее окупаются технические решения, разрешающие уменьшать ее потребление. Энергосберегающие мероприятия в зданиях лучше определять по принципу долгосрочной эксплуатации.

Внедрение энергоэффективных технических решений связано с большими затратами, на которые пока не готовы большинство украинских предприятий и граждан. Часто потребители просто не осознают выгоды от инвестиций в системы рационального использования энергоресурсов. Даже в Европе органам государственного регулирования приходится разрабатывать комплекс мер по стимулированию распространения энергосберегающих технологий. Главные инструменты таких программ – дотации и налоговые льготы.

Еще на этапе проектирования застройщику необходимо подобрать очень квалифицированного проектанта, который сможет разработать комплексный проект, предусматривающий минимизацию потери энергии и максимально эффективное использование поступающих в здание энергоресурсов.

Любой энергоэффективный проект – это комплекс конструктивных и эксплуатационных решений, которые дополняют друг друга. Задачу энергосбережения следует разрешать в комплексе: за счет улучшения плодотворной организации строений, и таким образом, и за счет использования энергоэффективных технических конструкций. Наиболее многообещающим течением в избежании данной трудности представляется тенденция к постройке энергоэффективных жилых зданий.

Европейская стратегия жилищно-коммунального хозяйства Украины, определенная как «20x20x20» к 2020 году предусматривает 20% энергии получать за счет возобновляемых источников, на 20% – уменьшить выброс CO₂, и на еще на 20% – уменьшить энергопотребление. Необходимо качественное решение вопроса энергосбережения при строительстве жилья в Украине на законодательном уровне. Это позволит более грамотно распределять государственный бюджет. А это – новые рабочие места, поступление налогов, и в целом для страны с ограниченными энергетическими запасами и самым высоким в мире энергопотреблением на единицу ВВП – это вопрос не только развития, но и самого существования. Осуществление энергосберегающей стратегии показывает обширное и разнонаправленное позитивное воздействие в формировании экономики страны, а благодаря этому и в усовершенствовании производственных, автотранспортных и коммунально-домашних технологий, в увеличение валового внутреннего сплоченного продукта и в конечном результате в увеличение степени существования граждан [4].

Общеввропейский банк реконструкции и развития приступил к осуществлению новых планов финансирования проектов по энергоэффективности в Украине [5].

С помощью этих программ происходит финансирование в размере 100 млн долл., благодаря этому осуществляется поддержка развития энергоэффективности в Украине.

Согласно сообщению банка, первый банк-участник новой программы и получит от ЕБРР финансирование в объеме 20 млн долл.

Целью программы является внедрение новых навыков в энергетическом секторе Украины на основе финансирования проектов через сеть украинских банков.

Привлечение инвестиций в энергоэффективные технологии проекта поможет Украине постепенно сократить свои общие потребности в энергии и улучшить состояние окружающей среды [6].

В интересах строительных компаний, оплачивающих энергию по более высоким расценкам, необходимо обеспечить вероятность залогового кредитования. Для того чтобы вводить прогрессивные сохраняющие энергию технологические процессы изготовления конструкций и возведения зданий, выполнять деятельность по санации и т.д. любая строительная организация обязана предусматривать вероятность получения ссуды. Серьезной проблемой является – гиперинфляция.

Существующий потенциал энергосбережения в экономике Украины в 2030 г. оценивается в 318 млн тонн условного топлива (221 млн т нефтяного эквивалента). Для сравнения, в ЕС потенциал энергосбережения составляет около 160 млн т н.э. Но уже существующим в Украине возможностям мешает несколько барьеров, а именно: мотивационные, информационные, финансовые, организационные [7].

Мировая практика показывает, что потребление энергии только в жилищном секторе может быть уменьшено, по крайней мере, в 2 раза, благодаря внедрению новейших технологий производства и эксплуатации материалов и оборудования.

Ведущими европейскими институтами были проведены исследования потребления энергии, которые показали, что 32% всей энергии потребляемой в ЕС, используется транспортом, 28% – промышленностью, а 40% потребления приходится на жилые дома. Это значит, что для поддержания в жилище комфортных условий проживания необходимо затратить колоссальное количество энергоресурсов на отопление, вентиляцию и кондиционирование, а большая часть из используемых на сегодняшний момент ресурсов являются невозобновляемыми, следовательно, их необходимо расходовать очень рационально.

К вопросам энергосбережения необходимо подходить комплексно. Очень разумным является составление энергетического паспорта строительного объекта, в котором еще на этапе проектирования предусмотрена выработка собственной тепловой энергии, ее экономное потребление и сбережение [8].

Выводы и перспективы исследований. Для экономики энергоресурсов в строительной отрасли можно выделить два главных направления, а именно:

- уменьшение расходов энергоресурсов за счет применения на производстве использованных стройматериалов и конструкций в процессе подготовки и проведения комплекса строительного-монтажных работ;

- использования оптимальных решений, призванных обеспечивать экономию энергоресурсов в ходе их эксплуатации.

Значимость и тенденции последнего в том, что здания и сооружения рассчитаны на долгосрочный период эксплуатации. В том числе и незначительное снижение энергозатрат путем определенного начального удорожания стройки приведет к колоссальному результату усовершенствования теплозащитных свойств отопительных систем, применения нестандартных и возобновляемых источников энергии, утилизации тепла.

Чтобы в Украине активно внедрялись энергоэффективные технологии, нужны реальные экономические стимулы. Ведь даже в Европе, несмотря на многолетнее экологическое воспитание, основным стимулом остается экономический – через бесплатные кредиты или прямое субсидирование собственников жилья, которые внедряют энергосберегающие технологии.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Об энергосбережении : Закон Украины № 75/94-ВР [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/74/94-вр>.
2. Постановление Кабинета Министров Украины от 31.12.1997 № 1505 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://energomashproekt.com/page/text/name=bio?print=1>.
3. Ермилов С. Энергетическое развитие Украины в макроэкономическом и экологическом контексте: проблемы настоящего и будущего / С. Ермилов // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2006. – № 6. – С. 69-70.
4. Министерство энергетики и угольной промышленности Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol>.
5. Информационно-аналитический портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://inpress.ua/ru/economics/24633-evropeyskiy-bank-ne-ustaet-kreditovat-ekonomiku-ukrainy>.
6. Украинские национальные новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.unn.com.ua/ru>.
7. Энергоэффективность в России: скрытый резерв: Отчёт / Всемирный банк. – М. : The World Bank, International Finance Corporation, 2008.
8. Электронный журнал энергосервисной компании «Экологические системы», № 9, сентябрь 2012, Энергетика: альтернативный аспект [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ecosys.com.ua>.

УДК 330.1315:631.6.02

Збарський В.К.*доктор економічних наук, професор**Національного університету біоресурсів і природокористування України*

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ М'ЯСА В УКРАЇНІ

У статті досліджено процеси залучення інвестицій у модернізацію виробництва м'яса в Україні, розглянуто механізми вдосконалення законодавчої та нормативної баз з питань забезпечення якості та безпечності м'ясної продукції. Виявлено об'єктивні і суб'єктивні причини, що спричинили критичний стан справ у виробництві м'яса. Обґрунтовано, що безконтрольне з боку держави необґрунтоване зниження цін на м'ясо та м'ясну продукцію породжує невпевненість виробників у нарощуванні виробництва цієї продукції. Різке коливання цін на м'ясо призводить до значного спаду виробництва продукції. Тому предметом особливої уваги держави і посиленого державного регулювання має стати ринок м'яса, який в усьому світі перебуває у кращих умовах. Зокрема, економічно розвинуті країни створили для нього найбільш сприятливу систему державного регулювання, де держава регулює не тільки ціни на цю продукцію, а й взаємовідносини між виробниками і переробниками. Висвітлено існуючі напрями державного регулювання м'ясопродуктового підкомплексу в Україні. Держава впроваджує низку нормативно-правових актів, що регламентують розвиток галузі тваринництва, зокрема, свиначства, адже зростання виробництва тваринницької продукції, в тому числі свинини, є дуже важливим в контексті державної продовольчої політики. Визначено, що заходи щодо штучного створення інтегрованих формувань з виробництва, переробки і реалізації продукції тваринництва за участі сільськогосподарських товаровиробників, комбікормових і переробних підприємств, заготівельних і торговельних організацій усіх форм власності, банків, вітчизняних та іноземних інвесторів не виправдали себе в повній мірі. Результати дослідження виявили високу необхідність у невідкладній корекції та розвитку векторів державної політики в тваринництві та м'ясопереробці у таких напрямках: стимулювання ефективних каналів переробки і просування свіжого та охолодженого м'яса; заохочення до впровадження та імпорту передових вітчизняних і зарубіжних технологій; активна підтримка у питаннях реструктуризації великих м'ясопереробних комплексів; всебічне стимулювання переробної кооперації серед виробників; прискорення адаптації національних стандартів до міжнародних норм; стимулювання створення та підтримка розвитку професійних та міжпрофесійних об'єднань виробників і переробників м'яса.

Збарський В.К. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА МЯСА В УКРАИНЕ

В статье исследованы процессы привлечения инвестиций в модернизацию производства мяса в Украине, рассмотрены механизмы совершенствования законодательной и нормативной баз по вопросам обеспечения качества и безопасности мясной продукции. Выявлены объективные и субъективные причины, повлекшие критическое состояние дел в производстве мяса. Обсуждено, что бесконтрольное со стороны государства необоснованное снижение цен на мясо и мясную продукцию порождает неуверенность производителей в наращивании производства этой продукции. Резкое колебание цен на мясо приводит к значительному спаду производства продукции. Поэтому предметом особого внимания государства и усиленного государственного регулирования должен стать рынок мяса, который во всем мире находится в лучших условиях. В частности, экономически развитые страны создали для него наиболее благоприятную систему государственного регулирования, где государство регулирует не только цены на эту продукцию, но и взаимоотношения между производителями и переработчиками. Освещены существующие направления государственного регулирования мясопродуктового подкомплекса в Украине. Государство внедряет ряд нормативно-правовых актов, регламентирующих развитие отрасли животноводства, в частности, свиноводства, ведь рост производства животноводческой продукции, в том числе свинины, очень важен в контексте государственной продовольственной политики. Определено, что меры по искусственному созданию интегрированных формирований по производству, переработке и реализации продукции животноводства с участием сельскохозяйственных товаропроизводителей, комбикормовых и перерабатывающих предприятий, заготовительных и торговых организаций всех форм собственности, банков, отечественных и иностранных инвесторов, не оправдали себя в полной мере. Результаты исследования показали высокую необходимость в неотложной коррекции и развитии векторов государственной политики в животноводстве и мясопереработке в следующих направлениях: стимулирование эффективных каналов переработки и продвижения свежего и охлажденного мяса; поощрение внедрения и импорта передовых отечественных и зарубежных технологий; активная поддержка в вопросах реструктуризации крупных мясоперерабатывающих комплексов; всестороннее стимулирование перерабатывающей кооперации среди производителей; ускорение адаптации национальных стандартов с международными нормами; стимулирование создания и поддержка развития профессиональных и межпрофессиональных объединений производителей и переработчиков мяса.

Zbarskiy V.K. LEGAL PRINCIPLES OF MEAT MARKET REGULATION IN UKRAINE

This article explores the process of attracting investment in the modernization of meat in Ukraine, the mechanisms improve the legal and regulatory framework for ensuring the quality and safety of meat products. Found objective and subjective reasons that led to the critical situation in meat production. Proved that uncontrolled by the state unwarranted decline in meat and meat products creates uncertainty manufacturers in increasing the production of this product. The sharp fluctuation in the prices of meat leads to a significant decline in production. Therefore, the special attention of the state and enhanced government regulation should be a meat market, which worldwide is in the best conditions. In particular, the economically developed countries have the most favorable for a system of state regulation, where the government regulates not only the prices of these products, but also the relationship between producers and processors. Deals with current directions of state regulation in the meat sector in Ukraine. The state is implementing a number of legal acts regulating the development of the livestock industry, including pigs, because increased production of animal products, including pork is very important in the context of state food policy. Determined that measures for artificial creation of integrated units of production, processing and marketing of livestock products involving agricultural producers, feed and processing enterprises, procurement and trade organizations of all forms of ownership, banks, domestic and foreign investors are not paid off in full. Results of the study revealed a high need for urgent correction and development of public policy vectors in animal in the following areas: the promotion of effective channels of processing and promotion of fresh and chilled meat; encourage the introduction and import of domestic and foreign advanced technologies; active support in matters of restructuring of large meat processing facilities; comprehensive process to stimulate cooperation among producers; adaptation of national standards with international standards; Encourage the creation and support of professional and inter-associations of producers and processors of meat.

Постановка проблеми. Одним із головних завдань аграрної політики є створення умов ефективного функціонування м'ясопродуктового підкомплексу з метою повноцінного забезпечення населення м'ясом та м'ясопродуктами, а промисловості – сировиною в обсягах, необхідних для стійкого економічного зростання та соціального розвитку країни. У цілому в Україні виробляється близько 2,5 млн. т м'яса (у 2013 р. – 2,39 млн. т в забійній масі). У загальній структурі виробництва м'яса 48,9% складає м'ясо птиці, 31,3% – свинини і 17,9% – яловичини і телятини. Відзначається чітка тенденція скорочення виробництва яловичини і телятини та нарощування м'яса птиці.

Найбільшим і найефективнішим в Україні є ринок м'яса птиці. На даному ринку відсутні суттєві проблемні питання щодо виробництва, якості, збуту чи експорту м'яса птиці. Вже з 24 липня 2013 р. отримано дозвіл на експорт української курятини до Європейського Союзу обсягом близько 0,5 тис. т. Найбільш проблемним в Україні залишається ринок яловичини і телятини. Виробництво даної продукції низькоефективне і майже на 3/4 сконцентровано в господарствах населення. Розвиток галузі та відкриття нових ринків для експорту м'яса і м'ясопродуктів вітчизняними виробниками є складним, але стратегічно важливим питанням.

Виклад основного матеріалу. ЄС має досить високий рівень тарифного захисту на м'ясо та м'ясопродукти, наприклад, середній тариф у 2012 р. становив 20,4%, на той час як в Україні – лише 11%. Максимальний рівень тарифу «режим найбільшого сприяння» на м'ясну групу товарів у ЄС може становити 134%, а в Україні – 20%. Тому важливим для України є отримання квоти на експорт свинини в ЄС на рівні 40 тис. т, м'яса птиці та напівфабрикатів – 16 тис. т з поступовим збільшенням протягом п'яти років до 20 тис. т, яловичини – 12 тис. т/рік.

З огляду на це необхідно прискорити процеси залучення інвестицій у модернізацію виробництва, вдосконалення законодавчої та нормативної баз з питань забезпечення якості та безпечності продукції, зокрема, запровадивши систему НАССП на підприємствах, які виробляють м'ясну продукцію на експорт.

Водночас в рамках створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС передбачено індикативні сукупні тарифні квоти для імпорту в Україну: на м'ясо свинини в розмірі 20 тис. т/рік, м'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці – 8 тис. т/рік з

поступовим збільшенням протягом п'яти років до 10 тис. т/рік (для коду УКТЗЕД 0207.12 (10–90) – додатково 10 тис. т/рік).

Наразі європейські ринки відкриті лише перед деякими групами українських товарів. Так, з України в ЄС вже зараз може експортуватися мед, м'ясо птиці (насамперед курятина та індичка), рибопродукти, а також сухе молоко. Решта товарів ще чекають свого дозволу продаватися в європейських торгових мережах.

Досягти позитивних результатів у цьому напрямі можливо лише спільними зусиллями бізнесу та влади. Вітчизняна яловичина і свинина мають відповідати високим міжнародним стандартам якості. Для отримання всіх необхідних дозволів українським підприємствам потрібно пройти сертифікацію, а вітчизняна система ветеринарного і фітосанітарного захисту має бути відповідна європейській.

Організаційні та економічні перетворення в Україні значним чином вплинули на стан і розвиток ринку м'яса в Україні. Внаслідок об'єктивних і суб'єктивних причин, що спричинили критичний стан справ у виробництві м'яса, слід відзначити певні недоліки в державному регулюванні галузі. Не завжди збалансована та не до кінця вивірена державна політика регулювання стала наслідком відсутності довгострокової стратегії розвитку м'ясопродуктової підгалузі, відповідно, послідовної державної політики щодо підтримки розвитку виробництва м'яса, безсистемністю формування та розв'язання завдань, логіки в черговості та спрямованості механізмів її реалізації. Із самого початку введення ринкових реформ в Україні держава взяла помилковий курс на збереження державного регулювання ринку м'яса переважно неринковими методами. Хоча це робилося з огляду на стратегічний характер м'ясопродуктового підкомплексу й необхідність забезпечення продовольчої безпеки, така політика відкинула м'ясну галузь на кілька років назад. Як наслідок, вітчизняний м'ясопродуктовий підкомплекс втратив позиції традиційно потужної підгалузі, що забезпечувала не тільки весь внутрішній ринок, а й значну частину споживання в інших республіках колишнього Радянського Союзу. За останні роки споживання основних продуктів харчування в країнах СНД на одну особу за рік суттєво зросло, проте воно ще далеко від оптимальної потреби, встановленої національним законодавством на рівні 80 кг на особу в рік (табл. 1).

Таблиця 1
Споживання м'яса та м'ясопродуктів в країнах СНД*

(на одну особу за рік; кг)

Країна	Рік						Виробництво м'яса у забійній вазі*		
	2000	2005	2010	2011	2011 у % до		Україна у 2011 до інших країн, %	2011	Україна у % до інших країн
					2000	2005			
Україна	33	39	52	51	154,5	130,8	х	49	х
Азербайджан	18	22	32	33	183,3	150,0	154,5	32	153,1
Вірменія	23	31	43	44	191,3	141,9	115,9	40	122,5
Білорусь	59	62	84	88	149,2	104,8	58,0	112	43,8
Казахстан	44	58	68	71	161,4	104,4	71,8	57	86,0
Киргизстан	40	38	39	39	97,5	100,0	130,8	37	132,4
Молдова	24	40	36	38	158,3	95,0	134,2	34	144,1
Росія	45	55	69	71	157,8	129,1	71,8	57	86,0

Дані за 2000–2010 рр. заповнено на основі «Бази даних Статкомітету СНД», розміщеної на веб-сайті цієї організації за адресою: <http://www.cisststat.com>. Дані за 2011 р. заповнено на основі короткого статистичного збірника «Сельское хозяйство стран Содружества 2005–2012».

*Дані Держкомстату України за 2012 р.

Дані таблиці 1 свідчать, що практично всі (за винятком Білорусі) країни СНД споживають м'яса і м'ясопродуктів в розрахунку на одну особу більше, ніж виробляють. Про це свідчить і баланс м'яса та м'ясних продуктів України за 2000–2013 рр. (табл. 2).

Слід зазначити, що безконтрольне з боку держави необґрунтоване зниження цін на м'ясо та м'ясну продукцію породжує невпевненість виробників у нарощуванні виробництва цієї продукції. Різке коли-

вання цін на м'ясо призводить до значного спаду виробництва продукції. Тому предметом особливої уваги держави і посиленого державного регулювання має стати ринок м'яса, який в усьому світі перебуває у кращих умовах. Зокрема, економічно розвинуті країни створили для нього найбільш сприятливу систему державного регулювання, де держава регулює не тільки ціни на цю продукцію, а й взаємовідносини між виробниками і переробниками.

Таблиця 2

Баланс м'яса та м'ясних продуктів

(за календарний рік; тис. т)

	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Виробництво	1663	1597	1917	2059	2144	2210	2389
Зміна запасів на кінець року	-82	-11	16	-3	-37	23	-20
Імпорт	38	325	439	378	244	423	332
Всього ресурсів	1783	1933	2340	2440	2425	2610	2741
Експорт	163	82	40	48	79	125	182
Витрачено на нехарчові цілі (на корм, втрати та ін.)	9	7	10	8	7	7	9
Фонд споживання	1611	1844	2290	2384	2339	2478	2550
<i>у розрахунку на 1 особу, кг</i>	<i>32,8</i>	<i>39,1</i>	<i>49,7</i>	<i>52,0</i>	<i>51,2</i>	<i>54,4</i>	<i>56,1</i>

Таблиця 3

Правове регулювання розвитку галузі тваринництва України

Назва нормативного документа	Вплив на господарську діяльність підприємств з виробництва м'яса
Постанови КМ України від 26 вересня 2012 р. № 986 та від 2 березня 2011 р. № 246 «Про внесення змін до Порядку використання сум податку на додану вартість, сплачених переробними підприємствами до спеціального фонду державного бюджету»	Забезпечують бюджетні дотації в сумі 1,5 грн. за свиней (крім свиноматок і кнурів) живою масою від 100 до 120 кг та 1 грн. за свиней (крім свиноматок і кнурів) живою масою від 120 до 150 кг за вирощені та продані на забій і переробку суб'єктам господарювання, які мають власні (орендовані) потужності для забою тварин
Закон України «Про Державний бюджет України на 2013 рік» із змінами, внесеними згідно із Законами 21.11.2013 (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2013, № 5–6, ст. 60)	Державна підтримка галузі тваринництва здійснюється за рахунок коштів, які становлять 40% ПДВ, що, відповідно до закону, сплачується юридичними особами при здійсненні ними операцій з постачання власної виробленої продукції (молока, молочної сировини, молочних продуктів, м'яса, м'ясопродуктів, іншої продукції переробки тварин (шкур, субпродуктів, м'ясо-кісткового борошна), виготовленої з поставлених молока або м'яса в живій вазі сільськогосподарськими підприємствами, іншими юридичними і фізичними особами, у тому числі фізичними особами – підприємцями, які самостійно вирощують, розводять, відгодовують продукцію тваринництва
Податковий кодекс України / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011 р., № 13–17, ст. 209	Відповідно до гл. 2 «Фіксований сільськогосподарський податок» розд. 14 «Спеціальні податкові режими», визначає платників податку, базу об'єкт, предмет та ставку оподаткування
Про кооперацію. Закон України від 10.07.2003 р. № 1087-IV (редакція від 01.01.2013 р. на підставі офіційного документу № 5410-17)	Визначає основні положення кооперації у сільському господарстві, порядок створення, завдання та види кооперативів, принципи членства та управління, економічні засади діяльності та ін.
Про інноваційну діяльність. Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV (редакція від 16.10.2012 р. на підставі документу № 5460-VI)	Визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом
Наказ від 17.09.2010 р. № 569/72 «Про затвердження Програми розвитку свинарства на період до 2015 року».	Система розроблених заходів щодо забезпечення розвитку виробництва м'яса свиней направлена на забезпечення рентабельного ведення галузі свинарства не нижче +20%; збільшення виробництва свинини шляхом прискореного зростання поголів'я та підвищення середньодобових приростів до рівня 750 г/добу на відгодівлі при затратах корму до 3,3 кормових одиниць на кілограм приросту; збільшення поголів'я свиней порівняно з 2009 р. у 1,6 рази; виробництва комбікормів до 8,2 млн. т, а споживання преміксів – до 8,2 тис. т; виробництва свинини у 2015 р. довести до 1,82 млн. т у живій масі; забезпечити збільшити частку свинини у м'ясному балансі до 37–40%; виробництво експортно-орієнтованої продукції на рівні 100 тис. т
Про заходи щодо активізації роботи з розвитку тваринництва. Постанова КМУ від 20.08.2008 р. № 729	Державна підтримка створення і функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів із заготівлі, переробки та збуту продукції тваринництва, штучного осіменіння тварин та ін.; відшкодування підприємствам АПК ставок за користування кредитом у розмірі подвійної облікової ставки Національного банку, але не більше ніж передбаченої банком у кредитному договорі, за рахунок коштів державного бюджету для будівництва і реконструкції тваринницьких та птахівничих комплексів і ферм, закупівлі племінного молодняка, техніки та технологічного обладнання; придбання племінної худоби і птиці на умовах фінансового лізингу

Існуючі напрями державного регулювання м'ясопродуктового підкомплексу в Україні чітко відображені в законах, що були прийняті протягом останнього десятиліття. Держава впроваджує низку нормативно-правових актів, що регламентують розвиток галузі тваринництва, зокрема, свинарства (табл. 3).

Одним із інструментів, який застосовувався з метою поліпшення ситуації у тваринницьких галузях, була державна підтримка виробників тваринницької продукції за рахунок виплати дотацій за продані ними переробним підприємствам худобу та птицю. До 1995 р. на продукцію тваринництва існували дотації до цін. У 1995 р. з відміною дотацій виробництво продукції тваринництва стало збитковим. Упродовж 1996–1997 рр. дотації до цін на тваринницьку продукцію не існували, що призвело до подальшого поглиблення кризи у цій галузі.

Сільськогосподарські підприємства при реалізації живої маси тварин і птиці сплачували податок на додану вартість (ПДВ). Вагомою причиною згортання тваринництва стала збитковість виробництва продукції внаслідок відміни дотацій при закупівлі худоби та птиці, введення вільних цін, які не відшкодовують навіть затрати, а також зниження купівельної спроможності населення України, що зменшило попит на продукцію. Одночасно сільськогосподарські підприємства, втративши купівельну спроможність, майже не купували продукцію промисловості, за яку сплата ПДВ мала бути їм повернена. Отже, ПДВ, який становив 28%, а потім 20%, став прямим, нічим не компенсованим податком на продукцію тваринництва.

Передбачені Постановою Кабінету Міністрів України від 16 лютого 1998 р. № 145 «Про затвердження порядку нарахування та виплат дотації сільськогосподарським товаровиробникам за продані ними переробним підприємствам м'ясо в живій вазі» дотації суттєво не сприяли стимулюванню постачання сировини на переробні підприємства харчової промисловості, яке вони вже не переказували до держбюджету, а розпоряджалися коштами таким чином, що рівень підтримки був занадто малим [2]. Згідно з положенням Закону України «Про внесення змін до деяких законів України з підтримки агропромислового комплексу в умовах світової фінансової кризи», який Верховна Рада прийняла напередодні 2010 р., ПДВ, який переробні підприємства всіх форм власності мають сплачувати до бюджету за реалізовані ними м'ясо та продукцію з нього, використовуватимуть суто на виплату дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за продані переробникам худобу та птицю в живій масі [3].

Тепер виробники м'яса одержуватимуть фінансову допомогу не безпосередньо від м'ясокомбінатів,

як було раніше, а переробники сировини відраховуватимуть свій ПДВ до спеціального бюджетного фонду. Звіди тваринники отримуватимуть фіксовані дотації на кожну корову, наявну на 1 січня відповідного року в особистому селянському або фермерському господарстві, в агрофірмі.

Після прийняття на державному рівні рішення щодо підвищення економічної зацікавленості товаровиробників (зростання цін на худобу, залишення ПДВ від реалізації тварин у розпорядженні сільськогосподарських товаровиробників, стимулювання вирощування молодняка великої рогатої худоби високоякісних кондицій) відразу зросло поголів'я тварин, збільшилася кількість вирощуваної продукції, але обсяг реалізованої продукції був дещо меншим, ніж вирощеної.

У 2012 р. державна підтримка галузі тваринництва зазнала суттєвих змін, що негативно позначилося на роботі окремих галузей. З прийняттям нового Податкового кодексу заготівельники худоби знизили на 20% ціни для господарств населення, оскільки повинні перераховувати ці кошти до спеціального фонду державного бюджету. Для багатьох виробників тваринницької продукції сьогодні виникла дуже складна ситуація, коли попит на м'ясо на внутрішньому ринку знизився, а собівартість виробництва зростає. За таких умов без продуманої державної підтримки виробники можуть почати вирізати поголів'я, що поглибить кризові явища у секторі. Потребує подальшого вдосконалення і структура виробництва м'яса (табл. 4).

Що ж до структури споживання м'яса в Україні, то вона практично відповідає структурі виробництва: близько третини в ній становить свинина, 21,3% – яловичина, 44,9% – птиця та 2,4% – інші види м'яса.

Найбільша частка свинини у структурі споживання м'яса спостерігалася у 2000 р., що обумовлено скороченням виробництва яловичини та птиці у попередній період. За 2005–2012 рр. частка свинини у структурі споживання м'яса стабілізувалася, та несуттєво коливається у межах 0,5 відсоткових пунктів. Галузь свинарства є однією з найперспективніших в аграрному секторі. Вона забезпечує населення багатьох держав світу цінними та життєво необхідними продуктами харчування. Україна у 1991 р. була однією з провідних держав Європи за розвитком виробництва свинини. У цей час поголів'я свиней нараховувало близько 20 млн. голів. Однак за останні роки минулого століття у зв'язку з негативними соціально-економічними процесами у сільському господарстві поголів'я свиней скоротилося до 6 млн. голів. Зменшення поголів'я спостерігалось і в інших галузях тваринництва. Це призвело до зни-

Таблиця 4
Структура виробництва м'яса в живій вазі усіма категоріями господарств України, %

	В середньому за рік					2013 р. +, - до	
	2005	2006–2009	2010	2010–2013	2013	2006–2009	2010–2013
Вирощено – всього	100	100	100	100	100	100	100
у тому числі:							
велика рогата худоба	36,9	28,9	22,3	21,3	20,0	-8,9	-16,9
свині	30,9	30,3	31,2	31,2	31,0	+0,7	-0,2
вівці та кози	1,4	1,3	1,4	1,3	1,2	-0,1	-0,1
коні	1,1	0,8	0,7	0,7	0,6	-0,2	-0,1
кролі	1,1	1,0	0,9	0,9	0,8	-0,2	-0,1
птиця	28,6	37,7	43,5	44,6	46,4	+8,7	+1,8

Дані: Стат. збірник «Сільське господарство України, 2013 рік». – К.: Держстат України. – С. 123.

ження обсягів виробництва м'яса, що негативно позначилося на рівні продовольчої безпеки держави. Передовий досвід окремих успішних господарств повинен стати стимулом для активізації розвитку високоєфективного виробництва свинини в Україні (табл. 5). Зростання виробництва тваринницької продукції, в тому числі свинини, є дуже важливим в контексті державної продовольчої політики. Не виправдали себе в повній мірі й заходи щодо штучного створення інтегрованих формувань з виробництва, переробки і реалізації продукції тваринництва за участі сільськогосподарських товаровиробників, комбікормових і переробних підприємств, заготівельних і торговельних організацій усіх форм власності, банків, вітчизняних та іноземних інвесторів, що були започатковані відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 4 грудня 1998 р. «Про подолання кризового стану у тваринництві і птахівництві та стабілізацію розвитку галузі» [5]. Згідно з Указом Президента України від 17 лютого 2001 р. № 100/200 «Про заходи щодо стабілізації ситуації на споживчому ринку та розвитку тваринництва у 2001–2002 роках», передбачено поступовий перехід до ринкових методів регулювання сільського господарства із збереженням державного регулювання [6].

Таблиця 5
Виробництво свинини на душу населення у державах Європи за 2012 р.

Позиція	Країна	Виробництво м'яса свиней у забійній вазі на душу населення в рік, кг	Відносно України, разів більше
1	Данія	337,9	17,6
2	Нідерланди	131,1	6,8
3	Бельгія	97,8	5,1
4	Іспанія	79,1	4,1
5	Німеччина	56,9	3,0
6	Ірландія	53,6	2,8
7	Естонія	47,4	2,5
8	Польща	45,1	2,3
9	Білорусія	43,6	2,3
10...	Угорщина	42,5	2,2
...27	Україна	19,2	X

Джерело: розраховано за даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН [13]

Будь-які прийняті найближчим часом в Україні законодавчі акти стосовно м'яса та м'ясної продукції не можуть терміново вирішити проблеми у цій галузі [12]. Їх основною метою повинно бути здійснення системних перетворень, які сприятимуть сталому розвитку ринку м'яса в Україні. За досвідом розвинутих країн світу цей законодавчий процес необхідно поділити на два напрями:

- реформа законодавства щодо забезпечення і офіційного контролю якості й безпеки м'яса та м'ясної продукції;

- врегулювання на законодавчому рівні фінансово-економічних та організаційних аспектів ринку м'яса, включаючи встановлення зважених механізмів державного управління цим ринком.

Результати показують високу необхідність у невідкладній корекції та розвитку векторів державної політики в тваринництві та м'ясопереробці в наступних напрямках:

- стимулювання ефективних каналів переробки і просування свіжого та охолодженого м'яса, поси-

лення контролю за вмістом та виробництвом ковбас із заміниками рослинного походження та низько-сортних субпродуктів тваринництва;

- заохочення до впровадження та імпорту передових вітчизняних і зарубіжних технологій низьковитратного вирощування худоби та переробки м'яса, відхід від практики «підкомплекс» дотації до практики стимулюючих дотацій за підвищення ефективності виробництва та зменшення собівартості продукції;

- активна підтримка в питаннях реструктуризації великих пострадянських м'ясопереробних комплексів та створенні сучасних виробництв із первинної переробки м'яса при великих підприємствах і переробних кооперативах малих та середніх виробників із вирощування худоби та птиці;

- всебічне стимулювання переробної кооперації серед виробників та становлення довгострокових контрактних відносин у сталих виробничих територіальних кластерах навколо середніх та великих підприємств з первинної переробки (із забою та переробки до напівтуш та розрубів);

- прискорення адаптації національних стандартів до міжнародних норм; стимулювання, створення та підтримка розвитку професійних та міжпрофесійних об'єднань виробників і переробників м'яса, перенесення на них функцій промоутовування вітчизняної продукції на цільових ринках, частково функцій розробки стандартів та контролю за їх дотриманням.

До пріоритетних напрямів удосконалення законодавчого забезпечення аграрного сектору економіки, та м'ясопродуктового підкомплексу, зокрема, слід віднести наступні:

- для вирівнювання економічних відносин у народному господарстві потрібно прийняти Закон України «Про міжгалузеві економічні відносини в економіці України», в якому передбачити введення єдиної норми прибутку на авансований капітал для всіх галузей економіки та оподаткування понад нормативних прибутків за прогресуючою шкалою. Проект цього Закону розроблений в ННЦ «Інститут аграрної економіки»;

- для створення рівних умов для виробників сільськогосподарської продукції, господарюючих на землях різної якості, слід розробити проект Закону України «Про вирівнювання економічних умов господарювання сільгоспвиробників, розміщених на землях різної якості»;

- організаційні і економічні основи виробництва і реалізації м'яса потребують вдосконалення Закону України «Про м'ясо і м'ясопродукти» у відповідності до вимог ЄС;

- з метою посилення організаційної роботи і законодавчої підтримки формувань професійних об'єднань, які б забезпечували виробництво сільськогосподарської продукції, її переробку та реалізацію готової продукції, зміцнивши для цього економічні зв'язки між учасниками об'єднань.

Враховуючи весь комплекс факторів, пов'язаних із станом та перспективами розвитку м'ясопродуктового підкомплексу, необхідно сформулювати цілісну систему заходів державного регулювання ринку м'яса в Україні з метою створення сприятливих економічних, правових, організаційних та інших умов для зростання виробництва м'яса та надання вітчизняним виробникам відповідної допомоги в фінансовій, правовій, інформаційній, дипломатичній, маркетинговій сферах.

В Україні критичних масштабів досягла фальсифікація згущеного молока, його виробники замість

молочних жирів використовують пальмову, кокосову або соняшникову олію, – констатують у відомстві [3, с. 6]. Крім того, Міністерство охорони здоров'я не контролює наявність у продуктах небезпечних забруднювачів, таких як діоксин, бензапирен і трансизомери ненасичених жирних кислот.

Подібна ситуація спостерігається і на ринку м'яса. Зокрема, українських виробників європейський ринок приваблює насамперед своєю платоспроможністю і стабільним попитом на м'ясо ВРХ. При цьому експерти вважають, що шанси України отримати право на експорт яловичини в ЄС доволі високі. «Непогані шанси у тих, хто має сертифікацію системи НАССР (вимоги міжнародної системи з безпеки продуктів харчування), і вона насправді працює на підприємстві, а не існує на папері, а також у тих, у кого є іноземні інвестори і потенційні покупці в Європі. Але багато чого буде залежати не від самих підприємств, а від вітчизняної ветеринарної служби», – вважають експерти [4, с. 5]. При цьому вони вважають, що ЄС сам зацікавлений в українській яловичині, яка буде конкурентоспроможна на ринках країн ЄС з двох причин. По-перше, у Євросоюзі нестача пропозиції яловичини. По-друге, українська яловичина – це чиста біологічна продукція, яка в країнах ЄС користується підвищеним попитом. Звичайно, на європейському ринку українській яловичині доведеться конкурувати з такими «м'ясними монстрами», як США і країни Південної Америки. Але внаслідок невисокої вартості вітчизняного м'яса ВРХ Україна може з цим впоратися. Порівняльний аналіз вартості тільки однієї з позицій – охолодженої безкісткової яловичини, яку поставляють на європейський ринок Аргентина, Уругвай, Бразилія, США, – дає змогу прогнозувати непогані перспективи експорту української продукції до Європи.

Наприклад, у 2008 р. середня ціна імпорту становила EUR 9,1 за 1 кг, тоді як розрахункова ціна української яловичини – EUR 4,36 за 1 кг, а в зв'язку з девальвацією гривні в 2009 р. – EUR 3,2 за 1 кг [5, с. 5]. Отже, якщо припустити, що українські підприємства освоюють виробництво продукції, яка користується попитом в ЄС, за ціною вона буде конкурентоспроможна. Водночас для цього українським підприємствам доведеться освоїти виробництво безкісткової яловичини за прийнятою в Європі схемою розрізання. Щодо товаровиробників, які вже працюють на європейському ринку, для них теж створюються нові вимоги відповідності рівня якості. Наприклад, як у випадку металургійних підприємств України. Труднощі їм створило так зване REACH-законодавство, ухвалене країнами ЄС у червні 2008 р. [4]. Відповідно до нього, підприємства металургійної та хімічної промисловості повинні зареєструвати свою продукцію в Європейській хімічній агенції, інакше ринок ЄС для них буде просто закрито. Природно, що процедура реєстрації коштує чимало й вимагає послуг європейських компаній-посередників, які одержують гонорар за свою роботу. За це може сплатити не кожен виробник, особливо у важкий кризовий час.

Ще одним ключовим чинником успіху на європейському ринку є забезпечення необхідного інформування європейських споживачів. Такі висновки підтверджуються і дослідженнями 2004 р. Світового банку [6], за якими близько половини підприємств-експортерів серед обмежувальних факторів

комерційного характеру відзначають брак засобів для дослідження експортних ринків і просування своїх товарів, а також недостатнє просування своїх товарів та послуг. Примітним є те, що цей погляд не залежить від того, на який ринок підприємство експортує свою продукцію. Розглянемо вищевикладене твердження на прикладі ринку освітніх послуг. Експорт освітніх послуг міг би стати сильною галуззю західноукраїнської економіки, що особливо важливо в період глобальної кризи. На практиці існують всі передумови для приваблення іноземного студента: цінова привабливість, компетентні кадри, можливість організації польсько- та англомовного навчання, а також неповторна атмосфера низки міст, які розташовані на заході України, зокрема, Львова, Івано-Франківська чи Луцька. Втім, відсутня комплексна маркетингова стратегія широкого залучення до українських університетів студентів з Польщі та інших європейських країн. Замість того, на думку фахівців, «...деякі університети проводять «дикий» прийом якомога більшої кількості іноземців, орієнтуючись лише на здирання з них грошей, також за корупційними схемами. Вони намагаються привабити іноземців не високим рівнем якості навчання, а нижчими вимогами й можливістю обійти офіційні правила. Такий підхід аж ніяк не можна назвати далекосяжним, і він більше нагадує стандарти третього світу, ніж розвиненого європейського міста з високим науковим потенціалом...» [7].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія розвитку аграрного сектору АПК та соціальної сфери села на період до 2020 року ; за ред. Ю.Ф. Мельника, П.Т. Саблука. – К. : ННЦ ІАЕ УААН, 2009. – 129 с.
2. Про затвердження порядку нарахування та виплат дотації сільськогосподарським товаровиробникам за продані ними переробним підприємствам м'ясо в живій вазі : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 лютого 1998 р. № 145 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws>.
3. Про внесення змін до деяких законів України з підтримки агропромислового комплексу в умовах світової фінансової кризи : Закон України від 22.12.2009 р. № 1782-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 9. – С. 85.
4. Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України від 24.02.2004 р. № 1877-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2004. – № 49. – С. 527.
5. Про подолання кризового стану у тваринництві і птахівництві та стабілізацію розвитку галузі : Постанова Кабінету Міністрів України від 04.12.1998 р. № 1916 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws>.
6. Про заходи щодо стабілізації ситуації на споживчому ринку та розвитку тваринництва у 2001–2002 роках : Указ Президента України від 17 лютого 2001 р. № 100/200 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws>.
7. Офіційний сайт Державної ветеринарної та фітосанітарної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vet.gov.ua/node/1151>.
8. Офіційний сайт Верховної Ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1.pf3511=45633
9. Сайт Європейської комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/food/index.en.htm>.
10. Довідка щодо адаптації сільського господарства України до вимог СОТ [Електронний ресурс].
11. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» № 1602-VII від 22 липня 2014 р.
12. Statistics of Food and agricultural Organization of the United Nations <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>.

УДК 658.15:338.5

Кириченко С.О.*старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»***Данилов А.В.***студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ СИСТЕМОЇ КРИЗИ

У статті досліджено актуальні питання виходу України із стану системної кризи. На основі аналізу визначено поняття «фінансова безпека національного господарства». Це дало змогу визначити загрози фінансової безпеки національного господарства. Проведено оцінку визначених загроз фінансової безпеки національного господарства. Досліджено положення України за світовими рейтингами економічного стану країн. Запропоновані заходи щодо посилення фінансової економічної безпеки національного господарства та зменшення системної кризи в Україні.

Ключові слова: фінансова безпека, національне господарство, загрози, державне регулювання, системна криза.

Кириченко С.О., Данилов А.В. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ СИСТЕМОГО КРИЗИСА

В статье исследуются актуальные вопросы выхода Украины из состояния системного кризиса. На основе анализа определено понятие «финансовая безопасность национального хозяйства». Это позволило определить угрозы финансовой безопасности национального хозяйства. Проведена оценка определенных угроз финансовой безопасности национального хозяйства. Исследованы положения Украины по мировым рейтингам экономического состояния стран. Предложенные меры по усилению финансовой экономической безопасности национального хозяйства и уменьшению системного кризиса в Украине.

Ключевые слова: финансовая безопасность, национальное хозяйство, угрозы, государственное регулирование, системный кризис.

Kyrychenko S.O., Danylov A.V. PROVISION OF FINANCIAL SECURITY NATIONAL ECONOMY IN CONDITIONS SYSTEMIC CRISIS

In the article the faqs release Ukraine from a state of systemic crisis. Based on the analysis the concept of «financial security of the national economy.» This made it possible to identify the threats to the financial security of the national economy. The evaluation identified threats to the financial security of the national economy. Researched position on the world rankings Ukraine economic situation. Proposed measures to strengthen financial management of national economic security and reducing systemic crisis in Ukraine.

Keywords: financial security, national economy, threats, government regulation, systemic crisis.

Постановка проблеми. Сучасний стан національного господарства можна охарактеризувати у категоріях та показниках системної кризи, яка проявляється у дестабілізуючому впливові та швидкому поглибленні економічних, політичних, соціально-культурних, геополітичних та інших диспропорцій, зростанні соціальної напруженості. Загальне падіння основних соціально-економічних показників, політичні конфлікти останніх двох років завдали значних збитків реальному сектору економіки та продовжують створювати загрози національному господарству загалом.

Саме тому питання забезпечення фінансової безпеки національного господарства набувають своєї актуальності та практичної значущості. Їх вирішення є запорукою та вирішальною умовою підтримки і можливості забезпечення стабільного стратегічно орієнтованого розвитку, що сприятиме досягненню цілей економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі подолання наслідків криз у структурі національного господарства, забезпечення його поступального довгостроково розвитку та пошуку напрямів вирішення ключових проблемних питань фінансової безпеки в країні присвятили свої наукові роботи В.М. Гець, А.С. Гальчинський, О.В. Мірошниченко, Л.І. Федулово та багато інших вчених. Але необхідно зазначити, що проблеми виходу України із системної кризи за рахунок забезпечення фінансової без-

пеки держави не вирішені та потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз загроз фінансової безпеки національного господарства в умовах системної кризи. Для досягнення мети поставлені такі завдання: визначити загрози фінансової безпеки національного господарства, оцінити їх масштаби та запропонувати шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати аналізу визначень поняття «фінансової безпеки національного господарства» свідчать, що найчастіше під нею розуміють підсистему соціально-економічної безпеки, яка спрямована на створення умов, вироблення механізмів протидії негативним впливам середовища функціонування економіки, формування механізмів швидкого реагування та адаптації до змін з метою усунення, попередження чи мінімізації настання негативних наслідків шляхом використання гнучких фінансових інструментів, раціонального використання фінансових ресурсів і оптимального управління фінансовим потенціалом у тісному зв'язку з нефінансовим (організаційним, техніко-технологічним, інтелектуально-інформаційним та ін.) ресурсами [2, с. 57; 7, с. 96].

На основі аналізу публікацій вітчизняних фахівців [2; 7] та Концепції національної безпеки України [5] нами було систематизовано та згруповано (див. табл. 1) основні загрози фінансової безпеки країни, що поглиблюють системну кризу в Україні.

Також необхідно відзначити інші загрози фінансової безпеки, а саме доречно буде вказати і на політичні диспропорції, значну олігархізацію економіки країни, її корупційний характер, неефективну антимонопольну політику, «невідчутні» результати проведення реформ, значну залежність експортно-імпоротної діяльності, сировинний характер експорту, неспроможність національної валюти виконувати свої функції, неефективний фондовий ринок та організацію державного регулювання. Вони ще більше посилюють деструктивні процеси в структурі національного господарства, знижуючи рівень його фінансової та загалом економічної і національної безпеки, що поглиблює системну кризу в економіці.

Світові рейтинги лише підтверджують таку тенденцію: Current Country Risk Classifications для Укра-

їни залишається на критичному рівні (з оцінкою 7, яку ми мали у 90-х і на поч. 2000-х рр.); за Emerging Markets Opportunity Index 2012 р. Україна посіла 25 місце з 27 провідних економік, що розвиваються; за Failed States Index 2012 р. Україну було віднесено до категорії «warning» (113 місце зі 177 країн); у 2013–2014 рр. провідні рейтингові агентства (Fitch, Moody's, S&P) значно знизили свої прогнози та рейтинги для України і її підприємств [9].

За складовими індексу глобальної конкурентоспроможності показники нашої країни також значно знижуються по більшості позицій, хоча за 2012–2013 рр. та 2013–2014 рр. Україна досягла другої стадії розвитку – з ефективно орієнтованою економікою (даний статус ми вже отримували, але за рахунок кризових явищ поверталися до базового). Найбільш

Таблиця 1

Аналіз загроз фінансовій безпеці національного господарства

Загрози фінансовій безпеці	Оцінка та характер загроз фінансової безпеки*
заборгованість держави (обсяги внутрішнього та зовнішнього боргів)	за оцінками НБУ, зовнішній борг країни на 1.01.2015 р. склав 136 млрд дол., з яких погасити державі і бізнесу у цьому ж році потрібно близько 585 млрд; сама структура боргу зазнає змін у сторону зростання частки заборгованості держави (з 22% у 2013 р. до 26% у 2015 р.). Сукупний валовий внутрішній борг країни у 2014 р. перевищив 102% ВВП, а у 2015 р. може зрости до 106% ВВП
значна залежність від зовнішніх кредиторів	зростає кількість іноземних кредитів з одночасним посиленням вимог кредиторів, країна стає залежною як економічно, так і політично від їх умов
вплив світових фінансових криз на фінансову систему держави	посилилися тенденції до падіння ВВП, нестабільності ліквідності банків та «вимивання» іноземних інвестицій, маніпуляції на фінансовому ринку країни, подальше «втягивання» у залежність від іноземних кредиторів
«тінізація» державної економіки	її рівень за різними оцінками складає від 36 до 60-80% ВВП та характеризується динамікою до подальшої криміналізації, посилення впливу деструктивних факторів у секторі надання суспільних послуг, політичних і економічних диспропорцій
дефіцит бюджету	за оцінками 2014 р., він був на рівні 20,7% (78,07 млрд грн), фактичний же дефіцит склав понад 88% (близько 4,3% ВВП), а прогнозні значення на 2015 р. вже себе не виправдали
низький рівень золотовалютних резервів	реальне зростання резервів спостерігалось у 2010–2011 рр., починаючи з 2012 р. їх кількість суттєво скорочувалася; критичної позначки по золотовалютний резервам було досягнуто у 2014–на поч. 2015 р., проте за рахунок кредитів МВФ на 1.03.15 р. реальні резерви склали 5625,3 млн дол. (з них монетарне золото – 922,5 млн дол., тобто 16,40%, найбільшу частку складають активи у конвертованих валютах (цінні папери, валюта, депозити)
нестабільність фінансово-економічних інститутів, насамперед, банків	кількість банків зменшилася на 29 за 2014 р., до 01.01.15 р. ще на 17, а лише за 3 місяці 2015 р. ще на 12; фінансовий результат діяльності банків погіршився з 1 436 млн грн до -52 966 млн грн за 2014 р., і до -74 531 млн грн за 3 місяці 2015 р.; рентабельність капіталу банків з 2014 р. до березня 2015 р. знизилася з 0,81% до -348,82%; постійно відкриваються нові справи про ліквідацію
загальне погіршення стану зовнішньої торгівлі і зростання дефіциту платіжного балансу	імпорт товарів скоротився до \$61,7 млрд (на 27,4%), скорочення експорту товарів у 2014 році склало \$55,6 млрд (14,4%); дефіцит зведеного платіжного балансу в 2014 р. сягнув \$13,3 млрд, порівняно з профіцитом у \$2 млрд у 2013 р.
нестабільність податкової системи	постійні зміни у ставках податку, особливостях оподаткування, податковій базі і звітності призводять до неможливості швидкого пристосування, а також викривлення звітності, недовіри до податкової системи, переведення доходів у тінь тощо
низька капіталізація фінансової системи	обсяг регулятивного капіталу банківської системи зростає протягом 2005–першої пол. 2014 рр., проте почав зменшуватися у другій пол. 2014 р. (зменшився на 16 млрд грн, або на 8%), статут-ний капітал – зменшився на 5 млрд грн, або на 3%, зростає кількість проблемних кредитів та обіг грошей поза банківською системою, резерви за активними операціями тощо. Зазначені тенденції збереглися і на поч. 2015 р.
значна доларизація економіки	за різними оцінками, поза банками знаходиться близько 14-20 млрд доларів США, що є умовою розвитку та функціонування тіньової економіки, і дана сума постійно зростає та свідчить про недовіру фізичних та юридичних осіб до банківської системи країни, а також про невпевненість власників валюти у стабільності фінансової системи України, у її перспективах; не краще на фінансову систему та її суб'єктів діє і коротка валютна позиція
масовий вивіз українського капіталу за кордон	за експертними оцінками, щорічний експорт капіталу за межі України складає близько 3-5 млрд доларів США. Джерелом такого капіталу переважно є перерозподіл державної власності, неповернення виручки за експортовану продукцію, ухилення від сплати податків, спекулятивні фінансові операції
злочинність у фінансовій сфері	за даними МВС, за 2010 рік збитки від злочинів у фінансовій сфері склали більш ніж 18 млрд грн. Було зафіксовано кримінальні справи по 15 тисячам злочинів, з них 14 тисяч направлені до суду. Зокрема, виявлено 442 факти легалізації злочинних доходів, закінчено 358 злочинів, а сума легалізованих грошових засобів по таким справам склали близько 2,2 млрд грн; за останній рік було арештовано та вилучено більш ніж 0,4 млрд грн

Джерело: систематизовано, обґрунтовано та складено авторами на основі [1; 3; 8]

проблемними питаннями, які показав розрахунок індексу, наразі для країни є представлені на рисунку 1.

Якщо взяти окремо деякі із зазначених показників, що посіли у рейтингу найгірші позиції, наприклад, сприйняття корупції, то показник практично не змінився: за індексом сприйняття корупції Україна піднялася на 2 позиції (зі 144 на 142 місце), проте все ще залишається однією із найбільш корумпованих країн світу. За індексом легкості ведення бізнесу ми піднялися на 137 місце із 152, покращивши низку параметрів роботи, проте все ще входимо у 20% країн, що мають найнижчий рейтинг у 5-ти з 10-ти сфер регулювання. Крім того, вітчизняні аналітики вказують на поверхневність реформ у зазначеній сфері [4; 6].

Не менш важливого значення, на наш погляд, при забезпеченні фінансової безпеки національного господарства набувають і питання протидії корпоративному шахрайству та корупції. За показниками корпоративного шахрайства та методами боротьби з ним Україна посідає одні з найгірших позицій серед країн Європи. Особливо випадки корпоративного шахрайства активізувались у період кризи. Так, за даними PwC, у 2011 р. з корпоративним шахрайством зіткнулися 36% українських компаній, а на поч. 2014 р. – понад 60%. За цим показником ми поступаємося тільки ПАР (69%) [9].

Отже, проведений аналіз загроз фінансової безпеки національного господарства, дає можливість нам запропонувати наступні заходи щодо їх подолання та зменшення системної кризи в економіці України:

- по-перше, з метою стабілізації бюджетних показників як основи стійкості фінансової системи процес бюджетної роботи доцільно побудувати на принципах: визначення та забезпечення відкритості критеріїв забезпечення інтересів держави та їх пріоритету; відповідності цілей бюджетної політики фінансовим ресурсам держави та її базових підсистем; забезпечення стабільності дохідної частини бюджету; підтримки єдності бюджетної системи та узгодженості бюджетної політики країни із грошово-кредитною політикою НБУ;

- по-друге, з метою протидії доларизації економіки, стабілізації основних макроекономічних показників і очікувань доцільно приймати поряд з річними бюджетами стратегічно орієнтовані 3-5-річні бюджетні плани з обґрунтованими прогнозними показниками;

- по-третє, з метою оптимізації руху капіталу доцільно, з однієї сторони, посилювати відповідальність за приховання доходів за кордоном, а з іншої – створювати законодавчі умови для легалізації в Україні вивезеного з неї капіталу некримінального характеру;

- по-четверте, у монетарній сфері – стабілізувати національну грошову одиницю шляхом збільшення її внутрішньої вартості, уповільнення негативних тенденцій у сфері банківської діяльності, зменшення



Рис. 1. Базові показники індексу глобальної конкурентоспроможності України у 2013–2014 рр. (вибірково)

Побудовано на основі [6]

тиску доларизації шляхом виведення з валютного ринку найбільш потужних покупців та створення для них спеціальних умов купівлі-продажу валюти, забезпечення відкритої, прозорої та достовірної роботи банків шляхом підтримки роботи з клієнтами;

- по-п'яте, у банківській системі необхідно здійснити виведення неплатоспроможних та проблемних банків, підвищити вимоги до капіталу, посилити роль аналізу їх фінансового стану, посилити права кредиторів, удосконалити ризик-менеджмент з метою оздоровлення банківської системи.

Також не меншу увагу варто приділити запровадженню кодексів та дієвих механізмів боротьби з корпоративним шахрайством і корупцією. Такі заходи дадуть можливість вибудувати єдину систему контролю забезпечення фінансової безпеки національного господарства.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз свідчить про наявність ознак системної кризи у структурі національного господарства, що негативно впливають на формування умов щодо забезпечення фінансової безпеки країни. Така ситуація вимагає застосування комплексного підходу до протидії їхньому дестабілізуючому впливові та мінімізації їх наслідків шляхом вироблення і застосування відповідних механізмів управління та регулювання.

Однак не менш важливою є і більш активна участь держави у процесі захисту від фінансових загроз. Основними її інструментами мають стати удосконалення та приведення до міжнародних стандартів нормативної бази, яка була б спрямована на зменшення рівня «тінізації» економіки, втручання у діяльність фінансово-банківської системи з метою створення ефективного інвестиційного середовища, удосконалення та забезпечення прозорості бюджетного процесу, руху матеріальних і грошових потоків тощо.

Все це дозволить поступово зняти напруження з фінансової сфери, яка на сьогоднішній день перебуває у відчутній кризі, та забезпечити поступові умови для виходу з кризового стану, сформувати потужний потенціал забезпечення і підтримки фінансової безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківська система 2015: виклики та перспективи : офіційне видання НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/assets/>.
2. Бурцев В.В. Фактори фінансової безпеки України : [Текст] / В.В. Бурцев // Менеджмент в Україні та за кордоном. – 2001. – № 1. – С. 55-69.
3. Дані щодо динаміки роботи банківської системи України за роками [Електронний ресурс] : Офіційний ресурс Національного банку України. – Режим доступу : bank.gov.ua.
4. Інфографія: Україна у світових рейтингах 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.slovoudilo.ua/articles/6798/2015-01-12/ukraina-v-mirovyh-rejtingah-2014-infografika.html>.
5. Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері, схвал. розп. КМУ від 15.08.2012 р. № 569-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR120569.html.
6. Матеріали відкритого доступу щодо місця країн у глобальному рейтингу конкурентоспроможності за основними показниками 2013–2014 рр. [Електронний ресурс] : World Economic Forum. – Режим доступу : <http://fr.slideshare.net/andrewwilliamsjr/world-economic-forum-global-competitivenessreport-201314>.
7. Мірошниченко О.В. Вплив іллегалізаційних процесів на економічну безпеку України / О.В. Мірошниченко : [Текст] / О.В. Мірошниченко // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2(16). – С. 96-101.
8. Статистичні дані щодо золотовалютного резерву України у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/assets/>.
9. Economic profile 2015. Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/~media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/UKR.pdf>.

УДК 330.46

Коваленко О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ПРОГНОЗУВАННЯ МАРКЕТИНГО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розкрито сутність механізмів управління маркетинго-інноваційними процесами в економіці з погляду формування рекомендацій зі створення державних структур маркетинго-інноваційного розвитку української економіки, які існують на трьох основних рівнях: макrorівні, регіональному рівні, рівні підприємства. На макrorівні вирішуються три основні завдання: формулюється державна маркетинго-інноваційна стратегія, створюється сприятливий маркетинго-інноваційний клімат для економіки в цілому, реалізуються державні маркетинго-інноваційні програми. На регіональному рівні присутні схожі завдання, але вони прив'язуються до особливостей певних регіонів. І макро-, і регіональний рівні створюють умови для інтенсивного перебігу маркетинго-інноваційних процесів в економіці. Ці механізми управління маркетинго-інноваційними процесами покликані забезпечити реалізацію державної й регіональних маркетинго-інноваційних стратегій на мікрорівні, спрямувати маркетинго-інноваційні пріоритети у підприємницьку ініціативу.

Ключові слова: маркетинго-інноваційна стратегія, механізми управління, авіаційна галузь України.

Коваленко О.В. ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГ-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье раскрыта сущность механизмов управления маркетинго-инновационными процессами в экономике с точки зрения формирования рекомендаций по созданию государственных структур маркетинго-инновационного развития украинской экономики, которые существуют на трех основных уровнях: макроуровне, региональном уровне, уровне предприятия. На макроуровне решаются три основные задачи: формулируется государственная маркетинго-инновационная стратегия, создается благоприятный маркетинго-инновационный климат для экономики в целом, реализуются государственные маркетинго-инновационные программы. На региональном уровне присутствуют схожие задачи, но они привязываются к особенностям определенных регионов. И макро- и региональный уровни создают условия для интенсивного протекания маркетинго-инновационных процессов в экономике. Эти механизмы управления маркетинго-инновационными процессами призваны обеспечить реализацию государственной и региональных маркетинго-инновационных стратегий на микроуровне, направит маркетинго-инновационные приоритеты в предпринимательскую инициативу.

Ключевые слова: маркетинго-инновационная стратегия, механизмы управления, авиационная отрасль Украины.

Kovalenko O.V. FORMATION MECHANISMS FORECASTING MARKETING INNOVATIVELY DEVELOPMENT OF ECONOMY OF UKRAINE

The article reveals the essence of marketing management mechanisms and innovation processes in the economy in terms of development of recommendations for the creation of state structures and innovative marketing of the Ukrainian economy, there are three main levels: the macro level, regional level and enterprise level. At the macro level are resolved three main objectives: State formulated marketing and innovation strategy, marketing become an innovative environment for the economy as a whole, the government implemented innovative marketing programs. At the regional level there are similar problems, but they are tied to the characteristics of certain regions. And macro, regional level and create conditions for the occurrence of intense marketing and innovation processes in the economy. These mechanisms control the marketing of innovative processes are designed to ensure the implementation of state and regional marketing and innovation strategies at the micro level, direct marketing and innovation priorities in entrepreneurship.

Keywords: marketing and innovation strategy, management tools, aircraft industry of Ukraine.

Постановка проблеми. Розгляд теоретико-методологічних основ управління державною маркетинговою стратегією інноваційного розвитку авіаційної галузі України (МСІРАГУ), аналіз умов розробки концепції побудови національної маркетинго-інноваційної системи (НМІС), а також оцінка напрямів формування системи управління маркетинго-інноваційними процесами (МІП) при виділенні можливостей інноваційного розвитку української економіки дозволили нам зафіксувати п'ять факторів, що характеризують МІП, що відбуваються в національній економіці:

- світовий поріг знань;
- маркетинго-інноваційні фінансові ресурси;
- маркетинго-інноваційних галузей і державних структур, що стимулюють маркетинго-інноваційні процеси в економіці;
- поле маркетинго-інноваційної активності (МІА);
- маркетинго-інноваційний клімат (МІК).

Із приводу виділених факторів, що характеризують МІП, що відбуваються в економіці, можна помітити, що в цілому вони в значній мірі дійсно визначають розвиток МІП. Але, по-перше, фактори неоднакові за своєю масштабністю. По-друге, виділення інноваційних авіапідприємств і держструктур як фактора без вказівки на необхідність підвищення МІА підприємницького сектора в цілому веде до необґрунтованого виділення перших як відособленої частини підприємницького співтовариства.

Розуміння факторів, що характеризують МІП, дозволяє нам перейти до формалізації та класифікації механізмів управління МІП.

Аналіз публікацій. На думку провідних економістів, механізм управління маркетинго-інноваційними процесами (МУМІП) – це організаційно-економічна форма здійснення МІП і сприяння її проведенню, пошуку інноваційних рішень, а також важіль стимулювання і регулювання цієї діяльності з боку держави [4; 9]. Існує безліч таких механізмів управління маркетинго-інноваційними процесами, що виконують конкретні функції [1; 5]. Причому ця безліч не є закритою і поява нових механізмів є закономірною подією [2; 12]. Названі вище механізми управління маркетинго-інноваційними процесами в економіці повинні формувати функціональне забезпечення авіаційної галузі України (АГУ) у її прив'язці до стадій її життєвого циклу [7; 8].

Під функціональним забезпеченням вони розуміють маркетингове, інноваційне, інвестиційне і фінансове забезпечення маркетинго-інноваційних процесів з боку державних структур [3; 6]. Маркетинго-інноваційне забезпечення повинне сприяти зародженню й ефективному пошуку нововведення [11]. Має бути у наявності відповідний механізм управління маркетинго-інноваційними процесами, що дозволяє прискорити процес генерування нововведень. Далі варто створити умови вкладення засобів (інвестування) з метою комерціалізації нововведень, їх впровадження в авіавиробництво. Природно, що вирішення завдань створення маркетинго-інноваційних рішень та інвестування неможливо здійснити без відповідних джерел фінансування і допомоги держави [10].

Метою статті є визначення основних параметрів формування механізмів прогнозування маркетинго-інноваційного розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу. Механізми функціонального забезпечення будуть різними залежно від того, на якій стадії розвитку перебуває АГУ. Необхідно пов'язати елементи функціонального забезпечення зі стадіями розвитку АГУ. Напрями подібного пов'язування можна представити нижченаведеною таблицею-матрицею (таблиця 1).

Дана матриця комплексно і системно описує ті елементи механізму управління маркетинго-інноваційними процесами в економіці, які дозволяють запустити (активізувати) МІП в АГУ за допомогою допомоги державних структур маркетинго-інноваційного розвитку економіки. На основі узагальнення змісту наведеної матриці автором класифікована й сформована система механізмів управління маркетинго-інноваційними процесами в економіці в цілому:

- механізми організації;
- механізми розробки і впровадження;
- механізми фінансування і стимулювання;
- механізми технологічного трансферу;
- механізми інтелектуальної власності (рис. 2).

Відзначимо, що даний підхід дозволяє описати розглянуті механізми управління маркетинго-інноваційними процесами системно, тобто врахувати всю можливу безліч механізмів, але, природно, в «рамковій» постановці (рис. 2). Останнє означає, що допускається можливість появи нових механізмів у межах названих груп при зміні умов реалізації МСІРАГУ.

Таблиця 1

Характеристика взаємозв'язку елементів функціонального забезпечення і стадій розвитку МІП

Характеристики функціонального забезпечення	Етапи розвитку		Структури	
	Становлення	Розвиток	Зрілість	Занепад
Маркетинго-інноваційна	Пошук науково-технічних інноваційних рішень, захист інтелектуальної власності	Розробка і розвиток науково-технічних рішень	Розробка псевдоінновацій продуктів, інновацій процесів, передача технологій	Пошук науково-технічних рішень із заміни застарілих процесів, придбання ліцензій і патентів
Маркетинго-інвестиційна	Визначення напрямів початкового вкладення засобів, інвестиційні пільги за створення нових робочих місць і освоєння пріоритетних напрямів діяльності	Визначення напрямів виробничого інвестування, формування сприятливого інвестиційного клімату	Довгострокові інвестиції в участь у капіталі інших підприємств	Визначення напрямів і вкладення у переорієнтацію підприємницької діяльності
Маркетинго-фінансова	Стартове фінансування, отримання дотацій через інкубаторні програми	Фінансування на стадії освоєння та розширення охоплення ринку, формування складу власників, вихід на фінансові ринки росту	Фінансування розвитку виробничих потужностей, доступ до кредитних ресурсів	Фінансування згортання застарілого виробництва, дотації та субсидії

Механізми управління маркетинго-інноваційними процесами в економіці з погляду формування рекомендацій зі створення державних структур маркетинго-інноваційного розвитку української економіки існують на трьох основних рівнях: макрорівні, регіональному рівні, рівні підприємства. На макрорівні вирішуються три основні завдання: формулюється державна маркетинго-інноваційна стратегія, створюється сприятливий маркетинго-інноваційний клімат для економіки в цілому, реалізуються державні маркетинго-інноваційні програми. На регіональному рівні присутні схожі завдання, але вони прив'язуються до особливостей певних регіонів. І макро- і регіональний рівень створюють умови для інтенсивного протікання МІП в економіці. Ці механізми управління маркетинго-інноваційними процесами покликано забезпечити реалізацію державної та регіональних маркетинго-інноваційних стратегій на мікрорівні, спрямувати в руслі маркетинго-інноваційних пріоритетів підприємницьку ініціативу.

Згадані механізми управління маркетинго-інноваційними процесами в економіці повинні діяти у певній послідовності та характеризуватися спряженістю і погодженістю. Розглянемо більш детально кожний з них з погляду визначення шляхів створення найбільш оптимальних державних структур маркетинго-інноваційного розвитку української економіки.

Механізм організації орієнтований на формування і реорганізацію структур, що здійснюють інноваційні процеси. Таке формування може проходити в різних формах, основними з яких є: створення, поглинання, ринкова маркетинго-інноваційна інтеграція, виділення.

Створення – це формування нових авіапідприємств, структурних підрозділів або одиниць, покликаних здійснювати маркетинго-інноваційну діяльність (МІД). Найбільш істотними елементами нових організаційних форм є наступні: матричні структури, науково-технічні підрозділи, науково-технічні організації, що здійснюють діяльність по ринкових принципах; внутрішні венчури.

Процеси створення нових інноваційних організацій особливо важливі для АГУ. Ці авіапідприємства мають складну систему управління інноваціями, найчастіше орієнтуються на великі проекти, реалізація яких повинна практично відразу (або за короткий період часу) забезпечити одержання високих доходів. Багато в чому із цієї причини кількість інновацій у даних структурах не так велике, як на малих авіапідприємствах. На нашу думку, ефективність МІД, у тому числі й маркетинго-інноваційної діяльності держави, можна було б значно підвищити, якщо створювати нові маркетинго-інноваційні підрозділи й структурні одиниці, покликани створювати нові напрями в діяльності АГУ. Ці інноваційні одиниці можуть створюватися на постійній або тимчасовій основі.

Матричні структури являють собою такі організаційні формування, які створюються тимчасово на строк розробки й впровадження нововведень, містять у собі фахівців різного профілю, що адміністративно підкоряються керівникам відповідних постійних підрозділів, але тимчасово спрямованих на роботу в тимчасову впроваджувальну структуру для проведення робіт з певної спеціалізації. Такі тимчасові підрозділи дозволяють об'єднати різних фахівців на строк

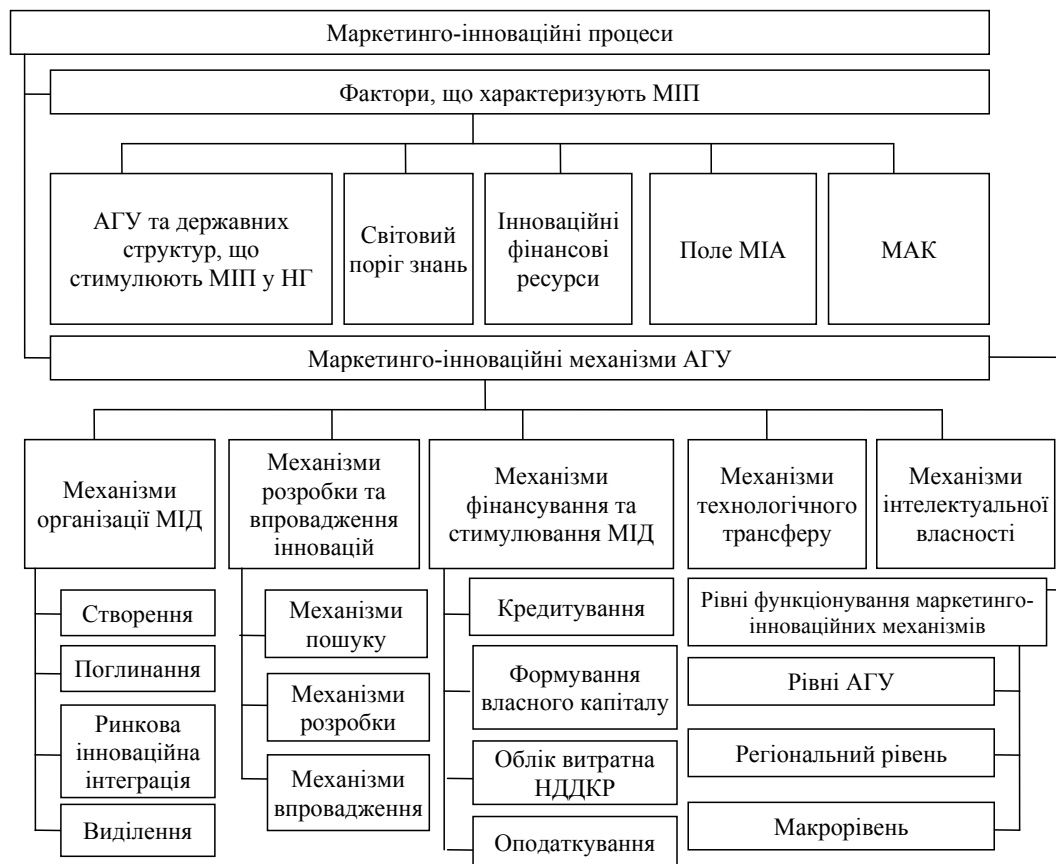


Рис. 2. Система механізмів управління маркетинго-інноваційними процесами в національному господарстві (НГ)

розробки й впровадження нововведення. По закінченні цього процесу матричне об'єднання розформовується і його учасники вертаються в підрозділи, у яких вони працюють на постійній основі. Такий організаційний механізм управління МПП в економіці дозволяє, по-перше, забезпечити виконання робіт у короткий термін, по-друге, сконцентрувати під єдиним керівництвом фахівців різних профілів, по-третє, значно здешевити процес розробки і впровадження.

Науково-технічні підрозділи створюються на постійній основі, вони не мають господарської самостійності і їх діяльність здійснюється за рахунок бюджету АГУ в цілому. Ці підрозділи можуть бути децентралізованими й орієнтованими на конкретні виробничі одиниці, або – централізованими й підкорятися безпосередньо керівництву АГУ. Їхня особливість полягає в тому, що вони передають свої розробки у авіавиробництво прямо без установавання внутрішніх ринкових механізмів.

Самостійні науково-технічні організації, навпаки, мають власний бюджет і вони продають свої розробки виробничим підрозділам АГУ. Це підвищує відповідальність за результати діяльності, їх відповідність цілям АГУ й вимогам авіаринку.

Внутрішні венчури, як правило, займаються безпосереднім впровадженням нововведень, орієнтованим на нову ринкову нішу.

У низці випадків досить ефективним організаційним механізмом управління маркетинго-інноваційними процесами в економіці може бути поглинання АГУ невеликих інноваційних фірм, діяльність яких входить до кола інтересів АГУ. Даний механізм припускає здійснення більших одноразових витрат, але приводить до значного скорочення строків виходу з новим авіапродуктом на авіаринок, а крім того дозволяє досягти синергетичного ефекту від об'єднання інноваційних досягнень. Самі малі інноваційні фірми також можуть бути зацікавлені в поглинанні, тому що вони не завжди мають достатні засоби для розвитку своєї діяльності.

Механізмом, що доповнюють поглинання, є встановлення тісних зв'язків АГУ та малих інноваційних фірм, заснованих на створенні довгострокових договірних відносин, сукупність яких можна назвати ринковою маркетинго-інноваційною інтеграцією. У цьому випадку інноваційні фірми зберігає свою самостійність, але попадають у сферу ринкових виробничих зв'язків АГУ.

Комбінація процесів поглинання й ринкової маркетинго-інноваційної інтеграції при формалізації рекомендацій до створення державних структур маркетинго-інноваційного розвитку української економіки дає підставу запропонувати використання так званої «віялової» організації маркетинго-інноваційного процесу в економіці (рис. 3). Її зміст полягає у створенні маркетинго-інноваційного оточення АГУ, що складається з фірм, щодо яких зроблено поглинання, а також ринково інтегрованих фірм.

Така організація виявиться найбільшою мірою ефективною для авіавиробничих компаній, що мають наступальну стратегію маркетинго-інноваційного розвитку. Вона дозволяє розробити й комерціалізувати нововведення, які перебувають на

Б-Образних кривих високого рівня, створити технологічні розриви, нововведення, у низці випадків недостатні компаніям-конкурентам у цей момент часу.

Виділення – організаційний механізм управління маркетинго-інноваційними процесами в економіці, що припускає створення самостійних маркетинго-інноваційних компаній, що раніше були частиною цілісних виробничих утворів. Такі дії доцільно здійснювати, коли утворюється новий напрям діяльності, не пов'язаний з основною спеціалізацією АГУ, що відволікає на себе її ресурси. Таким чином, організаційний механізм управління маркетинго-інноваційними процесами в економіці дозволяє державним структурам маркетинго-інноваційного розвитку української економіки ефективно й своєчасно змінювати інфраструктуру НМІС, вводячи залежно від економічної та світової кон'юнктури нові елементи в інфраструктуру НМІС для заняття ринкових ніш.

Наступна група механізмів управління маркетинго-інноваційними процесами в економіці – це механізми розробки й впровадження. У цю групу можна включити: механізми пошуку маркетинго-інноваційних рішень, механізми розробки і механізми впровадження.

Механізми пошуку спрямовані на генерацію нових ідей, технічних рішень, створення новацій. Це необхідний етап МПП, що становить основу подальших процесів, пов'язаних зі створенням новацій, придатних для впровадження.

Механізми розробки пов'язані з доведенням ідей до закінченого технічного вирішення, що може бути новацією. Для цього необхідна відповідна концентрація інтелектуальних, матеріальних і фінансових ресурсів, їх ефективна комбінація в часі та просторі. Фактично механізми розробки і впровадження при формуванні структур маркетинго-інноваційного розвитку української економіки дозволяють сформувати адекватний ринковим вимогам алгоритм розробки і реалізації нововведення так, як це необхідно основним інвесторам або державі для ухвалення рішення про фінансування інновації.

Механізми фінансування і стимулювання як механізм управління МПП в економіці визначають способи формування фінансових ресурсів АГУ і піднесення їх зацікавленості у впровадженні нововведень. Тут можна виділити механізми кредитування, формування власного капіталу, формування витрат на НДДКР і характеру віднесення їх на собівартість, пов'язування розмірів оподатковування з інтенсивністю МІД.

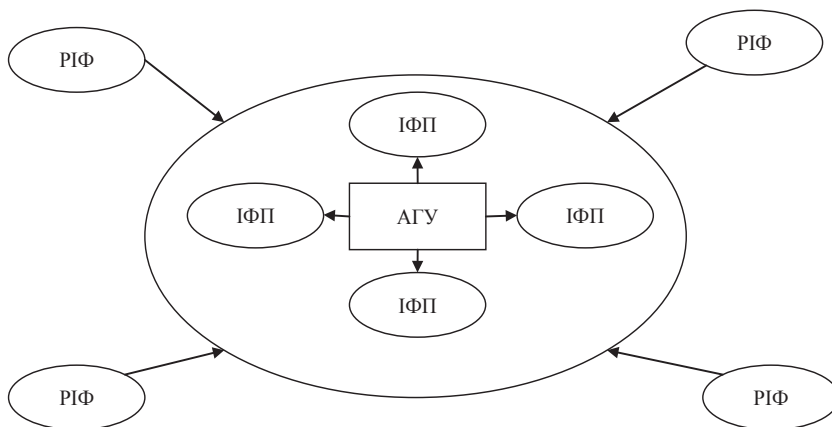


Рис. 3. Віялова організація маркетинго-інноваційної діяльності АГУ, що входить у сферу державних інтересів

Здійснюючи МПП, особливо, якщо він заснований на радикальних і стратегічних інноваціях, АГУ робить витрати, але не має заміщення цих витрат реальним продуктом або послугами протягом тривалого часу. Більшість авіавиробничих процесів для свого безперервного здійснення вимагають підживлення кредитними ресурсами протягом короткострокового періоду. Але забезпеченням цього кредиту є створюваний або перебуває на складі продукт. Тобто кредитні гроші, що з'являються у господарському обігу, мають товарне покриття. В МПП такого покриття немає. У цьому полягає основна відмінність кредитування виробничого і МПП.

Відповідно до маркетинго-інноваційних потреб формою залучення позикових засобів є випуск облі-

гацій. Їхньою особливістю є тривалий (кілька десятків років) строк обігу. Можна стверджувати, що для розглянутих процесів фінансування на основі облігаційних позик є найкращим.

Наступною формою залучення фінансових ресурсів є збільшення власного капіталу за рахунок зовнішніх джерел. Особливо важлива така форма для АГУ, що мають високу репутацію і популярність. Вони мають можливість зробити емісію (або додаткову емісію) акцій і за рахунок цього наростити свій капітал.

Стимулювання маркетинго-інноваційної діяльності, у тому числі і маркетинго-інноваційної діяльності держави, припускає створення умов, у яких здійснення цієї діяльності буде вигідним. Ступінь

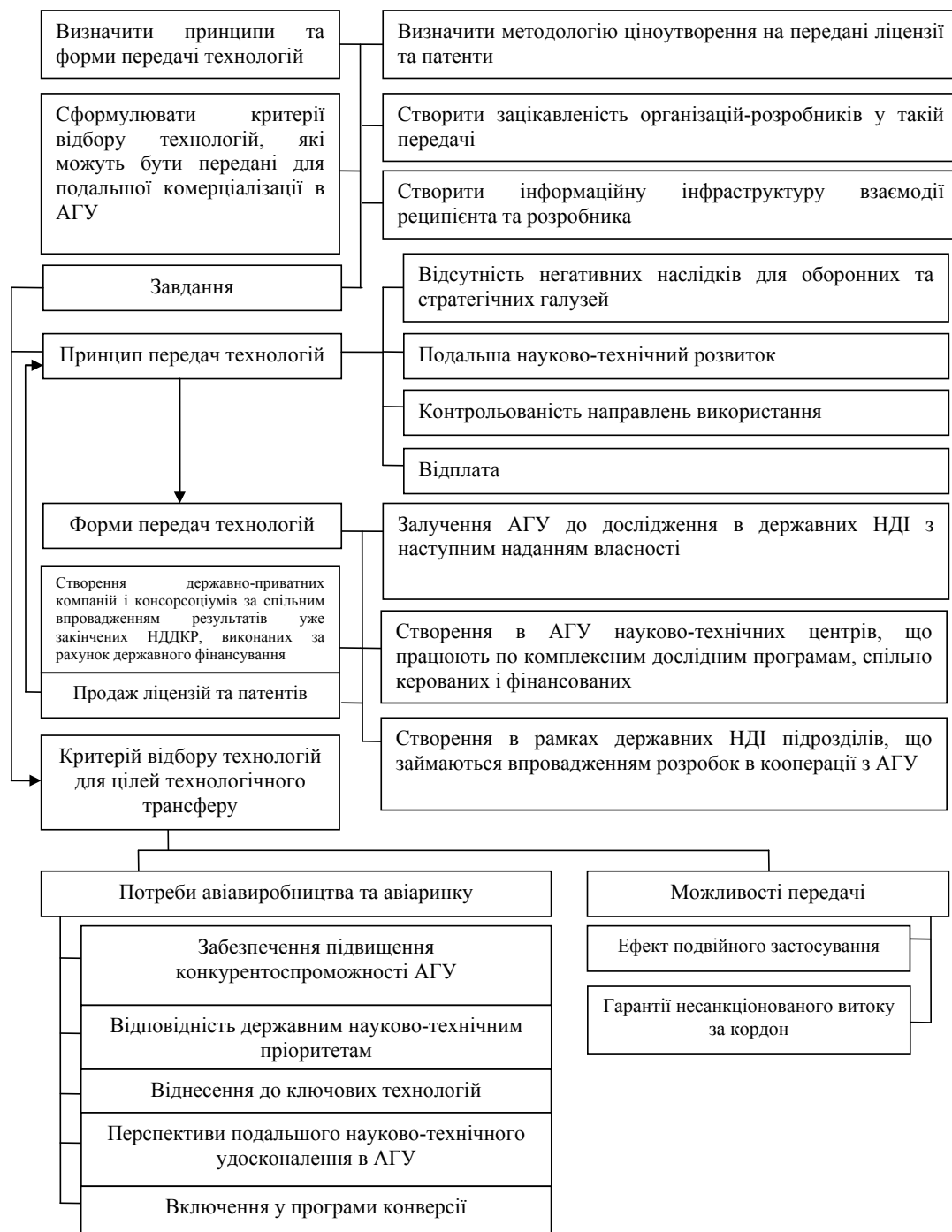


Рис. 4. Критерії відбору технологій для передачі в АГУ

вигідності може бути обмірювана розміром чистого прибутку, тобто прибутку, що залишається у розпорядженні АГУ після сплати податків. Це може бути досягнуте за допомогою зниження податкових платежів при збільшенні інноваційних та інвестиційних зусиль АГУ.

На наш погляд, було б логічним погодити розмір зниження податкових платежів з величиною витрат на НДДКР. Це зниження пропонуємо робити за двома напрямками: зменшення поточних податкових платежів у момент здійснення витрат на НДДКР, а також за допомогою прискореної амортизації вартості НДДКР, патентів і ліцензій, що перебувають на балансі АГУ, і утворюючих його нематеріальних активів.

Зниження поточних податкових платежів рекомендується проводити пропорційно абсолютному збільшенню витрат на НДДКР із установленням граничного розміру зниження податкових виплат. Із цією метою представляється доцільним установити частковий коефіцієнт стосовно приросту витрат на НДДКР для визначення розміру зменшення податкових платежів. Але оскільки базові величини витрат на НДДКР можуть бути досить значними, варто визначити граничну частку зменшення податкових виплат. Таким чином, зазначений механізм фінансування і стимулювання при формуванні державних структур маркетинго-інноваційного розвитку української економіки необхідний для вибору найбільш оптимальної форми фінансування маркетинго-інноваційних проектів з позиції забезпечення високої ефективності маркетинго-інноваційної діяльності та потрібного соціально-економічного ефекту.

У якості наступного елемента механізму управління маркетинго-інноваційними процесами в економіці можна назвати механізм технологічного трансферу. Мова йде про передачу технологій, розроблених у державному секторі, у підприємницький сектор. Важливість такого механізму пов'язана з тим, що багато відкриттів і важливі технічні рішення отримані в державних НДІ, але для їх комерціалізації необхідне здійснення додаткових витрат, причому у низці випадків – більш значних, ніж ті, які зроблені на дослідницькій стадії. У держави немає достатніх засобів для фінансування стадій впровадження, тому було б правильно надати підприємницьким структурам можливість використання у виробництві таких розробок. Для організації розглянутого трансферу необхідно розв'язати завдання, представлені на рисунку 4.

Представляється важливим насамперед визначити принципи передачі технологій. На нашу думку,

вони мають бути такими: контрольованість напрямів використання, подальший науково-технічний розвиток, відсутність негативних наслідків для оборонних і стратегічних галузей. Критерії відбору технологій для передачі в АГУ формалізовані автором нижче і можуть бути представлені двома групами: критеріями, що характеризують потреби авіавиробництва й авіаринку, і критеріями, пов'язаними з можливістю передачі. Склад цих груп у більш детальній розбивці представлено на рисунку 4.

Залежно від характеру переданих технологій можуть бути використані різні форми такої передачі.

Комбінування рекомендованих форм має здійснюватися з урахуванням особливостей конкретних технологій. Можна виділити наступні їхні види: результати фундаментальних НДР, впровадження яких може привести до появи базисних нововведень, аналогічні результати прикладних НДР, передконкурентні цивільні технології, конверсійні цивільні технології, технології подвійного призначення. Зрозуміло, цінність кожного з перерахованих видів різна. Неоднакові також можливі наслідки їх впровадження.

Важливим питанням передачі технологій є створення інформаційної інфраструктури, покликаної обслуговувати цей процес. Ця інфраструктура повинна забезпечувати поширення інформації про передані технології, а, крім того, містити елементи біржового (аукціонного, тендерного) характеру, що дозволяють здійснювати торгівлю технологіями, а в окремих випадках сприяти їхньому конкурсному поширенню.

Фактично механізм трансферу технологій як механізм управління маркетинго-інноваційними процесами в економіці з погляду формування державних структур маркетинго-інноваційного розвитку української економіки дозволяє зафіксувати алгоритм взаємодії учасників розробки і реалізації нововведення, що особливо важливо в сучасних умовах економіки, тому що забезпечують концентрацію синергетичного ефекту на зростання національної економіки.

Ефективні інновації не можливі без наявності відповідного механізму інтелектуальної власності. Ми не ставимо своїм завданням детальне дослідження цього механізму. З погляду забезпечення умов формування державних структур маркетинго-інноваційного розвитку української економіки тут важливо сформулювати вимоги, пропонувані до даного механізму. На наш погляд, можна виділити наступні: забезпечення одержання технологічної ренти підприємцем-інноватором, низька витратність процесів патентування і

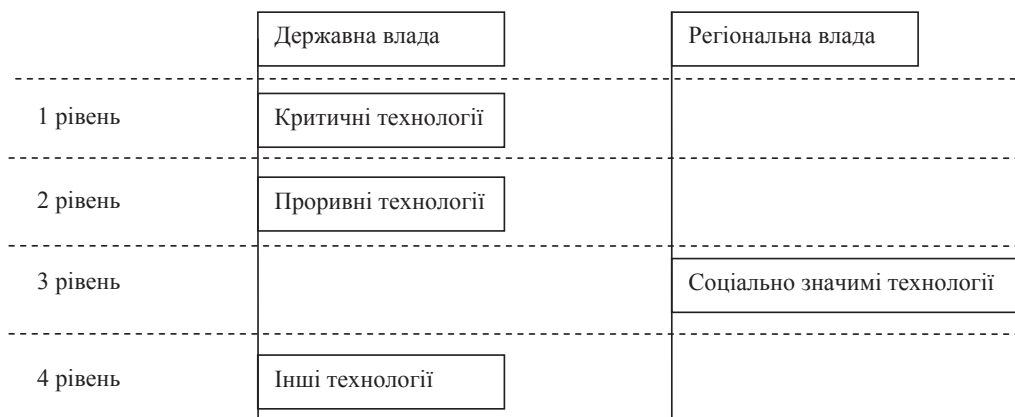


Рис. 5. Чотирьохрівнева система державного стимулювання МІА на пріоритетних напрямках маркетинго-інноваційної сфери національної економіки

можливість отримання пільгового кредиту для його проведення, одержання підтримки державних структур при покупці ліцензій для організації виробництва нових авіапродуктів і технологій.

Описана вище система механізмів управління маркетинго-інноваційними процесами в економіці та її практична реалізація при формуванні державних структур маркетинго-інноваційного розвитку української економіки будуть сприяти посиленню маркетинго-інноваційної складової та переходу на ділі до інноваційного типу економічного зростання.

Важливу роль у стимулюванні інноваційної діяльності відіграє держава, безпосередньо беручи участь в МІД через систему прямого фінансування науки, а також за допомогою реалізації заявленої вище системи механізмів управління маркетинго-інноваційними процесами в економіці. Другий вагомий аспект – державні заходи стимулювання маркетинго-інноваційної активності через формування державних структур маркетинго-інноваційного розвитку української економіки (рис. 5).

Відповідно, державна політика стимулювання повинна просувати МПП саме у пріоритетних напрямках. Об'єктом стимулювання має бути не наукова організація як така, а наукова і МІД і маркетинго-інноваційна зацікавленість реальних секторів економіки, визнана суспільно-пріоритетною, напрямки якої визначаються державою, фінансуються (повністю або частково) з бюджету і контролюються відповідними органами виконавчої влади.

За допомогою гнучкої системи стимулювання в рамках формування державних структур маркетинго-інноваційного розвитку української економіки повинне досягатися оптимальне співвідношення між бюджетним фінансуванням науки і позабюджетним фінансуванням науково-технічного прогресу.

З урахуванням сказаного пропонується така схема стимулювання науки і МІД за допомогою створення державних структур маркетинго-інноваційного розвитку української економіки:

1. Наукові дослідження, націлені на реалізацію критичних пріоритетів (фундаментальні дослідження, оборонні науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, дослідження державного значення в галузі охорони навколишнього середовища тощо), фінансовані з державного бюджету, звільняються від усіх податків і зборів (окрім страхових внесків у державні соціальні фонди).

2. По проривних і соціально орієнтованих пріоритетах (на додаток до зазначених уже в Податковому кодексі пільг) передбачається податкове стимулювання.

Реалізований підхід припускає, що державна участь в управлінні МПП в економіці за допомогою формування державних структур маркетинго-інноваційного розвитку економіки є ключовим. Однак варто зазначити, що це положення досить спірне. Досвід низки країн Заходу свідчить про те, що активна участь держави може принести шкоду. Наприклад, в історії знаменитої Силіконової долини був епізод, коли держава спробувала ввести тверді заходи регулювання, що призвело до різкого уповільнення розвитку маркетинго-інноваційного бізнесу. Ситуація у післявоєнній Японії, коли Уряд проголосив як пріоритетні напрями розвитку кораблебудування і чорну металургію, а в підсумку ринок показав, що більш ефективна галузь – електроніка. Усе це говорить про те, що надмірна участь держави в регулюванні маркетинго-інноваційної сфери може принести їй шкоду. Тому повинні бути створені такі умови,

при яких технології, що не попадають у пріоритетні напрями, були б теж забезпечені необхідними умовами для «вживання» і розвитку.

Важливим інструментом фінансування інновацій є створення за участю держави кредитних структур, що спеціалізуються на інвестуванні проектів перспективної МІД. Дані структури повинні бути забезпечені податковими, фінансовими пільгами, мати державні гарантії по кредитах. Пільгове кредитування (по ставці не більш 1/3 ставки рефінансування Національного Банку України) можна забезпечити за рахунок засобів з Бюджету розвитку або державних фондів. Але у випадку невиконання маркетинго-інноваційного проекту відсотки за кредит стягуються по підвищеній ставці, наприклад, 150 відсотків ставки НБ України.

У цілому практика роботи Фонду сприяння розвитку у науково-технічній сфері й Українського фонду технологічного розвитку як державних структур інноваційного розвитку української економіки показує позитивні результати фінансування стартових етапів МІД. З метою підвищення ефективності їх діяльності, представляється доцільним дозволити цим фондам брати участь у статутних капіталах фінансованих компаній. У свою чергу державні структури маркетинго-інноваційного розвитку української економіки повинні забезпечити умови для формування й функціонування гарантійної системи як інструменту управління маркетинго-інноваційними процесами в економіці (рис. 6).

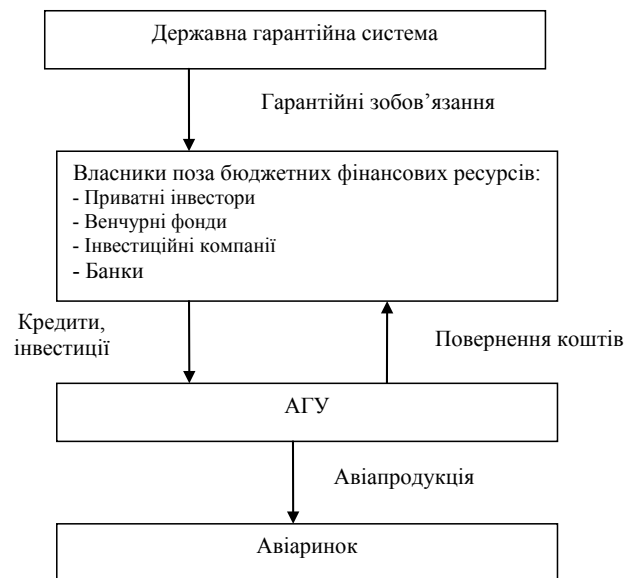


Рис. 6. Загальна схема функціонування гарантійної системи АГУ при маркетинго-інноваційному розвитку економіки

Висновки. Згідно із Програмою соціально-економічного розвитку України на середньострокову перспективу, однієї із пріоритетних завдань стає розвиток «нової економіки» (або «економіки, заснованої на знаннях»), будівництво якої може здійснюватися за рахунок зміни економічної структури на користь переробних і особливо високотехнологічних галузей. Щодо сфери науки вперше достатньо ясно сказано про те, що необхідно «оптимізувати масштаби й структуру науково-технічної сфери, значно підвищити її ефективність і спрямованість на досягнення конкретних результатів», тобто зробити її компонентом національної НМІС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша А.И. Микро- и макропроцессы в экономике: методологический поход / А.И. Амоша, Е.Т. Иванов. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1994. – 42 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств : монографія / Л.В. Балабанова, О.А. Бриндіна. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 230 с.
3. Брассингтон Ф., Петтитт С. Основы маркетинга. – Д. : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 768 с.
4. Гошал С. Стратегический процесс: [Концепции. Проблемы. Решения: Пер. с англ.] / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. – СПб. : Питер, 2001. – 684 с.
5. Жаворонкова Г.В. Цінність авіатранспортної послуги, як чинник підвищення конкурентоспроможності авіакомпаній України / Е.В. Жаворонкова // Формування Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : збірник наукових праць. Вип. 29. – К. : НАУ, 2011. – С. 307-312.
6. Каракай Ю.В. Маркетинг інноваційних товарів : монографія. – К. : КНЕУ, 2005. – 226 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга : Пер. с англ. В.Б. Боброва. – М. : ТОО ПФФ «РОСТИНТЭР», 1996. – 698 с.
8. Садловська І.П. Стратегічні напрями розвитку авіатранспортних підприємств : [монографія] / І.П. Садловська. – К. : НАУ, 2005. – 148 с.
9. Савельєв В.В. Стратегія глобальної маркетингової діяльності та етапи формування / В.В. Савельєв // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 9. – С. 70.
10. Хэмел Г. Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил / Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 384 с.
11. Andre de Palma, Robin Lindsey, Emile Quinct, Roger Vickerman. A Handbook of Transport Economics (Elgar Original Reference). Edward Elgar Pub ; December 31, 2011. – 928 p.
12. Michael J. Leiblein, Arvids A. Ziedonis. Technology Strategy and Innovation Management (Strategic Management Series). Edward Elgar Pub ; June 29, 2011. – 592 p.

УДК 658.8

Ковінько О.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Слободяник Н.П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Білоус Т.В.

*студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

**МАРКЕТИНГ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ:
ЯК ПОВЕРНУТИ РЕЦЕСІЮ НА КОРИСТЬ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Досліджено проблеми маркетингу в умовах економічної кризи, визначено стан та перспективи розвитку ринку реклами, проаналізовано основні проблеми ринку реклами в умовах рецесії та визначено шляхи розвитку ринку рекламних послуг в Україні.

Ключові слова: ринок рекламних послуг, попит, бренд, споживання.

Ковинько Е. Н., Слободяник Н.П., Белоус Т.В. МАРКЕТИНГ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА: КАК ПОВЕРНУТЬ РЕЦЕССИЮ НА ПОЛЬЗУ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Исследованы проблемы маркетинга в условиях экономического кризиса, определены состояние и перспективы развития рынка рекламы, проанализированы основные проблемы рынка рекламы в условиях рецессии и определены пути развития рынка рекламных услуг в Украине.

Ключевые слова: рынок рекламных услуг, спрос, бренд, потребление.

Kovin'ko O.M., Slobodyanyk N.P., Bilous T.V. MARKETING UNDER ECONOMIC CRISIS: HOW TO RETURN RECESSION ADVERTISING

The problems of marketing during the economic crisis, defined status and prospects of the advertising market, analyzes the main problems of the advertising market in recession and ways of advertising services market in Ukraine.

Keywords: advertising services market demand, brand consumption.

Постановка проблеми. Світ продовжує змінюватися. Раніше успішно працюючі економічні моделі к період рецесії зазнають поразки і виявляються неконкурентоспроможними. На успішний розвиток бізнес-діяльності впливають низка факторів: глобалізація, chindia, регіоналізація ринків, зменшення державного впливу на економіку, приватизація, розвиток Інтернету, мережеві технології, цифрове зближення або симбіоз методів комунікації, гіперконкуренція,

коротший термін експлуатації продукту і передові технології, комодитизація, проблеми з навколишнім середовищем, розширення можливостей споживача. У період рецесії ситуація на ринку призведе до адаптації споживачьких настроїв: споживачі стануть віддавати перевагу більш бюджетним продуктам і брендам, скоротять чи відкладуть дискреційні придбання і покупки, такі як автомобілі, меблі, електропобутові пристрої і дорогі види відпочинку, будуть нама-

гатися робити покупки ближче до дому чи роботи, використовувати більш економічні джерела палива, пересуватися групами [1]. Тому проблема, як обрати найефективнішу рекламну стратегію у період рецесії, є актуальною в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень. Рекламний ринок, так само як і вся українська економіка, переживає глибокий спад. Що, власне, не дивно, оскільки готовність бізнесу витратитися на рекламу немов лакмусовий папірець відображає настрої споживачів і попит з їхнього боку.

Останні дослідження цієї проблеми дають підтвердження того, що кожне підприємство у часи рецесії має оптимізувати господарську діяльність, зокрема рекламу. Наприклад, зменшити витрати на папір, фотографії та інші вторинні продукти шляхом домовленості про зниження цін чи зміну постачальника, перейти на форми електронної звітності і документообігу з метою економії паперу, перейти на більш дешевих перевізників, домовитися з рекламним агентством про оплату за результатами, перейти на більш дешеві канали зв'язку, проводити маркетингові наради і конференції у менш вартісних місцях.

У часи рецесії спостерігаються три типи споживацької поведінки, які характеризуються певними видами споживацького спротиву і потребують відмінної мотивації; споживач вирішує відкласти покупку, сподіваючись, що пізніше ціни знизяться; споживач переживає, що може втратити роботу; споживач почуває себе біднішим.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо стан та перспективи розвитку ринку реклами в Україні в умовах економічної кризи 2014–2015 рр. Якщо звернутися до підсумків, які регулярно публікує Всеукраїнська рекламна коаліція (ВРК), одразу помітно, що найсильніше за 2014 р. постраждали ТБ, преса і зовнішні носії. Вони втратили до 20-33% від обсягів 2013 року. Трохи краще себе почуває радіо – тут сукупне зниження бюджетів досягло 15% [3].

Найбільше у 2014 році постраждала преса – падіння на 33%. Зовнішня реклама впала на 31%, реклама в кінотеатрах – на 25%, телебачення – на 20%, радіо – на 15% [3]. Однак тут важливо зниження ефективності перерахованих каналів реклами. Ні ТБ, ні «наружка», ні друкована преса не дають рекламодавцю зворотного зв'язку, якого він потребує сьогодні дуже гостро. Рекламодавцю важливо не тільки запустити промо-кампанію, продати продукт, але і зрозуміти, в чому його переваги і недоліки. Тому класичні рекламні носії усе більше виглядають атавізмом і втрачають попит.

Єдиним сегментом медійного ринку, який виріс, став Інтернет – зростання на 3%. Таким чином, рекламний ринок України втратив у національній валюті в поточному році приблизно п'яту частину свого минулорічного обсягу. У 2015 році Інтернет залишиться єдиним сегментом, який буде рости, – на 9%. Телебачення, радіо, реклама в кінотеатрах, за прогнозом, залишаться в межах обсягів 2014 року, зовнішня реклама зменшиться на 1%, преса впаде на 16%.

Постраждала в 2014 році і сфера маркетингових сервісів (маркетингу, івент-менеджменту, PR). Цей сегмент втратив майже 34%, у першу чергу в області чистого розваги та іміджу. У фаворі залишилися інструменти, які дають моментальний ефект (продаж товару / послуги / прихід клієнта тощо) [3].

Рекламний ринок безпосередньо залежить від бюджетів клієнтів, які на даний момент продовжують скорочуватися через втрату ринків у східних

регіонах і Криму, коливань курсу валют, зниження купівельної спроможності населення або знаходяться в підвищеному стані до стабілізації ситуації і розуміння того, на що варто витратити. Збереження цієї тенденції прогнозується і в 2015 р.

Ще у 2013 році бюджети на рекламу і комунікації продовжували зростати. Однак за підсумками 2014 року можна констатувати обвал обсягів медійного ринку – більш ніж на 20%. І добре, якщо у 2015 році ми залишимося хоча б на рівні минулого року, кажуть рекламодавці, представники ЗМІ, маркетологи.

На нашу думку, рекламний ринок в Україні живе за своїми внутрішніми правилами і залежить не тільки від настроїв замовників, але і від виправданості тих чи інших інструментів, каналів просування і комунікації з аудиторією. Тому бюджети не тільки скорочуються, але і перерозподіляються. Тому часто ефективність різних каналів просування та комунікацій змінюється, спадає ринок одних видів реклами та зростає популярність інших видів реклами та її носіїв. Ринок буде мінатися не тільки кількісно, а і якісно. По-перше, в бік ефективності кампаній, які здатні давати рекламодавцю відчутний результат. По-друге, посиляться перехід на менш витратні, але ефективні медіа та non-медіа канали (ця тенденція вже помітна у сфері digital). По-третє, рекламодавець буде обирати системний підхід у плануванні стратегії просування. Сьогодні рекламодавець, зважаючи жорсткої оцінки результатів його роботи, вимагає того ж і від агентства, яке його веде.

Помітний і тренд, щодо відмови від іміджевої реклами і комунікацій на користь продуктових кампаній. Це особливо яскраво продемонстрував фінансовий сектор, який за останні 2-3 роки практично пішов від просування брендів, сконцентрувавшись на рекламі своїх послуг.

Також спостерігається тенденція скорочення штату маркетингових команд у компаніях і в креативних агентствах, що, у свою чергу, негативно відбивається на якості кінцевого рекламного продукту.

Разом з тим економія на рекламі та інших маркетингових інструментах не буде зайвою. З одного боку, замовники демонструють попит, відбивають ціну контракту (особливо це стосується компаній, які прив'язуються до валютного курсу), «зливають» бюджети на комунікаційні заходи воедино, частково перерозподіляючи витрати на рекламу на користь PR. З іншого – зростає попит на сучасні «вірусні» інструменти, що розширюються канали просування. Буде явно помітний перехід на проектну основу співробітництва, а також збільшення ролі digital у всіх його проявах (онлайн-ЗМІ, SMM тощо). Соцмережі та інтернет-майданчики досі привертають відносно дешевизною при стабільно зростаючій аудиторії.

На нашу думку, в умовах економічної кризи вони складають сильну конкуренцію зовнішній рекламі та ТБ. Рекламодавці намагаються отримати якомога більше зі своїх внутрішніх ресурсів і лише зовсім нездійсненні завдання переносять на аутсорсинг і зовнішніх виконавців.

Вимоги до майданчиків для розміщення реклами підвищуються. У пріоритеті виявилися «конвергентні» розповсюджувачі рекламного продукту, які зможуть запропонувати максимальне охоплення аудиторії. Наприклад, за допомогою паралельної генерації візуального, аналітичного та аудіо-контенту. За рахунок пошуку нових способів подачі інформації друге життя можуть отримати друковані ЗМІ, а також окремі телеканали.

Інтеграція способів комунікації тягне за собою більш раціональне використання рекламного бюджету. Наприклад, досягнення прямого контакту в щоденній пресі все ще істотно дешевше, ніж на телебаченні чи радіо.

Дослідження показують, що додавання друкованого видання в медіаплан як мінімум на 30% збільшують ефективність рекламної кампанії. А його суміщення з онлайн-інструментами дозволяє не тільки подолати охоплення аудиторії, але й отримати якісно іншу комунікацію, залучаючи споживача/клієнта в процес дискусії, взаємодії, в своєрідну гру з розповсюдження «вірусу» інформації про продукт, кампанії, її бренд тощо.

Поки далеко не всі рекламодавці розуміють вигоду від такого підходу, але 2015–2016 роки докорінно змінять їх ставлення до подібного роду інструментів. І бажання заощадити рекламний бюджет, вичавивши з нього якомога більше, зіграє у цьому далеко не останню роль.

На нашу думку, ще рано говорити про реальні наслідки, зараз відзначається реактивна реакція, яка внесла коригування в усталені процеси: подорожчання кредитних грошей, скорочення їх маси і в цілому згорання багатьох кредитних програм призводить до того, що зупиняються інвестиційні проекти і скорочуються поточні активності. У гонитві за «живими» грошима на ринок обрушилися спеціальні пропозиції, акції та знижки від різноманітних компаній. Ритейлери збільшують період кредиторської заборгованості перед постачальниками, постачальники дали по ланцюжку зрушують терміни оплат, збільшуючи витрати контрагентів. Як наслідок усього цього, розвиток сповільнюється, йде концентрація на «сьогоднішньому дні».

Багато клієнтів зараз переоцінюють свої бюджети на 2009 рік і коригують маркетингові плани разом з позиціонуванням бренду. Це означає, що є ніша для послуг у напрямі стратегічного маркетингу та branddevelopment як такого.

Загалом, зміни мають позитивний ефект для рекламної галузі: поліпшення якості пропозицій, концепцій, боротьба за ефективність ідеї, підвищення рівня реалізації проектів, кампаній. Будь-яка криза – це насамперед можливість перевірити себе на витривалість і можливість для зростання. Головне за пеленою емоцій і показниками реальних цифр не пропустити потрібний поворот, не втратити інтуїцію. Зараз низка послуг відходять на другий план, у першу чергу високобюджетні, у тому числі іміджеві, заходи, кампанії, які не несуть в собі моментальну віддачу, виражену в продажах та отриманні прибутку. Це МІСЕ-послуги (внутрішньокорпоративні та мотиваційні програми), хоча для нашого агентства за рахунок новизни департаменту (близько року) обсяг на сьогоднішній день значно виріс за цим напрямом.

Багато брендів і компаній вперше зіткнулися з негативною динамікою ринку, перебувають у нерозумінні, куди йти і як себе вести, а саме зараз дуже важливо відчувати настрій ринку й емоції покупців, зловити момент, який може повернути хід історії бренду або створити новий продукт. На цій хвилі

особливою популярністю у нас в агентстві користується напрям BrandDevelopment, в рамках якого ми коригуємо поведінку брендів на ринку в умовах нестабільності, визначаємо стратегію подальшого розвитку.

З одного боку, запуск нового бренду в умовах рецесії може здатися утопією, але, з іншого боку, це той самий момент, коли може відбутися і народження нової зірки. Багато відомих компаній запускалися в «період спаду». Наприклад, HyattCorporation відкрила свій перший готель в аеропорту Лос-Анджелеса під час рецесії Ейзенхауера у 1957–1958 рр. Сьогодні це мережа з понад 365 готелів в 25 країнах. Інший приклад – BurgerKingCorporation відкрилася також в період рецесії (1954 рік, Майамі), а під час спаду 1957 р. запустила свій знаковий бургер – Whopper. Сьогодні мережа нараховує більше 11000 місць у 65 країнах. Ще один експеримент в умовах кризи – GE (GeneralElectricCo.) заснована у 1876 році в самий розпал 6-річної паніки 1873 року. Сьогодні це третя за величиною компанія в світі. Якщо говорити про російську економіку, то перша криза, яку ми пережили, принесла нам чимало «подарунків», серед яких і «Вімм-Біль-Данн», донині не поступається своєю часткою ринку західним компаніям. Як мені відомо, ВАТ (BritishAmericanTobacco) у 1998–1999 рр. реалізувала саму масштабну рекламну кампанію з просування сигарет «ЯВА Золота», які, на думку маркетологів, максимально відповідали умовам ринку і тим самим зайняли перше місце в категорії, забезпечивши собі як компанії позитивні показники у порівнянні зі своїми конкурентами, що скоротили активність. У моменти, коли настрої споживачів змінюється миттєво, дуже важливо відчувати потреби ринку і не упустити момент коригування існуючого поведінки бренда або старту нового продукту, який увіллється в картину ринку як ідеальна частина пазла.

Висновок з проведеного дослідження. Використовувати рекламу в умовах спаду потрібно, якщо в компанії є дійсно цінний бренд, вона впроваджує цінний суббренд, неймовірно нову пропозицію, в компанії більш стійкий бухгалтерський баланс, ніж у конкурентів, може продемонструвати споживачу, що її продукт більш якісний і виправдовує себе. У часи рецесії спостерігаються три типи споживачької поведінки, які характеризуються певними видами споживачького спротиву і потребують відмінної мотивації: споживач вирішує відкласти покупку, сподіваючись, що пізніше ціни знизяться; споживач переживає, що може втратити роботу; споживач почуває себе біднішим.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковальчук С. Сучасні напрями рекламно-інформаційного тренду / С. Ковальчук // Маркетинг в Україні. – 2014. – № 5. – С. 6-18.
2. Павленко А.Ф. Маркетингові комунікації: сучасна теорія і практика : монографія / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак, Т.О. Примак. – К. : КНЕУ, 2005. – 408 с.
3. <http://www.adcoalition.org.ua> – офіційний сайт Всеукраїнської рекламної коаліції (ВРК).

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.5.011

Бойченко К.С.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НЕОЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті уточнено теоретичні основи поняття «інформатизація». Розглянуто основні проблеми, пов'язані з прискоренням процесу інформатизації в Україні. Досліджено вплив інформаційного забезпечення на діяльність вітчизняних компаній, його можливості викликати якісні структурні зміни в економіці.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, інтелектуалізація, розвиток підприємства, інформатизація, неоекономіка.

Бойченко К.С. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НЕОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье уточнены теоретические основы понятия «информатизация». Рассмотрены основные проблемы, связанные с ускорением процесса информатизации в Украине. Исследовано влияние информационного обеспечения на деятельность отечественных компаний, его возможности вызвать качественные структурные изменения в экономике.

Ключевые слова: информационное обеспечение, интеллектуализация, развитие предприятия, информатизация, неоекономика.

Boichenko K.S. INFORMATION PROVISION OF THE NEOECONOMIC ENTERPRISE DEVELOPMENT

In the article the theoretical foundations of the «informatization» concept were refined. The main problems associated with the acceleration of the process of informatization in Ukraine, the motives and methods of decision-making, were identified. The effect of information support for the activities of domestic companies, its ability to cause qualitative structural changes in the economy.

Keywords: information providing, intellectualization, development of enterprise, informatization, neoeconomy.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання успішне досягнення встановлених цілей і завдань діяльності підприємства значною мірою залежить від багатьох неоекономічних факторів розвитку, зокрема ефективного використання його інформаційних та інтелектуальних ресурсів, а також інноваційного потенціалу. В неоекономіці інформація перетворюється на важливий фактор, що дозволяє вирішувати поточні завдання та сприяє формуванню конкурентних переваг і довгостроковому розвитку підприємства на основі цілеспрямованого, організованого процесу збирання, обробки, систематизації, нагромадження, зберігання, пошуку та надання (продажу) інформації економічним суб'єктам з метою задоволення їх інформаційних потреб. На сьогодні виникає необхідність не тільки в усвідомленні стратегічної важливості інформації в процесі прогнозування та планування функціонування компанії, але й у пошуку концептуальних підходів щодо її включення в функціонально забезпечуючу підсистему неоекономічного розвитку інтелектуального потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенню сутності інформації та її ознак, дослідженню її ролі в сучасній економіці присвятили свої роботи такі науковці, як І.П. Босак, Л.Й. Кобрин, Є.М. Палига, Й.М. Петрович, І.І. Новаківський, В.В. Брага, Г.А. Титоренко. Односпрямованість розуміння визначальної ролі інформації як найважливішого ресурсу певною мірою сприяла появі фундаментальних досліджень становлення постіндустріального суспільства. Ідентифікація інформації як ресурсу, який забезпечує можливість набуття стратегічних конкурентних переваг підприємства, є найпоширенішою думкою серед дослідників.

За умов формування інформаційної економіки та появи таких видів діяльності, як управлінське консультування і розробка інформаційних технологій, цілком слушною є позиція дослідників, згідно з якою інформація розглядається як товар, здатний приносити прибуток. Окрему групу науково-прикладних надбань у сфері дослідження інформації утворюють розробки відомих класиків менеджменту П. Друкера, М. Портера, Д. Ліндера, які відзначали визначальну роль інформації у посиленні стратегічних позицій підприємств та її значний вплив на поведінку компаній.

О. Коваленко вважає, що впровадження інформаційної системи має базуватися на системному підході та баченні цього процесу як елемента стратегічних змін на підприємстві. Для ефективного впровадження інформаційних технологій потрібно виконати детальне встановлення цілей компанії, бізнес-процесів, подальше моделювання діяльності підприємства [1, с. 72].

М.П. Денисенко та І.В. Колос розглядають інформаційне забезпечення управління підприємством як комплексне поняття, що охоплює сукупність даних, організацію їхнього введення, обробки, збереження та накопичення, пошуку, а також поширення в межах компетенції зацікавлених осіб в зручному для них вигляді [2, с. 21].

Т.В. Безбородова досліджує взаємозв'язок корпоративної, інтегрованої та маркетингової інформаційної системи і характеризує основні етапи і стандарти розвитку систем управління підприємством [3, с. 41].

Г.В. Саєнко та І.А. Демидова пропонують елементну модель стійкого розвитку підприємства і розглядають інформацію, яка потрібна для кожного елемента та рівня управління [4, с. 190].

С.І. Яковенко розглядає взаємозв'язок сфер інформатики, концепції організації виробництва та управління інноваційним розвитком підприємств корпоративного типу [5, с. 227].

Деякі автори пропонують використовувати процесний підхід при розробці інформаційного забезпечення розвитку підприємства та вважають його більш перспективним, оскільки інформаційні потоки обґрунтовуються на підставі процесів, які здійснюються підприємством.

Разом з тим актуальними залишаються проблеми, як теоретико-методичного, так і прикладного характеру, забезпечення ефективного розвитку компанії. Зокрема, це проблеми, пов'язані зі специфікою вітчизняного ринку, що породжує низку чинників, які перешкоджають розвитку та впровадженню сучасних систем інформаційного та інтелектуального забезпечення управління діяльністю підприємств.

Постановка завдання. Враховуючи актуальність теми дослідження, метою даної роботи є дослідження інформаційних аспектів неекономічного розвитку компанії, зокрема розробка такої системи інформаційно-інтелектуального забезпечення управління діяльністю підприємств, яка б адаптувалась до специфіки українського інформаційного ринку та діяльності вітчизняних підприємств в умовах невизначеності з метою створення реального інструменту в конкурентній боротьбі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У контексті неекономічного розвитку вітчизняних підприємств у сучасних умовах необхідно звернути увагу на концепції його інформаційного забезпечення як системи ідей, підходів, принципів, що визначають призначення інформації, її зміст, характеристики і властивості та вплив на результативність функціонування суб'єктів господарювання.

У зв'язку з цим сьогодні все більшого значення набуває інформаційна концепція розвитку на основі контролінгу, бенчмаркінгу та стратегічних карт [6, с. 12].

Слід зазначити, що однією із закономірностей розвитку неекономіки є інтелектуалізація підприємництва, що виражається у зростанні ролі інтеграційного поєднання та взаємозв'язку інформації та інтелектуальних ресурсів, у формуванні конкурентоспроможності підприємницьких структур; зміні продукту праці: від матеріального до інтелектуального; зміні типу підприємництва – від трудового до інтелектуального, що характеризується зростанням рівня освіти, духовності і соціальної орієнтації підприємницької діяльності [7, с. 254].

Результати проведених досліджень дозволяють стверджувати, що інформаційне забезпечення неекономічного розвитку підприємства – це комплекс заходів, засобів і методів збору, реєстрації, передачі, зберігання, опрацювання і надання інформації з метою прийняття необхідних управлінських рішень, заснований на платформі інтелектуального потенціалу компанії.

У процесі формування інформаційного забезпечення діяльності компанії в умовах неекономіки важливу роль відіграє його знаннємісткість [9, с. 71], а на результативність функціонування впливає рівень інформатизації розвитку підприємства (рис. 1).

Таким чином, підвищення рівня інформаційно-інтелектуального контенту сучасного бізнес-планування веде до зміни концепції економіки на розвитку праці на протилежну, яка все більше базується на творчому потенціалі розробника бізнес-ідей, його професіоналізмі та ерудиції.

Згідно зі звітом «Вимірювання інформаційного суспільства» Міжнародного Союзу Електрозв'язку

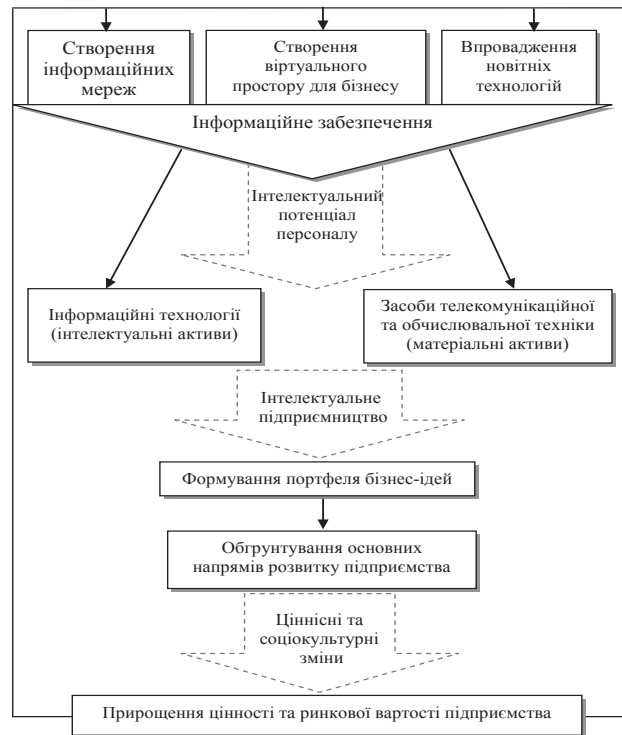


Рис. 1. Інформаційне забезпечення розвитку підприємства в умовах неекономіки

Авторська розробка

ООН, Україна займає 68 місце в світі з розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Усього рейтинг охоплює 157 країн. Лідире вже третій рік поспіль Корея, на 2-у місці Швеція, Ісландія на 3-у. США перебуває на 17-у місці індексу інформаційно-комунікаційних технологій, Польща – на 37-у місці. Росія в рейтингу на 40-у місці.

Основними причинами відставання рівня інформатизації в Україні є нерозвиненість інформаційної інфраструктури, відсутність прагнення у топ-менеджерів вітчизняних підприємств до впровадження технологій електронного бізнесу, недосконалість нормативно-правової бази у галузі інформатизації, низький рівень комп'ютерної та інформаційної обізнаності населення, застосування застарілих методів навчання без прогресивних інформаційно-комунікаційних технологій. Незрозумілим є зазначене становище на фоні наявного в Україні потенціалу та можливостей.

Україна вже зараз відчуває суттєвий дефіцит кадрів у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Але порівняно із країнами ЄС чи США, які уже зараз зіткнулися з гострою нестачею ІТ-спеціалістів, для нашої країни ця проблема поки що не набула таких масштабів.

Але ІТ-ринок України динамічно розвивається, тому у своїй політиці розвитку ми маємо врахувати глобальні тенденції та приділяти велику увагу підготовці ІТ-спеціалістів.

Нині у світі приблизно 18,2 млн ІТ-спеціалістів. До 2019 року їх кількість може зрости на 45% – до 26,4 млн. На сьогодні лідером в ІТ є США, які мають 3,6 млн. розробників, далі йде Індія (2,75 млн). За прогнозами експертів, вже у 2018 році ситуація зміниться і кількість індійських спеціалістів збільшиться до 5,2 млн проти 4,5 млн американських. До цього часу Китай матиме майже 1,9 млн [10].

Тим часом 2014 рік став позитивним для розвитку механізму підтримки молодих підприємців у

сфері інформаційних технологій. Значну користь у вдосконаленні знань програмування приносять бізнес-інкубатори, здійснюючи інформаційну та консультативну допомогу підприємствам на початковому етапі розвитку.

У 2014 році продовжилося помітне зростання ринку стартапів та IT-підприємництва. Основою тому стали створені за кілька останніх років бізнес-інкубатори та венчурні компанії, які готові підтримати новачків не тільки фінансовими вливаннями, але і супроводом проектів на всіх етапах розвитку.

За даними Держкомстату України, обсяг продажу товарів через мережу Інтернет підприємствами роздрібною торгівлі у 2013 році становив 1,65 млрд грн, або 0,4% від усього роздрічного товарообороту, що на 47,3% більше, ніж у 2012 році.

Найбільша частка продажу товарів через мережу Інтернет у розрізі регіонів в Україні припадає на м. Київ і становить 1,25 млрд грн, або 75,8% від загального продажу товарів через мережу Інтернет.

На початок 2013 року в Україні нараховувалося 66,5 тис. суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності «Інформація та телекомунікації» різних форм власності, на яких працює понад 280,4 тис. працівників (майже 3% від всього зайнятого населення держави). Чистий прибуток суб'єктів господарювання (юридичних осіб) за цим видом діяльності склав 3739,1 млн грн.

За результатами проведеного Держстатом одноразового державного статистичного спостереження «Використання інформаційно-комунікаційних технологій та електронної торгівлі на підприємствах», яким було охоплено 49 тис. суб'єктів господарювання, встановлено, що 91,1% компаній користувались комп'ютерами у роботі, що на 3,8% більше, ніж у попередньому році. Найбільша частка таких підприємств у розрізі регіонів в Україні припадає на м. Київ, Донецьку, Дніпропетровську, Харківську області.

Найвищий рівень комп'ютеризації (99,6%) показали підприємства, що здійснювали діяльність у галузі грошового посередництва, надання кредитів, страхування. 62,7% підприємств користувались внутрішньою комп'ютерною мережею. Кожне четверте підприємство, яке використовувало комп'ютери, мало функціонуючу домашню сторінку у внутрішній комп'ютерній мережі (Інтранет) та використовувало бездротовий доступ для своєї внутрішньої комп'ютерної мережі [11].

Сьогодні компаніям недостатньо вміти збирати, обробляти, накопичувати, використовувати та зберігати бізнес-інформацію та підтримувати в актуальному стані бази даних. Необхідно мати обґрунтовану політику відносно управління інформацією та інформаційним середовищем, у якому перебуває компанія, для забезпечення результативного якісного покращення її діяльності. Тому основними завданнями інформаційної підтримки системи управління розвитком суб'єкта господарювання варто визнати: формування, обробку, використання, зберігання та підтримку в актуальному режимі інформації та знань; забезпечення менеджменту нормативно-правовою, довідково-аналітичною, методичною, прогнозною та поточною інформацією, а також комплексом програмних засобів, необхідних для їх аналізу при формуванні управлінських рішень.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасний інформаційно-інтелектуальний простір будь-якого підприємства переповнений надмірною, іноді спотвореною та суперечливою інформацією. Вирішення

даної проблеми потребує систематизації інформаційних потоків, а також вирішення організаційних, технічних, управлінських завдань високого рівня.

У системі інформаційно-інтелектуального забезпечення підприємств України потрібен комплексний підхід до організації діяльності з урахуванням наявного вітчизняного і зарубіжного досвіду, застосування нових методів управління для досягнення визначених цілей.

Ефективне використання інформаційного забезпечення неекономічного розвитку вітчизняних підприємств сприятиме вирішенню таких завдань:

- удосконалення і розвитку політики та системи інформатизації бізнес-процесів підприємства з активним використанням інтелектуальних ресурсів;
- створення інформаційної підтримки діяльності окремих структурних підрозділів на основі сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та інтелектуальних систем;
- формування та розвитку спеціалізованої внутрішньої структури надання інформаційних і телекомунікаційних послуг у стратегічно важливих підрозділах;
- підвищення якості та конкурентоспроможності інформатизації процесів виробництва продукції.

Вирішення цих важливих завдань буде означати реальне перетворення інформації та знань у справжній ресурс для ефективного неекономічного розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко О. Інформаційна система як складова управління підприємством // Вісник КНЕУ. – 2004. – № 4. – С. 71-77.
2. Денисенко М.П., Колос І.В. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством // Економіка та держава. – 2006. – № 7. – С. 19-24.
3. Безбородова Т.В. Передумови та етапи формування корпоративних інформаційних систем управління // Економіка та держава. – 2007. – № 10. – С. 41-44.
4. Саєнко Г.В., Демидова І.А. Методика інформаційного забезпечення процесу стійкого розвитку господарюючих систем в перехідній економіці // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 10(52). – С. 189-198.
5. Яковенко С.І. Особливості інформаційного забезпечення та розвитку підприємств корпоративного типу в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 10(64). – С. 226-239.
6. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансована система показателів: от стратегії к действию. / Пер. с англ. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». – 2005. – С. 12.
7. Кохан В.П. Інтелектуальні ресурси інноваційної діяльності як об'єкти інвестування / В.П. Кохан // Актуальні проблеми держави і права, 2012. Вип. 64. – С.252-259.
8. Ахтямов М.К., Кузнецова Н.А., Саакова Л.В. Интеллектуализация предпринимательства как объективная закономерность развития экономики знаний // Российское предпринимательство. – 2011. – № 4. Вып. 2(182). – С. 16-24.
9. Shvydanenko G. Intellectualization of business planning process in the modern economic conditions / G. Shvydanenko // «Social processes regulation in the context of economics, law and management»: Materials digest of the LIII International Research and Practice Conference and II stage of the Championship in economics, management and juridical sciences, (London, June 06-June 11, 2013) / International Academy of Science and Higher Education; Organizing Committee: T. Morgan (Chairman), B. Zhytynyor, S. Godvint, A. Tim, S. Serdechny, L. Streiker, H. Osad, I. Shellman, K. Odros, M. Stojkovic, P. Kishenevsky, H. Blagoev. – London : IASHE, 2013. – P. 69-73.
10. Офіційний веб-портал Державного агентства з питань електронного урядування України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dknii.gov.ua/>
11. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 338.512

Бондаренко Н.М.*доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара***Устименко А.К.***студентка економічного факультету
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЇЇ ВИДИ

У статті проаналізовано підходи до трактування поняття «собівартість продукції» у фаховій літературі, що дало можливість уточнити сутність цієї економічної категорії. Досліджено та узагальнено погляди вчених щодо класифікаційних ознак собівартості продукції та подано узагальнену її класифікацію. Обґрунтовано необхідність та шляхи зниження собівартості продукції за сучасних умов господарювання.

Ключові слова: собівартість продукції, види собівартості, витрати, виробництво, ефективність.

Бондаренко Н.Н., Устименко А.К. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ЕЕ ВИДЫ

В статье проанализированы подходы к трактовке понятия «себестоимость продукции» в профессиональной литературе, что дало возможность уточнить сущность этой экономической категории. Исследованы и обобщены взгляды ученых относительно классификационных признаков себестоимости продукции и подана обобщенная ее классификация. Обоснованы необходимость и пути снижения себестоимости продукции при современных условиях ведения хозяйства.

Ключевые слова: себестоимость продукции, виды себестоимости, расходы, производство, эффективность.

Bondarenko N.M., Ustimenko A.K. COST OF PRODUCTION: ECONOMICAL ESSENCE AND TYPE

The meaning of the «cost of production» is analyzed in professional literature in this article. It gave ability to clarify the meaning of this economic category. Scientists examined classification of signs of «cost of production». Generalized classification is disclosed in the article. Necessity and ways of decrease are grounded with economy household conditions.

Keywords: cost of production, types of prime price, charges, production, efficiency.

Постановка проблеми. Головною метою функціонування промислового підприємства є забезпечення його стійкого розвитку. Цього можливо досягти за умови постійного пошуку та реалізації заходів щодо підвищення рівня економічної ефективності господарювання. Собівартість продукції, що відображає поточні витрати, пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції, є одним із показників, який впливає на ефективність виробничої діяльності підприємства та його структурні підрозділи. Тому питання визначення собівартості окремих видів продукції промислових підприємств, планування та аналізу з метою пошуку та реалізації заходів щодо зниження рівня витрат потребують постійного вивчення, оскільки від цього залежать результати діяльності самого підприємства, його економічний розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Українські та зарубіжні вчені-економісти завжди приділяли багато уваги дослідженню собівартості та її сутності. Найбільш глибоко досліджено собівартість як в історичному, так і в економічному аспекті у роботах таких вчених, як А.Ф. Аксененко, В.П. Завгородній, Ф.Ф. Бутинець, М.А. Болюх, М.І. Маниліч, О.В. Миролюк, Й.С. Мацкевічюс, В.М. Пархоменко та ін.

Однак наразі серед науковців відсутній єдиний підхід до трактування поняття «собівартість продукції» і класифікації різновидів останньої, що й обумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

Постановка завдання. У цій статті прагнемо розглянути різноманітні підходи до визначення поняття «собівартість продукції», узагальнити погляди вчених щодо її класифікаційних ознак, а також обґрунтувати шляхи зниження собівартості продукції за сучасних умов господарювання.

Викладення основного матеріалу дослідження. В умовах нинішньої економіки підвищення ефектив-

ності виробництва та подальшого розвитку суб'єктів господарювання можна досягти за умов зниження собівартості продукції та ефективного управління витратами підприємства. Собівартість продукції (робіт, послуг) є одним із показників, в якому знаходяться відображення усі сторони роботи підприємства: рівень організації виробничого процесу, його технічна оснащеність, ступінь ефективності використання необоротних та оборотних активів, продуктивність праці, рівень організації матеріально-технічного постачання тощо.

Собівартість властива природі розвинутого товарного виробництва, коли важливо не лише визначити величину прибутку (чи збитку) від виробництва і реалізації продукції, але і підрахувати економічну ефективність випуску виробів, обрати найбільш вигідний варіант їх конструкції та технології виготовлення.

Безпосередньо термін «собівартість» зародився в капіталістичній економіці кінця XV ст. У вітчизняній же практиці цей термін отримав визнання і закріпився у нормативних документах завдяки працям видатного російського бухгалтера А.П. Рудановського. Поняття «собівартості» з'явилося у 1912 р. у роботах А.П. Рудановського, М.П. Тер-Давидова, М.Ф. фон Дітмара [1, с. 300].

Собівартість тривалий час розглядали як поняття, яке практично використовують здебільшого в плануванні, обліку та аналізі. Такий факт знайшов своє відображення у визначенні собівартості як витрат підприємств, з чим пов'язано розуміння сутності і характерних ознак собівартості, її місця і ролі в системі економічних показників.

Тлумачення поняття «собівартість» у працях провідних науковців з економічної теорії та бухгалтерського обліку наведено у таблиці 1.

З таблиці 1 можна зробити висновок, що показнику собівартості продукції належить одне з провідних місць в економічному механізмі господарювання,

Таблиця 1

Визначення сутності поняття собівартості різними вченими

Автор	Тлумачення собівартості
М.І. Маниліч, О.В. Миронюк [2, с. 3]	Собівартість відшкодовує витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції для здійснення процесу відтворення і виражає при цьому складну систему економічних зв'язків і залежностей, що мають місце в процесі виробництва і обігу товару кожного суб'єкта господарювання.
В.П. Завгородній [3, с. 553]	Собівартість продукції формують всі витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції, виражені в грошовій формі.
Ф.Ф. Бутинець [4, с. 165]	Собівартість продукції (робіт, послуг) – це грошове вираження витрат підприємства, пов'язане з виробництвом та збутом продукції, виконанням робіт, наданням послуг
М.А. Болюх, В.З. Бурчевський [5]	Собівартість продукції – основний якісний показник роботи підприємства. Її рівень відбиває досягнення та недоліки роботи як підприємства в цілому, так і кожного структурного підрозділу. Систематичне зниження собівартості продукції має важливе народногосподарське значення, бо дає змогу за стабільних ринкових цін збільшувати прибуток на кожен гривню витрат, підвищує конкурентоспроможність продукції.
Й.С. Мацкевічюс [2, с. 4]	Собівартість продукції – це частина вартості, що дорівнює вартості витрачених засобів виробництва частини вартості необхідного продукту і частини вартості додаткового продукту, що виступає в грошовій формі і представляє частину ціни продукту, за рахунок якої відшкодовуються витрати на освоєння, виробництво й реалізацію і виражає певні виробничі відносини.
В.І. Мацибора [6, с. 107]	Собівартість як економічна категорія є частиною вартості товару і включає всі витрати аграрних підприємств у грошовій формі, які необхідні для здійснення простого відтворення.
В.М. Пархоменко [7, с. 2]	Собівартість продукції (робіт, послуг) – це вартісне вираження витрат, пов'язаних з використанням у технологічному процесі виробничої продукції (виконання робіт, надання послуг) природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних виробничих фондів, нематеріальних активів, спеціалізованого оснащення, інструменту, інвентарю, трудових і фінансових ресурсів, а також витрат на виробництво і збут готової продукції, включаючи встановлені державою як обов'язкові відрахування, податки й платежі.
Ю.С.Цал-Цалко [8, с. 6]	Собівартість – це виражені в грошовій формі затрати на витрачені засоби виробництва, оплату праці і соціальні заходи.
В.М. Панасюк [9]	Собівартість продукції – центральний об'єкт управління і якісний показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства.
М.Г. Чумаченко, Н.Г. Міценко [5; 10]	Собівартість – це один з основних показників потреби в обігових коштах, планування прибутку, визначення економічної ефективності окремих організаційно-технічних заходів і виробництва загалом, для внутрішньозаводського планування а також для формування ціни.

та він визначає суму понесених на виготовлення і реалізацію продукції витрат у грошовій формі. Від рівня собівартості залежить прибуток, рівень цін, рентабельність та інші показники.

На основі проведеного вище аналізу сутності собівартості продукції у економічній та обліковій літературі встановлено, що: «собівартість продукції» – це виражені в грошовій формі сукупні витрати на підготовку і випуск продукції (робіт, послуг). Чим краще працює підприємство, ефективніше використовує виробничі ресурси, тим нижча собівартість продукції (робіт, послуг).

У бухгалтерському обліку собівартість – це вартісна оцінка ресурсів, використаних у процесі досягнення певних цілей. Підприємство має самостійно визначати перелік витрат, які включають до собівартості продукції (робіт, послуг) як елемент облікової політики, ґрунтуючись на економічній сутності понесених витрат і загальних принципах бухгалтерського обліку та вимог до організації його ведення.

Структуру і склад витрат у бухгалтерському обліку регламентує П(С)БО 16 «Витрати». Варто відзначити, що П(С)БО 16 передбачає визначення двох видів собівартості:

- 1) собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг);
- 2) виробничої собівартості продукції (робіт, послуг).

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітної періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) належать:

- прямі матеріальні витрати;

- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати [11].

Управління собівартістю на промисловому підприємстві вимагає своєчасного виявлення наявних резервів і наступного дієвого координування різних сторін господарської діяльності підприємства.

Собівартість як економічний показник використовують для:

- оцінки рівня господарювання підприємства та його структурних підрозділів;
- контролю за ефективністю витрачених ресурсів;
- визначення економічної ефективності інвестиційної та інноваційної діяльності, впровадження заходів щодо забезпечення більш ефективного процесу господарювання;
- розробки і встановлення цін на продукцію (роботи, товари і послуги);
- визначення економічної доцільності та вигідності здійснення підприємницької діяльності за різними об'єктами господарювання.

Отже розглядаючи собівартість необхідно брати до уваги підпорядкованість конкретним цілям: визначення витрат, пов'язаних з виробництвом продукції, формування ціни, прогнозування та визначення кінцевого результату діяльності тощо.

Підвищення ролі та значення показника собівартості в управлінні підприємством, в оцінці діяльності та стимулюванні колективу підприємства передбачає класифікацію цього показника, за певними характерними ознаками.

Професор Ф.Ф. Бутинець розглядає таку класифікацію собівартості [12]:

- технологічна – включає прямі витрати на робочому місці, ділянці; характеризує рівень витрат

на здійснення окремих технологічних операцій, на виготовлення окремих деталей, вузлів тощо;

- виробнича – технологічна собівартість збільшена на суму витрат, пов'язаних з управлінням виробничими підрозділами, що випускають продукцію. Характеризує рівень витрат на виготовлення продукції;

- маржинальна (обмежена) – це виробнича собівартість, яка характеризує рівень прямих змінних витрат, які припадають на одиницю продукції;

- фабрично-заводська – собівартість, до складу якої включаються, крім безпосередніх затрат на її виготовлення, ще й адміністративні та інші операційні витрати;

- повна – виробнича собівартість, збільшена на суму адміністративних та витрат на збут. Цей показник інтегрує загальні витрати підприємства, які пов'язані як з виробництвом, так і з реалізацією продукції;

- індивідуальна – характеризує витрати конкретного підприємства щодо випуску продукції;

- фірмова – включає витрати на виробництво та реалізацію продукції за групою підприємств, які входять до об'єднання, фірми, тресту.

- середньогалузева – характеризує середні по галузі витрати на виробництво відповідного виробу і розраховується за формулою середньозваженої на підставі індивідуальних собівартостей підприємств галузі.

- планова – включаються максимально допустимі витрати підприємства на виготовлення продукції, передбачені планом на наступний період.

- фактична – характеризує розмір фактично витрачених засобів на випущену продукцію.

Слід зазначити, що Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визнає фактичну собівартість одним із основних принципів бухгалтерського обліку і фінансової звітності, тобто пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на її виробництво та придбання [13].

І.М. Бойчик, окрім зазначених вище, розрізняє такі види собівартості [14]:

1. Залежно від часу формування затрат: планова, фактична, нормативна, кошторисна.

2. Залежно від тривалості розрахункового періоду: місячна, квартальна, річна.

3. За складом продукції: товарної продукції, валової продукції, реалізованої продукції, незавершеного виробництва.

За результатами проведеного аналізу ми пропонуємо узагальнену класифікацію собівартості продукції, яка об'єднує у собі концептуальніші для потреб управління собівартістю ознаки та її види, а тому дозволяє вчасно прийняти ефективне управлінське рішення (рис. 1).

При прийнятті ефективних та обґрунтованих управлінських рішень щодо підвищення ефективності господарської діяльності варто спиратися на економічний аналіз витрат та собівартості продукції, оскільки від її рівня залежать рентабельність окремих видів продукції, та фінансові результати діяльності підприємства в цілому. Саме тому потрібно проводити аналіз собівартості продукції, це призведе

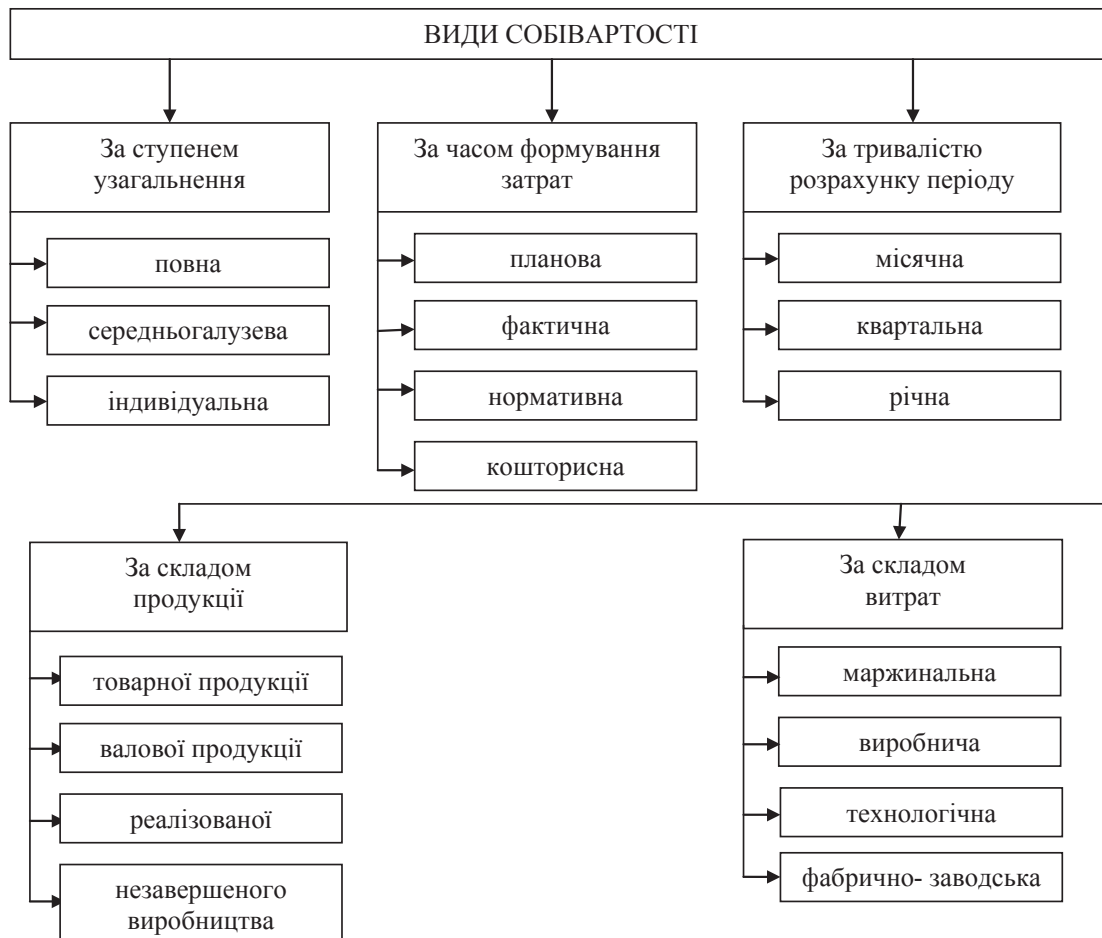


Рис. 1. Класифікація собівартості продукції

до ефективного управління витратами підприємства в цілому та собівартістю продукції зокрема.

Одним із джерел зниження собівартості продукції є зростання продуктивності праці. Це обумовлюється тим, що за рахунок зростання продуктивності праці досягається економія заробітної плати, так як зростання продуктивності праці призводить до скорочення витрат на виробництво продукції, а також завдяки зростанню продуктивності збільшується випуск продукції, за рахунок чого досягається зниження собівартості продукції шляхом економії непропорційних витрат.

Інше джерело – зменшення витрат на матеріали, паливо, енергію – має найважливіше значення для матеріалоемних галузей. Зменшення витрат матеріалів здійснюється шляхами: скорочення витрат, заміна дорогих матеріалів більш дешевими, зменшення витрат на постачання матеріалів, покращення нормування витрат матеріалів. Скорочення витрат на обслуговування виробництва та на управління досягається головним чином шляхом зменшення чисельності робітників за рахунок застосування ефективніших методів організації управління та обслуговування виробництва, більш прогресивної техніки.

Економія витрат на збут досягається завдяки укріпленню дисципліни праці, ритмічності виробництва, дотримання договірної дисципліни.

Найбільш ефективними шляхами зниження собівартості продукції є впровадження економічних технологій виробництва, використання світового досвіду щодо зменшення собівартості. Саме ресурсоекономія, ресурсозберігаючі технології – це вихід для українського товаровиробника. Не менш важливим чинником, що сприятиме скороченню витрат підприємств, є дотримання всіх головних принципів ефективного розміщення продуктивних сил: це скорочення шляхів між виробником та покупцем, між виробництвом і сировинною базою [15].

Висновки з проведеного дослідження. Провівши дослідження, можемо зробити такі висновки:

– визначення собівартості українських та зарубіжних вчених ґрунтується на деталізації витрат ресурсів, які використовуються в процесі виробництва продукції, їх вартісному вираженні та грошовому вираженні витрат на виробництво продукції;

– собівартість продукції – це виражені у грошовій формі сукупні витрати на підготовку і випуск продукції (робіт, послуг). Чим краще працює підприємство, тим ефективніше використовує виробничі ресурси, тим нижча собівартість продукції (робіт, послуг);

– до основних шляхів зниження собівартості продукції можна віднести: підвищення технічного рівня виробництва, покращення організації виробництва та праці, зниження матеріаломісткості продукції, що в той же час буде сприяти збільшенню обсягу виробництва;

– зниження собівартості продукції дозволить досягти таких цілей: організувати виробництво конкурентоспроможної продукції; мати можливість використовувати гнучке ціноутворення, а також оцінки діяльності кожного підрозділу з фінансової точки зору; прискорити прийняття обґрунтованих та ефективних управлінських рішень тощо;

– при постійному пошуку нових методів і факторів зниження собівартості продукції діяльність підприємств в Україні може вийти на новий, більш ефективний рівень функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник для студентів вузів спеціальності «Облік і аудит» / Вид. 2-ге, доп. і перероб. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 640 с.
2. Маниліч М.І. Собівартість продукції: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / М.І. Маниліч, О.В. Миролюк. – Режим доступу : <http://archive.nbu.gov.ua>.
3. Завгородній В.П. Бухгалтерський учет в Україні : учеб. пособие для студентов вузов. – 5-е изд., доп. и перераб. – К. : Издательство А.С.К., 2003. – 847 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік : підручник для студентів спеціальності 7.050.106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська ; за ред. проф. Ф.Ф. Бутиця. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Житомир : Рута, 2002. – 480 с.
5. Боллох М.А. Економічний аналіз : навч. посібник / М.А. Боллох, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін. ; За ред. акад. АНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
6. Мацибора В.І. Економіка сільського господарства : підручник / В.І. Мацибора. – К. : Вища шк., 1994. – 415 с.
7. Пархоменко В.М. Собівартість і фінансові результати у податковому законодавстві / В.М. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 1996. – № 4. – С. 2-6.
8. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства / Ю.С. Цал-Цалко. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 656 с.
9. Панасюк В.М. Податковий облік / В.М. Панасюк, Є.К. Ковальчук, С.В. Бобрівець. – Т. : Карт-бланш. – 2002. – 264 с.
10. Міценко Н.Г. Собівартість як економічна категорія та її місце серед витрат підприємства / Н.Г. Міценко, С.В. Мизгала // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19(4). – С. 129-132.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс] : положення : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку / Ф.Ф. Бутинець, С.М. Лайчук, О.В. Олійник, М.М. Шигун. – Житомир : ПП «Рута». – 2002. – 591 с.
13. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
14. Бойчик І.М. Економіка підприємства : навчальний посібник / І.М. Бойчик. – К. : Атіка, 2002. – 480 с.
15. Распопова В.А. Шляхи зниження собівартості продукції підприємства [Електронний ресурс] / В.А. Распопова, Т.В. Глобеть. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.



УДК 658.5:654.078

Борисова Л.Є.*аспірант кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова*

ПРОЦЕСНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНОГО ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто важливу роль сфери телекомунікацій у сучасному суспільстві й у функціонуванні інформаційної інфраструктури країни, процесах її глобалізації та подальшому соціально-економічному розвитку. Стабільне функціонування сфери можливе лише завдяки успішній роботі та розвитку підприємств, які є основними її складовими. У таких умовах потрібна ефективна система управління підприємством телекомунікацій, тому пропонується зробити вдосконалення існуючої системи управління на основі процесно-функціонального підходу для підвищення ефективності та конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств. Для цього вдосконалення приводиться модель переходу до процесно-функціональної системи управління з урахуванням системи якості надання послуг.

Ключові слова: система управління підприємством, процесно-функціональний підхід, телекомунікаційне підприємство.

Борисова Л.Е. ПРОЦЕСНО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрена важная роль сферы телекоммуникаций в современном обществе и в функционировании информационной инфраструктуры страны, процессах ее глобализации и последующем социально-экономическом развитии. Стабильное функционирование сферы возможно лишь при успешной работе и развитии предприятий, являющихся основными ее составляющими. В таких условиях нужна эффективная система управления предприятием телекоммуникаций. Поэтому предлагается произвести совершенствование существующей системы управления на основе процессно-функционального подхода для повышения эффективности и конкурентоспособности телекоммуникационных предприятий. Для этого совершенствования приводится модель перехода к процессно-функциональной системе управления с учетом системы качества предоставления услуг.

Ключевые слова: система управления предприятием, процессно-функциональный подход, телекоммуникационное предприятие.

Borysova L.E. PROCESS – FUNCTIONAL APPROACH IN SYSTEM MANAGEMENT OF MODERN TELECOMMUNICATION COMPANY

In article is considered to show the telecommunication sphere importance in modern society and in functioning of the country information infrastructure, for its globalization processes and for the further social and economic development. Stable telecom sphere functioning is possible only during the successful companies work and development, which are the main its part. In such conditions is necessary the effective management system of the telecommunication company. It is therefore suggested to improve existent management system on the basis process – functional approach, that will increase efficiency and competitiveness of telecommunication companies. For this improvement is offered the transition model to process – functional control system taking into account the quality system of rendering services.

Keywords: company management system, process – functional approach, telecommunication company.

Постановка проблеми. У сучасних умовах прискорений розвиток економіки країни неможливий без динамічного розвитку сфери телекомунікації як чинника підвищення життєвого рівня населення, можливості та одного з пріоритетних напрямів науково-технічного прогресу для забезпечення національної безпеки країни та імпульсу структурним зрушенням в економіці, стимулюючи виробництво нової наукової високотехнологічної продукції [1, с. 3].

Структурні зрушення в подальшому розвитку підприємств сфери телекомунікацій можливі лише завдяки використанню сучасних підходів до системи управління на цих господарських об'єктах. Підприємствами телекомунікацій є оператори та провайдери телекомунікацій, як це зазначено у ст. 1 Закону України про телекомунікації [5, ст. 1].

У сучасних умовах до управління підприємством найбільш дієвим вважається вживання процесного підходу. Цей підхід означає орієнтацію діяльності підприємства на бізнес-процеси різних напрямів, кінцевою метою виконання яких є: створення продуктів або послуг, цінних для зовнішніх споживачів; формування і вживання системи (мережі) процесів відповідних окремим бізнес-процесам; організацію управління окремими процесами (субпроцесами) і їх системою. Проте традиційно досвід практичної діяльності в основному базується на вживанні функціонального підходу.

На шляху впровадження процесного підходу необхідно вирішити проблеми, що виникають при переході від функціонального до процесного управління, і послідовність вирішення наступних завдань: виділення (декомпозиція) економічних процесів (бізнес-процесів) підприємства, доцільність перепроєктування організаційної структури підприємства та розробки нових методів управління [2, с. 43].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням різноманітних аспектів розвитку сфери зв'язку та інформатизації в Україні займаються такі вчені: В.М. Гранатуров [8], А.В. Кузьмін [6], В.М. Орлов [9]; питаннями перебудови системи управління на підприємстві і запобіганню кризі займалися вітчизняні економісти Б.І. Валуєв [10], О.М. Криворучко [2]; питаннями процесного підходу – М. Хаммер, Дж. Чампи та ін.

В той же час, незважаючи на достатню кількість наукових досліджень публікацій і накопичений практичний досвід, в теорії і практиці у побудові ефективних та конкурентоспроможних систем управління підприємствами все ще залишаються аспекти, розглянуті недостатньо повно, особливо питання, пов'язані з побудовою оновленої актуальної для сьогодення системи управління на підприємствах телекомунікацій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Побудова сучасної системи управління

телекомунікаційного підприємства на основі процесно-функціонального підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сфера телекомунікацій як складова сфери зв'язку та інформатизації має стратегічне значення для сталого розвитку та стабільного функціонування виробничої й соціальної інфраструктур України, що призначена для задоволення потреб фізичних та юридичних осіб, органів державної влади в телекомунікаційних послугах [5, ст. 3].

На сучасному ринку телекомунікаційних послуг, де попит досяг певного насичення, подальший розвиток потребує приділення основної уваги операторів на розширення переліку послуг та підвищення їх якості. Відповідно до звіту Quality of services monitoring. International practices, оприлюдненому МСЕ (Міжнародний союз електрозв'язку), кількість країн, що здійснюють моніторинг якості телекомунікаційних послуг, постійно зростає. Якщо у 2006 р. їх кількість складала 50, то зараз – вже близько 140 країн [3, с. 14].

Серед пріоритетних завдань на 2015 р., зазначених у [4, с. 78] Національної комісії з регулювання діяльності у сфері зв'язку та інформатизації (далі – НКРЗІ), є головне – створення сприятливих умов для збільшення обсягів та підвищення якості телекомунікаційних послуг, що надаються споживачам, тобто активна участь в законотворчій роботі для запровадження європейських підходів аналізу та регулювання ринків телекомунікаційних послуг щодо спрощення умов доступу на ринок, відміни ліцензування деяких видів діяльності та посилення незалежності регулятора.

Це стосується напрямку роботи з боку державного регулювання та допомоги подальшого розвитку телекомунікаційного сектору сфери зв'язку та інформатизації. З боку самих підприємств необхідним є поступовий перехід до сучасної ефективної системи управління з урахуванням якості надання послуг. Більшість підприємств, і не тільки телекомунікаційної сфери, використовують функціональний підхід, який потребує перетворення та оновлення з використанням процесного підходу та виділення економічних процесів телекомунікаційного суб'єкта.

Телекомунікаційне підприємство є складною економічною системою, яка складається з двох основних економічних підсистем: підсистема сукупності економічних процесів, об'єктів управління, що знаходяться під впливом системи управління у часі, що ототожнює класичні та необхідні функції аналізу, планування, регулювання, контролю та стимулювання на підприємстві. Тому є доцільним використання методів системного підходу до виділення економічних процесів підприємства [2, с. 46–47], а саме:

- визначення економічних процесів (бізнес-процесів), як стійких, цілеспрямованих сукупностей взаємозв'язаних стійких видів діяльності, які за певною технологією перетворюють входи у виходи, що представляють цінність для споживачів та приносять прибуток їх виробнику;
- проведення аналізу діяльності підприємства: розгляд діяльності як мережі процесів, прив'язка до реальної організаційної структури підприємства;
- введення методик управління процесом у відповідності вимогам якості ISO 9001:2000;
- впровадження взаємодії між структурними підрозділами як визначеної і регламентованої в рамках мережі процесів;
- зміна і побудування системи управління підприємством на основі методик управління процесами

в рамках мережі процесів підприємства, керівники підрозділів стають власниками процесів або повинні узгоджувати свої дії з власниками процесів;

- організаційна структура зберігається в цілому до появи об'єктивних умов, необхідних для змін і переходу на більш доцільну структуру, наприклад, матричну.

Вже існуючий функціональний підхід не в змозі забезпечити необхідний і потрібний рівень якості послуг телекомунікаційного підприємства, тому необхідність перебудови застарілого функціонального підходу скоріше знаходиться не тільки в принципових його недоліках, але у об'єктивних умовах, коли виникають нові можливості опанування сегментів ринку ресурсів, капіталу, збуту телекомунікаційних послуг завдяки покращенню якості надання послуг. Також до об'єктивних умов та можливостей слід віднести наступне:

- виникнення в процесі приватизації державної власності телекомунікаційних підприємств корпоративної організаційно-правової форми та інших організаційних форм, що потребує перебудови існуючого типу управління з урахування інтересів акціонерів;
 - необхідність отримання достатньої лібералізації інтеграційних процесів, ступеню свободи в реалізації інтеграційних процесів, пов'язаних з економічними інтересами та власністю ланцюжків підприємств, коли функції регулювання їх спільної діяльності покладаються на головну компанію;
 - набуває подальшого розвитку зовнішньоекономічний напрямок діяльності, коли процеси охоплюють разом декілька сфер підприємства чи діяльність декількох підприємств, що складають корпорацію. Це розширює поле діяльності системи управління і ускладнює її задачі і зміст, а в разі доцільності може призвести до виведення цього напрямку на окремий баланс чи виведення підприємств як функціонуючого окремо;
 - виникають зміни в зовнішньому середовищі, що не потребують змін в об'єкті управління, а стосуються безпосередньо системи управління, в певних її підсистемах і елементах – організаційній структурі, механізмі, інформаційному забезпеченні. Ситуації можуть бути різними, наприклад, створення на підприємстві підрозділу внутрішнього контролю в разі постійних відхилень від виробничих норм, призведе до змін, як наслідок, у плановій політиці підприємства, а спершу будуть прийняті нові стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності, що призведе до суттєвих змін в обліковій політиці;
 - стають відомими нові наукові результати і позитивний досвід інших підприємств, які заслуговують на увагу і спонукають підприємство до їх впровадження в практику управління;
 - циклічний характер економіки та життєвий цикл будь-якої організації викликають кризові ситуації та явища, що також зумовлює виникнення додаткового напруження, пошуку шляхів їх подолання завдяки модернізації та оновлення існуючої системи управління підприємством.
- Вищевказане потребує використання адекватних та дієвих зусиль підрозділів, безпосередньо здійснюючих господарські процеси, та управлінської надбудови. Тобто використання симбіозу функціонального та процесного підходу в управлінні надасть можливість охопити та вирішити усе коло, техніко-технологічних, наукових, ресурсних та соціально-економічних проблем. Радикальні підходи до управління допоможуть вирішити лише окрему проблему, наприклад, реінжиніринг бізнес-процесів



Рис. 1. Побудова системи управління на основі процесно-функціонального підходу

Джерело: розробка автора на основі [10]

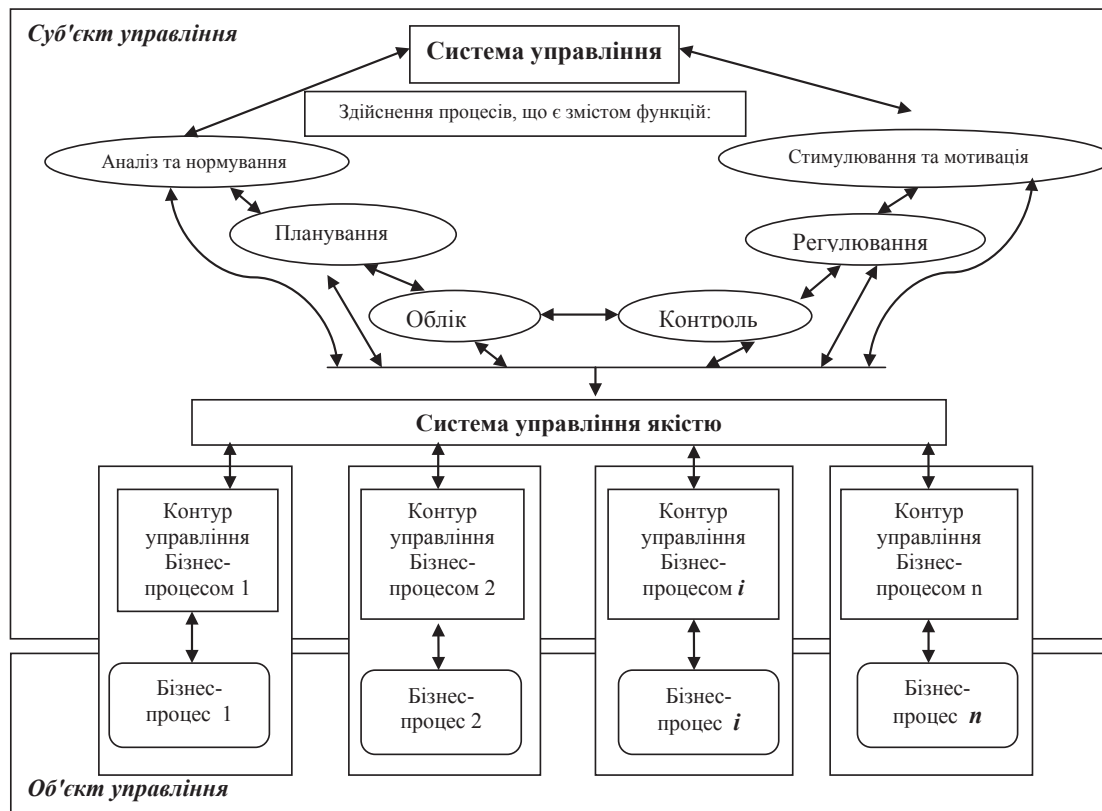


Рис. 2. Модель системи управління на основі процесно-функціонального підходу

Джерело: розробка автора на основі [2]

допомагає удосконалити та впорядкувати відповідальність за процеси чи організаційно змінити кількості процесів, які потрібно обробити для виробництва телекомунікаційної послуги. Але управління господарськими процесами без функцій організації, планування, обліку, контролю, аналізу, регулювання, мотивації та стимулювання, просто не може існувати за визначенням. Без наявності цих функцій не буде механізму впливу на процеси інвестування, матеріального, техніко-технологічного, наукового, інноваційного видів забезпечення, виробництва та збуту, тобто втрачається керованість підприємством.

Функції управління процесами, за своєю суттю, розкривають часовий зріз, у той час коли функції діяльності телекомунікаційного підприємства, за своєю суттю, є процесами вже відповідних сфер функціонування підприємства, але у просторі (його просторовий зріз) і їх потрібно розглядати у органічному поєднанні – діалектичній єдності обох підходів.

Для обмеження подальшого дослідження й зняття кола проблем з приводу побудови актуальної системи управління на основі поєднання функціонального та процесного підходів запропонуємо структуру визначення підходу (рис. 1).

В рамках визначених засад побудови процесно-функціонального підходу та з використання раніше зазначеного системного підходу до виділення економічних процесів систему управління підприємством телекомунікацій можливо перевести у простір конкретних аналітичних, методичних, організаційних рішень, що керується та регулюється головним центром вироблення управлінських рішень. Він об'єднує функції організації, аналізу, планування, обліку, контролю, регулювання, мотивації та стимулювання, притаманні майже всім організаційним структурам.

На першому рівні (рис. 2) формується система управління (менеджменту).

Вона управляє, координує та регулює протікання виділених процесів управління, планування, нормування, їх облік, аналіз відхилення результатів діяльності від запланованих, подальше регулювання, стимулювання та контроль виконання необхідних процедур для запобігання негативних відхилень задля отримання бажаних позитивних результатів діяльності та успішного функціонування.

Другий рівень – це включення системи якості на основі стандарту ISO 9001:2000, коли на вході вивчаються потреби кінцевого споживача у якості послуги, управління ресурсами, відповідальність керівництва на усіх стадіях процесу виробництва, контроль, аналіз, поліпшення з урахуванням системи якості та на виході надається телекомунікаційна послуга необхідного рівня якості кінцевому споживачу, що також гарантує отримання доходу власнику виробництва.

Останній рівень – це самі економічні процеси, їх інтеграція з вищим рівнем управління та системою якості через прямі та зворотні контури управління виділеними економічними процесами, передача «командних» сигналів дій, що управляють, до відповідного процесу системи об'єктів управління, а також передача «вгору» інформаційних сигналів або сигналів зворотного зв'язку, відповідно системі управління якістю і системі загального менеджменту [2, с. 52].

Висновки з даного дослідження. Якість послуг є пріоритетним напрямком вдосконалення для підприємств телекомунікацій – складових телекомунікаційного сектору сфери зв'язку та інформатизації [4, с. 78]. Досягнення необхідного рівня якості можливе лише при стабільному та успішному функ-

ціонуванні об'єкту телекомунікацій, за допомогою організації дієвої системи управління підприємством. Функціональні системи управління вже є застарілими та потребують оновлення. Запропонована модель враховує чинник якості при переході від звичайного функціонального управління на підприємстві до процесного управління з урахуванням деяких засад функціонального підходу.

Залишився вищий рівень менеджменту (управління), який через свої основні функції з використанням сигналів системи якості та результатів економічних процесів (об'єктів управління) надає можливість постійно та безперервно аналізувати, планувати, робити облік, контролювати, регулювати та стимулювати діяльність на підприємстві з урахуванням потреб споживачів (населення та інших підприємств) до якості послуг телекомунікаційних підприємств. Запропонована модель (рис. 2) до системи управління допоможе оптимізувати процеси, що відбуваються на підприємстві. Основними способами координації функціонування системи управління, системи менеджменту якості і відповідних контурів управління бізнес-процесами виступають [2, с. 53]:

- «прогнозування взаємодій» – система менеджменту якості є сполучною ланкою (при виборі оптимальних управлінських рішень критерієм виступають необхідні параметри якості);

- «оцінки взаємодій» – система менеджменту якості задає діапазон зміни сигналів для параметрів функціонування бізнес-процесів, параметри якості виступають обмежувачами умовами при розробці і реалізації відповідних управлінських дій;

- «розв'язка взаємодій» – система менеджменту якості діє автономно, самостійно вибираючи єдині сигнали (у разі потреби підтримка рівня якості різних процесів, робіт, продукції на певному рівні);

- «надання відповідальності», що передбачає залежність між діями системи менеджменту якості і діями (результатами) контурів управління бізнес-процесами.

Подальшим дослідженням може стати механізм впровадження запропонованої моделі системи управління на основі процесно-функціонального підходу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України. – К.: НІСД, 2013. – 71 с.
2. Криворучко О.М. Обґрунтування методу переходу до процесного управління підприємством / О.М. Криворучко // Економіка транспортного комплексу. – 2010. – № 16. – С. 43–53.
3. Звіт щодо діяльності НКРЗ та стану телекомунікацій в Україні за 2011 р. / Офіційний інформаційний портал Комісії з регулювання діяльності у сфері інформатизації та телекомунікацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nkrz.gov.ua/img/zstored/File/2011_zvit_nkrz.pdf.
4. Звіт щодо діяльності НКРЗ та стану телекомунікацій в Україні за 2014 р. / Офіційний інформаційний портал Комісії з регулювання діяльності у сфері інформатизації та телекомунікацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nkrzi.gov.ua/images/upload/403/5368/165_dod_2015-03-24.pdf.
5. Закон України «Про телекомунікації» від 18.11.2003 р. № 1280-IV, зі змінами від 19.04.2014 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/про%20телекомунікації>.
6. Кузьмінов А.В. Узгодження мотиваційних впливів на ефективність механізму управління телекомунікаціями регіону : дис. ... к. е. н. : спец. 08.07.04 / А.В. Кузьмінов ; Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова. – Одеса, 2005. – 224 с.
7. Лігоненко Л.О. Антикризисне управління підприємством : [навч. посіб.] / Л.О. Лігоненко, М.В. Тарасюк, О.О. Хіленко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 377 с.
8. Гранатуров, В.М. Проблеми організаційно-економічного забез-

печення розвитку телекомунікаційних мереж майбутніх поколінь / В.М. Гранатуров // Наукові праці ДОННТУ. Серія: економічна. – 2014. – № 5. – С.118–124.

9. Інноваційний потенціал оператора зв'язку: формування, оцінювання та ефективність використання : [монографія] / [С.І. Гри-

цуленко, В.М. Орлов, Г.А. Отливанська, І.І. Уманський]. – Одеса : БМВ, 2013. – 260 с.

10. Валуєв Б.І. Системи господарського обліку промисловості: питання теорії та методології : [монографія] / Б.І. Валуєв. – Одеса : Пальміра, 2012. – 216 с.

УДК 658 (075)

Буз Е.А.

*соискатель кафедры управления проектами и системного анализа
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОПЕРАТОРА СВЯЗИ

В статье рассмотрены некоторые методы оценки деятельности инвестиционного проекта. Установлено, что широкое применение в практике инвестиционных проектов имеет такой метод, как дисконтирование денежных потоков, который не учитывает вероятностный характер результатов инвестиционного проекта и игнорирует стратегическую составляющую стоимости оператора связи в условиях высокой неопределенности и риска.

Ключевые слова: инновационная деятельность, NPV, IRR, DPP, метод Монте-Карло, инвестиционный проект, инвестиционный риск, оператор связи.

Буз О.О. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОПЕРАТОРА ЗВ'ЯЗКУ

У статті розглянуто деякі методи оцінки діяльності інвестиційного проекту. Встановлено, що широке застосування в практиці інвестиційних проектів має такий метод, як дисконтування грошових потоків, який не враховує ймовірнісний характер результатів інвестиційного проекту та ігнорує стратегічну складову вартості оператора зв'язку в умовах високої невизначеності і ризику.

Ключові слова: інноваційна діяльність, NPV, IRR, DPP, метод Монте-Карло, інвестиційний проект, інвестиційний ризик, оператор зв'язку.

BUZ O.O. EVALUATING EFFECTIVENESS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT TELECOMMUNICATIONS OPERATOR

This paper reviews some methods for evaluating activities of the investment project is considered. Widely used in practice of investment projects, such as the method of discounted cash flow that does not considers the probabilistic character results of the investment project and ignores the strategic component of the cost of the telecommunications operator in the conditions high uncertainty and risk is established.

Keywords: innovative activity, NPV, IRR, DPP, method Monte Carlo, investment project, investment risk, telecommunications operator.

Постановка проблемы. Глобализационные изменения конца XX – начала XXI вв. стали одной из определяющих характеристик мировой экономики, которые предложили обществу поиск новых форм и методов адаптации к современным требованиям международных экономических отношений. Инновационный тип экономического развития становится основой, которая определяет экономический потенциал государства и его дальнейшие перспективы на мировом рынке. Значительных инновационных успехов развитые страны достигли благодаря широкому распространению рычагов государственной политики, а именно:

- создание и финансирование научно-исследовательских центров и программ;
- предоставление займов (кредитов), отчислений на внедрение новых технологий;
- наличие приемлемого банковского процента на кредитование инновационных проектов;
- покрытие расходов научно-исследовательскими центрами, связанными с налаживанием информационных связей.

Инновационная политика телекоммуникационной сферы содействует определению цели инновационной стратегии и механизмов поддержки приоритетных инновационных программ и проектов в условиях конкурентоспособности предприятий на рынке Украины.

Основными проблемами инновационной деятельности телекоммуникационной сферы являются недостаточное финансирование отрасли, в том числе научных разработок, способствующих внедрению конкурентоспособных мобильных технологий, неравномерное покрытие территории государства, значительный физический и моральный износ оборудования, отсутствие отечественных производителей телекоммуникационного оборудования. Производители профессионального оборудования активно диверсифицируют свою деятельность в область предоставления услуг связи путем участия в акционерном капитале отечественных компаний. Отечественные предприятия связи, выходя на рынок с устаревшим изношенным оборудованием и неспособностью предоставления высококачественных услуг, с трудом могут конкурировать с европейскими мобильными операторами. Следовательно, главная проблема развития деятельности оператора мобильной связи Украины – заниженные объемы финансирования. Поэтому в аспекте поставленной научной задачи первоочередного решения для формирования эффективного инновационного потенциала оператора связи требует исследование формирования его финансовой составляющей [1; 2].

Анализ последних исследований и публикаций. Оценка экономической эффективности инновационной деятельности предприятия связи, инновацион-

ные процессы развития и проблемы отрасли представлены в трудах А.Г. Ахламова, В.Н. Орлова, Ю.И. Бурименко, В.М. Гранатурова, Е.А. Князева, Л.А. Захарченко, Н.С. Бобровничей, Г.А. Отливанской, С.И. Грицуленко, С.С. Новицкой, И.В. Политовой, И.Ю. Лебедевой.

Формулирование целей статьи (постановка задачи). Выявление наиболее эффективных методов инновационного развития оператора мобильной связи в Украине.

Изложение основного материала исследования. Оценка эффективности инвестиционных проектов является наиболее важным этапом принятия инвестиционного решения, от результатов которого зависит уровень реализации цели инвестирования. Разработанные в мировой практике методы определения эффективности инвестиционных проектов используются для их оценки. К ним относятся некоторые показатели:

- чистый дисконтированный доход (NPV);
- период окупаемости с учетом дисконтирования DPP;
- внутренняя норма рентабельности IRR;
- метод анализа чувствительности;
- метод сценариев;
- критерий пессимизма-оптимизма Гурвица;
- имитационное моделирование по методу Монте-Карло.

При оценке инвестиционных проектов часто возникает необходимость расчета будущих денежных потоков, полученных от реализации проекта. В свою очередь, на ожидаемую прибыль значительным образом влияют факторы (курсы валют, колебание рыночных цен, уровень инфляции, износ оборудования, усовершенствованные или более новые технологии, политическая ситуация в государстве), которые не зависят от первичных инвестиционных вложений в проект и ожидаемого дохода получаемого на протяжении всего срока окупаемости проекта. Функционированию и развитию многих экономических процессов, возникающих на этапе реализации проекта, присущи элементы неопределенности, которые зачастую приводят к возникновению рисков. Таким образом, ситуацию риска можно охарактеризовать как разновидность неопределенной, когда наступление некоторых событий вероятно и может быть определено. Риск – это вероятность возникновения убытков или недополучение доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом [3]. Под риском принято понимать вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, недополучение доходов или появление дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности.

Следует отметить, что ситуация риска качественно отличается от ситуации неопределенности. Ситуация неопределенности характеризуется тем, что вероятность наступления результатов решений или событий в принципе не устанавливается. Поэтому ситуацию риска можно охарактеризовать как разновидность неопределенной, когда наступление некоторых событий вероятно и может быть определено [4].

Чистый дисконтированный доход (NPV). Критерий NPV (от англ. net present value – чистый дисконтированный доход) является наиболее важным критерием экономической эффективности проектов и представляет собой разницу между всеми денежными притоками и оттоками, приведенными к настоящему моменту оценки инвестиционного проекта [5; 7].

NPV определяет абсолютную величину отдачи от инвестиций, большая сумма инвестиционных отчислений приводит к большему ожидаемому доходу NPV. Автор предлагает рассчитать критерий NPV по следующей формуле:

$$NPV = \sum_{i=1}^m \frac{CF_i}{\prod_{k=1}^i (1+r_k)} - \sum_{j=1}^n \frac{Inv_j}{\prod_{k=1}^j (1+r_k)},$$

где m – период функционирования проекта с момента его реализации;

n – период инвестирования проекта в виде числа частных временных шагов;

CF_i – ожидаемый денежный поток в течении i -го периода;

Inv_j – сумма инвестиций в j -м периоде;

r_k – ставка дисконтирования в k -й период;

i – частичные временные шаги соответствующих периодов.

Критерий NPV есть функцией CF и Inv : $NPV(\{CF_i\}, \{Inv_j\})$. Объем денежных потоков $\{CF_i\}$, $t = \overline{1, n}$ является результатом выполненных проектных работ от вложенного пакета инвестиций $\{Inv_j\}$, $i = \overline{1, n}$. В случае детерминированной NPV проекта пакет инвестиций $\{Inv_j\}$ даст при неизменных экономических условиях вполне определенный объем денежных потоков $\{CF_i\}$. Однако в случае неопределенной NPV каждый пакет инвестиций $\{Inv_j\}$ может приводить к различным объемам денежных платежей: $\{Inv_j\} \rightarrow \{CF_{i1}^j\}, \{CF_{i2}^j\}, \{CF_{i3}^j\}, \dots, \{CF_{ik}^j\}, \dots, \{CF_{in}^j\}$.

Период окупаемости с учетом дисконтирования DPP (от англ. discounted payback period). Представляет собой критическую точку для параметра «жизненного цикла проекта». Это время, в течение которого происходят отчисления в проект, которые полностью покрываются денежными потоками от него с учетом альтернативной стоимости капитала. Этот показатель определяется последовательным расчетом NPV для каждого периода проекта: Ток $TC = n$,

при котором $\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} > I_0$,

где Ток TC DPP – дисконтированный период окупаемости инвестиций;

n – число периодов;

CF_i – ожидаемый денежный поток в течение i -го периода;

r – ставка дисконтирования (барьерная ставка);

I_0 – сумма выходных инвестиций в нулевом периоде.

Внутренняя норма рентабельности IRR. Критерий IRR (от англ. internal rate of return) характеризуется критической точкой для ставки дисконтирования. Данный показатель можно считать ставкой доходности рассматриваемого инвестиционного проекта заданного денежного потока, при котором $NPV=0$. Проект считается эффективным, если учетная ставка $r_{инт} \geq r$, принятого при расчете NPV. Для расчета параметра IRR используем:

$$IRR = r_1 + \frac{NPV}{NPV_1 - NPV_1^*} * (r_2 - r_1),$$

где $NPV > 0$ рассчитывается при ставке r_1 ;

$NPV < 0$ рассчитывается при ставке r_2 ;

разница $r_2 - r_1$ была как можно меньше.

Метод сценариев. Метод развития проекта, который позволяет оценить влияние на проект возможного одновременного изменения нескольких переменных через вероятность каждого сценария.

В каждом случае формируется по 3–5 сценариев развития проекта, которым присущи следующие характеристики:

Таблица 1.1

Расчет CFaR проекта в зависимости от представленных сценариев

Название сценария	P	NPV	NPV-E(NPV)	(NPV-E(NPV)) ²
оптимистический	0,1	49813	34834	1215633928
умеренно-оптимистический	0,2	23046	11182	124483140
нормальный	0,4	12134	-628	701821
умеренно- пессимистический	0,2	462	-12511	159453091
пессимистический	0,1	-16814	-27576	946594383

- набор значений выходных переменных;
 - рассчитанные значения показателей;
 - некоторая вероятность наступления данного сценария определена соответствующим путем.

В результате расчета CFaR определяются средние значения с учетом вероятности наступления каждого сценария. Такой подход помогает широко охарактеризовать потенциальные выгоды и убытки проекта, а также позволяет дать достоверную характеристику проекта в целом. Для расчета вероятностных характеристик проекта каждому из сценариев присваивается своя вероятность реализации P.

Из таблицы 1.1 видно, что при оптимистической реализации вероятности

P 10% критерий NPV равен 49813, при умеренно-оптимистическом сценарии этот показатель уменьшается до 23046. В свою очередь, при пессимистическом сценарии NPV достигает 16814. Расчет проведен при E (CF) = 200, a = 536, CFaR = 1282, Cost of CFaR = 4,1%, Expected shortfall no CFaR = 1390.

Критерий обобщенного максимина (пессимизма-оптимизма) Гурвица. Используется, если требуется остановиться между линией поведения в расчете на худшее и линией поведения в расчете на лучшее. Также этот критерий устанавливает баланс между критериями MAXIMIN (критерий Вальда) и MAXIMAX (критерий Сэвиджа) линейной комбинации. При использовании этого метода из всей величины ожидаемых сценариев развития инновационного проекта выбираются два, при которых IP достигает минимальной и максимальной эффективности. Рассмотрим случай, где предпочтение отдается варианту решений, для которого окажется максимальным показатель G, выраженный [6]:

$$G_i = \{k * \min_j a_{ij} + (1 - k) \max_j a_{ij}\},$$

где k – коэффициент, рассматриваемый как коэффициент оптимизма ($0 \leq k \leq 1$), при k=0 – линия поведения в расчете на лучший вариант решения, при k=1 – в расчете на худший вариант решения,

a_{ij} – выигрыш, соответствующий i-му решению при j-м варианте обстановке.

Имитационное моделирование по методу Монте-Карло. Одним из методов, позволяющих учитывать влияние неопределенности на эффективность инвестиционного проекта, является имитационное моделирование по методу Монте-Карло. Программный комплекс состоит из одного случая испытания, в котором нужно выбрать случайную точку и определить, принадлежит ли она соответствующей плоскости. Затем подобное испытание повторить N раз. Каждый следующий результат не зависит от предыдущих результатов, а результаты всех повторений усредняются. Поэтому иногда метод Монте-Карло называют методом статистических испытаний. Особенность метода заключается в обнаружении ошибки вычислений, как правило, пропорциональной, где D – некоторая постоянная величина, N – число испытаний. Из этой формулы видно: чтобы уменьшить

погрешность в 10 раз, нужно увеличить N в 100 раз. Анализ Монте-Карло можно использовать не только для более реалистичной оценки инвестиционной привлекательности проекта, но также и для выбора оптимальных комбинаций параметров проекта [7].

Дерево решений – схема, которая отражает структуру задачи оптимизации многошагового процесса принятия решений. Ветви дерева отражают различные существующие события, а в их вершинах – это точки, в которых возникает необходимость выбора. Последовательность сбора данных для построения дерева решений для анализа риска включает следующие шаги: определение состава и продолжительности фаз жизненного цикла проекта; определение ключевых событий, которые могут повлиять на дальнейшее развитие проекта; определение времени наступления ключевых событий; формулировка всех возможных решений, которые могут быть приняты в результате наступления каждого ключевого события; определение вероятности принятия каждого решения и определения стоимости проекта. Положительная величина показателя эффективности проекта указывает на приемлемую степень риска, связанного с осуществлением проекта [8].

Выводы из проведенного исследования. Следует отметить, что разработанные экономической теорией и практикой способы и приемы решения задач в условиях риска и неопределенности не ограничиваются перечисленными методами. В зависимости от конкретной ситуации в процессе анализа используются и другие методы, способствующие решению задач, связанных с минимизацией рисков проектов. Выяснено, что широко применяется в практике инвестиционных проектов, такой метод как дисконтирование денежных потоков (NPV), который не учитывает вероятностный характер результатов инвестиционного проекта, а также игнорирует стратегическую составляющую стоимости оператора связи в условиях высокой неопределенности и риска.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Грицуленко С.І. Інноваційний потенціал оператора зв'язку: формування, оцінювання та ефективність використання : [монографія] / [С.І. Грицуленко, В.М. Орлов, Г.А. Отливанська, І.І. Уманський]. – О. : ВМВ, 2013. – 260 с.
2. Овечкіна О.А. Огляд методів оцінки рівня інноваційного потенціалу економічних суб'єктів / О.А. Овечкіна, К.В. Іванова // Економічний вісник Донбасу. – 2007. – № 4(10). – С. 130–139.
3. Стоянова В.С. Финансовый менеджмент / В.С. Стоянова. – М. : Перспектива, 1993. – 268 с.
4. Грабовый П.Г. Риски в современном бизнесе / [П.Г. Грабовый, С.Н. Петрова, С.И. Полтавцев и др.]. – М. : Аланс, 1994. – 200 с.
5. Гриньов В.М. Організаційні проблеми інноваційної діяльності на підприємствах : [монографія] / В.М. Гриньов, В.В. Влащенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 200 с.
6. Колотынюк Б.А. Инвестиционные проекты : [учебник] / Б.А. Колотынюк. – СПб. : Изд-во Михайлова В. А., 2000. – 422 с.
7. Ширяев А.О. Критерії загальної оцінки ефективності інвестиційних проектів / А.О. Ширяев // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. – 2007. – № 12. – С. 95–100.
8. Харин А.А. Основы организации инновационных процессов / А.А. Харин, И.Л. Коленский. – М., 2003. – 253 с.

УДК 658:004.738.5

Бурачек І.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету*

ПОНЯТТЯ ТА АКТУАЛЬНІСТЬ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Узагальнено підходи до визначення поняття «електронна комерція». Запропоновано власне визначення поняття «електронна комерція». Розглядаються переваги та недоліки електронної комерції. Обґрунтовується доцільність розвитку електронної комерції в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: електронна комерція, мережа Інтернет, інтернет-ресурси, транзакція, електронна торгівля, інтернет-користувачі.

Бурачек И.В. ПОНЯТИЕ И АКТУАЛЬНОСТЬ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Обобщены подходы к определению понятия «электронная коммерция». Предложено собственное определение понятия «электронная коммерция». Рассматриваются преимущества и недостатки электронной коммерции. Обосновывается целесообразность развития электронной коммерции в современных экономических условиях.

Ключевые слова: электронная коммерция, сеть Интернет, интернет-ресурсы, транзакция, электронная торговля, интернет-пользователи.

Burachek I.V. THE CONCEPT AND ACTUALITY OF E-COMMERCE IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Approaches to the definition of e-commerce are summarized. Own definition of e-commerce is offered. The advantages and disadvantages of e-commerce are discussed. The expediency of development of e-commerce in today's economic environment is confirmed.

Keywords: E-commerce, Internet network, Internet resources, transaction, electronic trade, Internet users.

Постановка проблеми. Широке використання ресурсів Інтернет в якості основного засобу обміну інформацією сприяє активному розвитку електронної комерції в багатьох сферах підприємницької діяльності. З кожним роком все більше підприємств у різних країнах світу використовують інструменти електронної комерції з метою залучення клієнтів для збільшення власних доходів. Населення України також активно долучається до цього процесу, використовуючи платіжні банківські карти, а також міжнародні платіжні системи. Наразі кожна п'ята операція з картами – це оплата послуг або товарів в мережі Internet, і ця тенденція постійно зростає. Люди розпочинають усвідомлювати, що за глобальною мережею Internet майбутнє. В ній можна заробляти, а також економити зароблені гроші, що є надзвичайно актуально в сучасних економічних умовах України. Разом з цим швидкий розвиток інформаційних технологій та впровадження їх в усі сфери бізнесу зумовлює необхідність аналізу понятійного апарату електронної комерції, адже подвійне тлумачення або нерозуміння сутності певних понять може спровокувати різного роду негативні наслідки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед представників західної наукової школи значний внесок у питання визначення суті та організації електронної комерції здійснили такі вчені, як Б. Буста, Г. Дункан, В. Звасс, К.Е. Кендалл, Є.В. МакКарті, Б.Р. Маршалл, Е. Мелз, К. Рігельсфорд, А. Саммер, Л. Стюарт, В. Тріз, І. Шарп та інші. Українські та російські вчені також досліджували окремі проблеми електронної комерції; серед них: В.В. Апопій, О.Л. Біляченко, Н.І. Бузак, Т.Г. Затоначька, Х.Л. Литвак, І.П. Міщук, Г.В. Негода, В. Макарова, В.Л. Плєскач, Л.Д. Тимченко, В.С. Рудницький, Н. Соловенко, Н.В. Чебанова та ін.

Безпосередньо сучасний стан та тенденції розвитку електронної комерції в Україні було досліджено у наукових працях О.Ю. Кудіної та О.В. Креденєць [1; 2]. Дослідженню понятійної бази, у тому числі й електронної комерції, присвятили наукові праці Д.Д. Євту-

шенко [3] та Н.М. Тягунова [4]. Також питанням сутності та тенденцій її розвитку приділяється увага в матеріалах багатьох міжнародних організацій, зокрема: Світової організації торгівлі (СОТ), Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Однак у зв'язку з тим, що розвиток електронної комерції є стрімким та динамічним, то не виникає ніяких заперечень щодо подальших наукових пошуків.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз понятійного апарату щодо визначення «електронна комерція», окреслення окремих переваг та недоліків електронної комерції, а також обґрунтування доцільності її розвитку в сучасних вітчизняних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. На теперішній час поняття «електронної комерції» може розглядатися у широкому та вузькому значенні. Перший підхід передбачає розуміння е-комерції як ведення підприємницької діяльності в глобальній мережі, а другий – лише як здійснення торгівлі в мережі Інтернет. Представниками першого підходу є А. Саммер, Гр. Дункан, які вважають, що під електронною комерцією слід розуміти будь-яку форму бізнес-процесу, в якому взаємодія між суб'єктами відбувається електронним шляхом з використанням інтернет-технологій [5].

Такої ж думки дотримується американський дослідник російського походження В. Звасс, який дає такі характеристики електронній комерції: обмін бізнес-інформацією, налагодження бізнес-відносин, здійснення бізнес-транзакцій через телекомунікаційні мережі, а також торгові відносини. Тобто він акцентує увагу саме на бізнесовій стороні поняття [6]. Трохи іншим за змістом і не зовсім повним є визначення електронної комерції Н. Соловенко – це будь-який вид ділових операцій і угод, що передбачає використання передових інформаційних технологій та комунікаційних засобів із метою забезпечення більш високої економічної ефективності порівняно з традиційними видами комерції [7].

За іншим підходом, Г.М. Хубаєв вважає що «електронна комерція» – така форма постачання продукції, при якій вибір і замовлення товарів здійснюється через комп'ютерні мережі, а розрахунки між покупцем і постачальником здійснюються з використанням електронних документів і/або засобів платежу. При цьому в якості покупців товарів (або послуг) можуть виступати як приватні особи, так і організації [8]. Даний підхід має звужений характер та не враховує інші бізнес-процеси.

Тому, на нашу думку, більш деталізованим є перший підхід. Інші автори також є схильними до першого підходу та пропонують такі визначення електронної комерції. Електронна комерція – вид електронної комерційної діяльності з використанням інформаційних комунікаційних технологій. Поняття «електронна комерція» ширше, ніж Інтернет-комерція, оскільки до нього входять усі види комерційної діяльності, здійснюваної електронним шляхом [9, С. 24]. Електронна комерція – це будь-яка транзакція, яка здійснюється через комп'ютерну мережу, внаслідок якої право власності або право використання товаром або послугою було передано від однієї особи до іншої [10, С. 7]. Електронна комерція – це суспільні відносини у сфері продажу товарів, надання послуг і виконання робіт із використанням засобів телекомунікації (електрозов'язку), зокрема Інтернету [11]. Електронна комерція – це використання електронних комунікацій та технологій обробки цифрової інформації для встановлення та змін відносин створення вартості між організаціями та між організаціями і індивідами [12]. Електронна, або Інтернет-комерція являє собою діяльність організації або індивіда, переважно орієнтовану на отримання прибутку в результаті угод і транзакцій в Інтернеті [13]. Електронна комерція – ділова активність з купівлі-продажу товарів і послуг, що передбачає взаємодію сторін на основі інформаційних мереж (без безпосереднього фізичного контакту) [14].

Законодавство визначає електронну комерцію як суспільні відносини, що виникають при укладанні та/або виконанні правочину з постачання електронних товарів та/або продажу/постачання товарів, виконання робіт, надання послуг/електронних послуг та/або здійснення інших дій, спрямованих на отримання прибутку з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, якщо в результаті вказаних дій у учасників таких відносин виникають зобов'язання майнового характеру [15]. Отже, визначень електронної комерції є достатньо. Значна частина авторів суміщають або не роблять чіткого розмежування між поняттями «електронна комерція» та «Інтернет-комерція», що скоріше обумовлено багатогранністю завдань, які можуть бути реалізовані за допомогою мережі Internet. В цьому контексті під електронною комерцією слід розуміти будь-які бізнес-процеси між зацікавленими суб'єктами, які здійснюються за допомогою Інтернет-технологій та в електронному вигляді.

Зазвичай, до електронної комерції відносять електронний обмін інформацією (Electronics Data Interchange, EDI), електронний рух капіталу (Electronic Funds Transfer, EFS), електронну торгівлю (E-Trade), електронні гроші (E-Cash), електронний маркетинг (E-Marketing), електронний банкінг (E-Banking), електронні страхові послуги (E-Insurance) тощо. Якщо розглядати електронну торгівлю в усьому її багатогранному змісті, то варто виділити шість головних каналів (інструментів) її реалізації: Internet (включаючи електронну пошту); інтерак-

тивне телебачення; IP-телефонія; факс; електронний обмін даними (EDI, Electronic Data Interchange) та системи електронних платежів і переказів коштів.

Актуальність електронної комерції можна підтвердити її динамічним розвитком. Так, в останні роки ринок електронної комерції в Україні активно розвивається та все більше населення країни стає користувачами мережі Internet. Люди вже розуміють переваги доступу до Internet та намагаються одержати вигоду від використання мережі. Так, відповідно до дослідження компанії Геміус розмір аудиторії Уанету в червні 2014 року становив 18,8 млн. користувачів віком від 14 років і старше [16]. Якщо аналізувати за статевою ознакою, то більшість 50,8% становили дівчата та жінки. За віком розподіл є наступним: від 14-24 років – 28,5%, від 25-34 років – 30%, від 35-44 років – 21,1%, від 45-54 – 13,2%, від 55+ – 9,9% користувачів. За освітою: 7,9% користувачів мають початкову та незакінчену середню освіту, 14,4% – середню, 31,6% – середню спеціальну, 7,8% – неповну вищу, 38,4% – вищу освіту. Якщо аналізувати аудиторію за частотою відвідування мережі Internet, то структура буде наступною: 87,4% користувачів відвідують Internet кожного дня, 11% – декілька раз на тиждень, 0,9% – один вхід на тиждень, 0,5% декілька раз в місяць. За родом заняття аудиторія структуровалася наступним чином: 18,6% користувачів є студентами, 6,1% – пенсіонерами, 3,7% – домогосподарки, 5,3% – безробітні, 6,2% – топ-менеджери, 24,7% – кваліфіковані спеціалісти, 3,8% – офісні працівники, 11,8% – працівники/технічні працівники. За типом місця проживання: 19,1% користувачів проживають в сільській місцевості, 24,2% – жителі міста до 100 тис. осіб, 21,1% – жителі міста від 101-500 тис. осіб, 35,7% – жителі міста в якому проживає більше 500 тис. осіб. За місячним доходом аудиторія розподілилася наступним чином (рис. 1).

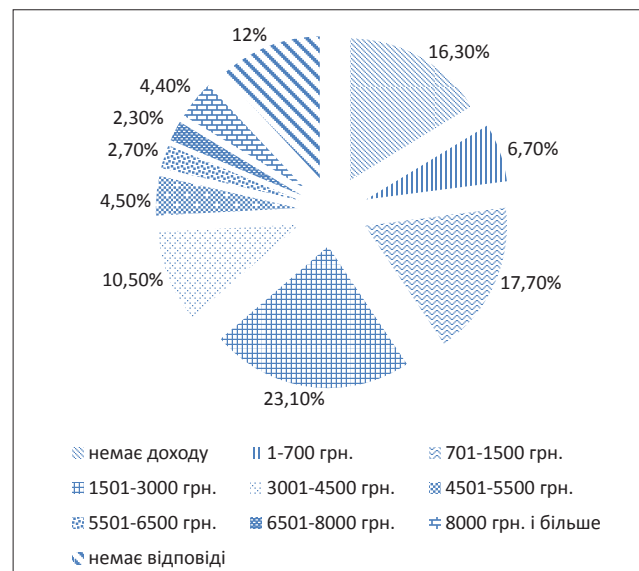


Рис. 1. Склад аудиторії за місячним доходом на особу [16]

Отже, населення України різного рівня достатку все частіше звертається до ресурсів Internet. На цьому фоні і зростає кількість інтернет-ресурсів різного спрямування та призначення. Однак, як свідчать дані рис. 2 спеціалізованих проектів окремих підприємств або компаній в цьому списку дуже мало

(лише <http://rozetka.com.ua/> та <https://privatbank.ua/ua/>). Це впливає із специфіки українського інтернет-користувача, якого насамперед цікавить пошук інформації, відвідування соціальних мереж та розваги в Internet. Лідери сайти – це в основному соціальні мережі та пошукові системи: google.com.ua, vk.com, mail.ru, youtube.com, yandex.odnoklassniki.com. Трохи нижче з'являються торгівельні платформи як olx.com, prom.ua та інтернет-супермаркет ROZETKA.

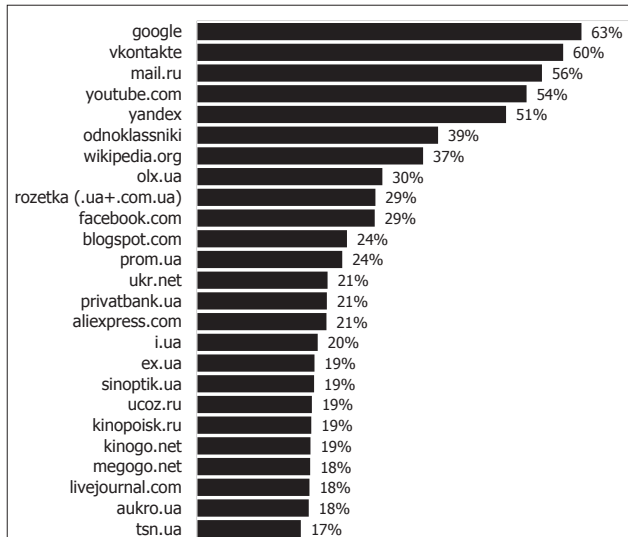


Рис. 1. Топ-25 сайтів по охопленню Інтернет

Окрім цього на 15 місці з'являється китайський оптово-роздрібний гіпермаркет AliExpress, який сміливо можна назвати китайським Amazon'ом. AliExpress заснований компанією Alibaba Group в 2010 і на даний момент цей торговий майданчик дає можливість китайським ритейлерам реалізовувати свою продукцію по всьому світу, а мільйони покупців по всьому світу віддали свою перевагу цьому магазину бо, тут всі працюють за схемою Escrow – продавець отримує гроші тільки тоді, коли покупець підтвердить отримання товару та його відповідність опису – такий варіант працює не гірше всім відомого PayPal. Тому, не виключенням стали і наші українські інтернет-користувачі, які в період зниження купівельної спроможності купують самостійно товари за кордоном та економлять кошти власних домогосподарств. Є і такі, які заробляють на цьому перепродаючи товари на українських торговельних інтернет-майданчиках або аукціонах.

Однак, незважаючи на динамічний розвиток електронної комерції в Україні та на зростання чисельності користувачів Internet, потенціал електронної комерції повністю не реалізований з ряду причин: недостатнього розвитку законодавчої та нормативної бази, особливо, що стосується оподаткування та захисту інтелектуальних прав; недовірою споживачів до бізнесу, який працює в мережі Internet; наявністю загроз втратити власні кошти через незнання законодавства інших країн та мовний бар'єр; невміння працювати з Інтернет-технологіями; низький рівень купівельної спроможності населення та ін.

Разом з цим, електронна комерція має значне коло можливостей і переваг: дозволяє економити кошти, через зниження цін на товари та послуги у зв'язку зі зростанням конкуренції та наближенням продавця до покупця; надає глобальність вибору, адже мережа Internet є глобальною; дозволяє налагодити бізнес

контакти та створити власний бізнес; забезпечує доступність інформації про товари та послуги в реальному часі та без перерв і вихідних; сприяє швидкому комунікаційному відгуку та реакції на запити споживачів; знижує невиробничі витрати; сприяє економії часу в реалізації ділових стосунків та ін.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, електронну комерцією слід тлумачити, як будь-які бізнес-процеси між зацікавленими суб'єктами, які здійснюються за допомогою Інтернет-технологій та в електронному вигляді. В останні роки в Україні спостерігається динамічний розвиток електронної комерції, що пов'язано з переоцінкою бар'єрів електронної комерції на користь переваг. Для подолання бар'єрів поширення електронної комерції потрібно проводити розумну та зважену державну політику у сфері інформаційних технологій: удосконалити нормативно-законодавчу базу, яка сприятиме формуванню зрозумілих умови роботи для бізнесу та повноцінно захищатиме права суб'єктів; формувати активну громадянську позицію стосовно переваг електронної комерції; сприяти доступності Інтернет-технологій населенню.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Кудіна О.Ю. Розвиток електронної торгівлі в умовах становлення глобального інформаційного простору [Текст] / О.Ю. Кудіна // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1(4). – С. 196–202.
- Креденець О.В. Стан і тенденції розвитку електронної роздрібної торгівлі в українському секторі мережі Internet [Текст] / О.В. Креденець // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – № 34. – С. 268–272.
- Євтушенко Д.Д. Електронний бізнес, електронна комерція, Інтернет-торгівля: сутність та взаємозв'язок понять // Бізнес-Інформ. – 2014. – №8. – С. 184–188.
- Тягунова Н.М. Інтернет-торгівля: сутність та особливості // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2013. – №3. – С. 160–162.
- Summer A. E-Commerce [Text] / A. Summer, Gr. Dunkan. — NYH Publishing, 1999. – 263 p.
- Zwass V. Electronic Commerce: Structures and Issues / V. Zwass // International Journal of Electronic Commerce. – V. 1, № 1, Fall, 1996. – P. 3–23.
- Соловенко Н. Компьютерные сделки и электронный оборот юридических документов / Н. Соловенко // Компьюномика. – Т. 1. – 1998. – №5. – 75 с.
- Хубаев Г.Н. Маркетинг информационных продуктов и услуг [Текст] / Г.Н. Хубаев. — Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2005. – 224 с.
- Тардаскіна Т.М. Електронна комерція: Навчальний посібник / Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 244 с.
- Царьов Р.Ю. Електронна комерція: навчальний посібник з підготовки бакалаврів / Царьов Р.Ю. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2010. – 112 с.
- Трубін І.О. Правові засади функціонування електронних грошей у сфері електронної комерції: монографія / І.О. Трубін. – К.: Алерта, 2013. – 136 с.
- Електронна комерція і право / Укладач А.А. Маєвська. – Х., 2010. – 256 с.
- Мартовой А.В. Сущность и основные характеристики электронного бизнеса, электронной коммерции, электронного и интернет-маркетинга / А.В. Мартовой [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/36241/37-Martovoy.pdf>.
- Юдін О.М. Системи електронної комерції: створення, просування і розвиток : монографія / О.М. Юдін, М. . Макарова, Р.М. Лавренко. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 201 с.
- Про електронний цифровий підпис : Закон України від 22.12.2003 р. № 852-IV // Відомості ВР. – 2003. – № 36. – С. 1029 – 1035.
- Інтернет-дослідження: компанія Gemius Ukraine. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gemius.com.ua>.

УДК 331.101.3

Вартанова О.В.*доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародної економіки
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля***Шестер І.В.***аспірант кафедри міжнародної економіки
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню питань управління персоналом інноваційного підприємства. Актуальність продиктовано необхідністю його вдосконалення в умовах інноваційної економіки, що дозволить конкретизувати його системні характеристики, що впливають на ефективність функціонування інноваційного підприємства. Саме персонал є основною творчою силою організації, тому його потенціал має бути використаний максимально.

Ключові слова: інновації, управління персоналом, система управління персоналом, розвиток персоналу, формування персоналу, організація інноваційної діяльності персоналу, мотивація персоналу.

Вартанова Е.В., Шестер И.В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию вопросов управления персоналом инновационного предприятия. Актуальность продиктовано необходимостью его совершенствования в условиях инновационной экономики, что позволит конкретизировать его системные характеристики, влияющие на эффективность функционирования инновационного предприятия. Именно персонал является основной творческой силой организации, поэтому его потенциал должен быть использован максимально.

Ключевые слова: инновации, управление персоналом, система управления персоналом, развитие персонала, формирование персонала, организация инновационной деятельности персонала, мотивация персонала.

Vartanova E.V., Shester I.V. FEATURES OF PERSONNEL MANAGEMENT ON THE INNOVATIVE ENTERPRISES

The article is devoted to the issue of personnel management on the innovative enterprises. The urgency dictated by the necessity of its improvement in the conditions of innovative economy that will allow specifying its system characteristics that affect the efficiency of innovative enterprises. The staff is the main creative force of the organization, so its potential should be used as much as possible.

Keywords: innovation, personnel management, personnel management, staff development, formation of personnel, organization of innovative activity, staff motivation.

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть інновації у всіх аспектах діяльності стали невід'ємною частиною життя практично кожної компанії у всьому світі. Справа в тому, що глобалізація, посилення конкуренції на міжнародних та національних ринках, зміна та державне регулювання змушують компанії постійно шукати шляхи підвищення ефективності своєї роботи. Для реалізації цього завдання організації все частіше стали впроваджувати програми інноваційних перетворень. Однією із найважливіших підсистем, яка визначає успішність організації, є персонал. Система управління персоналом є основоположною складовою управління і розвитку будь-якого підприємства, вона об'єктивна, оскільки виникає з появою самого підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам, що стосуються тих чи інших аспектів управління персоналом та його інноваційної поведінки, присвячена значна увага вітчизняних науковців, зокрема О. Амоші, В. Антонюк, С. Бандура, Д. Богині, А. Гальчинського, В. Гейця, О. Грішної, Т. Заяць, А. Колота, Е. Лібанової, Т. Лепейко, Н. Лук'янченко, Г. Назарової, В. Никифоренко, О. Новікової, В. Онікієнка, І. Петрової, Л. Семів, Л. Федулової, Л. Шаульської, Л. Шевченко, О. Ястремської та інших вчених. Незважаючи на широту і різнобічність розгляду проблем розвитку управління персоналом, як і раніше, залишаються питання, що потребують уваги як з теоретичної, так і із практичної сторін, особливо коли мова йде про інноваційний розвиток підприємства і роль персоналу у цьому процесі.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке

полягає в аналізі теоретичних основ особливостей формування системи управління персоналом в інноваційній організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна компонента діяльності підприємств є основою їх розвитку в сучасних умовах. Одним з головних критеріїв ефективного здійснення інноваційної політики компаній виступає персонал. У зарубіжних компаніях приділяють велику увагу розвитку персоналу в сфері інновацій, оскільки розуміють важливість розкриття наукового потенціалу робітників для подальшого розвитку науки й техніки. В Україні, на жаль, недостатньо уваги приділяється питанню кадрових ресурсів інноваційної діяльності, недооцінюється людський потенціал у цій сфері. На вітчизняних підприємствах відсутнє глибоке розуміння того, що капіталовкладення у кадровий потенціал є такими ж прибутковими, як і в інші ресурси компанії, а вкладення у той, що задіяний в інноваційному секторі, є ще більш перспективним напрямом. Низький рівень капіталовкладень у забезпечення висококваліфікованими трудовими ресурсами – одна із головних причин недостатнього розвитку інноваційної діяльності в Україні. У міжнародній практиці останнім часом людські ресурси характеризуються поняттям «людський капітал», під яким розуміють сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми (людиною) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується у тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів (заробітків) його власника [1].

Протиріччя між масовим традиційним виробництвом і непохитністю інноваційного розвитку вимагає перебудови всієї системи управління персоналом і підприємства у вигляді реалізації нових підходів до управління своєю інноваційною діяльністю та робочою силою. Внаслідок цієї обставини управління персоналом інноваційного підприємства включає у себе низку особливостей (рис. 1).

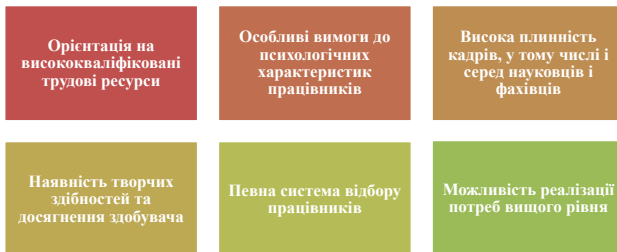


Рис. 1. Особливості управління персоналом інноваційного підприємства [2]

Значна відмінність інноваційних підходів до управління персоналом від традиційних полягає насамперед у проблемі системного відбору працівників. При традиційному підході необхідний обсяг роботи з набору визначається значною мірою різницею між наявною робочою силою і майбутнім попитом на неї. В інноваційній діяльності, яка характеризується невизначеністю і значним ризиком, прогнозувати майбутню потребу в трудових ресурсах практично неможливо. Також робота в інноваційній організації висуває додаткові вимоги до потенційного працівника. Крім традиційних якостей (теоретичні знання, досвід, працьовитість, здоров'я тощо) йому необхідно володіти гнучкістю і рухливістю мислення, творчим потенціалом, потребою у творчій самореалізації, умінням пристосовуватися до швидкозмінних умов роботи, схильністю і здатністю до навчання та перенавчання [3]. Менеджер з персоналу, що працює в інноваційній організації, має визначити творчі здібності та досягнення претендентів роботи. Крім типових методик оцінки потенціалу працівника такий менеджер вдається і до якісної оцінки, до якої входять облік творчих якостей особистості, її публікацій і патентів [4]. Основна проблема полягає в тому, що дана інформація відноситься, скоріше, до минулих досягнень здобувача роботи, за якими можна однозначно судити про його відповідність майбутнім завданням. Тому службі управління персоналом інноваційної організації в процесі відбору персоналу доводиться вдаватися, крім традиційних методів, до системи тестів, психологічних обстежень та творчих конкурсів. Для цього менеджеру з персоналу варто виробити критерії творчої успішності і застосовувати в процесі підбору персоналу методику оцінки значущих для даної (інноваційної) сфери властивостей [5]. Робота в інноваційній організації орієнтована на висококваліфіковані трудові ресурси, основою яких є особистість новатора-спеціаліста та новатора-менеджера, що, у свою чергу, також відбивається на роботі служби управління персоналом. Головна фігура новаторської діяльності – схильний до творчості та новаторства інтелектуал, отже, підвищену увагу менеджери по роботі з персоналом мають приділяти змісту робіт (підлеглі мають усвідомлювати актуальність і корисність їх щоденній діяльності) і внутрішньої мотивації (нематеріальної мотивації) [6]. Особливу увагу менеджеру з персоналу, що працює в інноваційній організації, варто приді-

лити проблемі вибору оптимального режиму роботи. Періоди високої мозкової активності залежать від особистих якостей кожного працівника. Так як в інноваційній організації творча та інтелектуальна активність виходять на перший план, до подібних факторів треба ставитися з належною серйозністю, надаючи можливість окремим фахівцям-новаторам починати свій день пізніше (раніше), мати гнучкий графік роботи або стиснутий робочий тиждень [7]. В інноваційній організації на перший план виходить гостра проблема необхідності у постійному підвищенні кваліфікації фахівців-новаторів, розвитку їх творчого потенціалу. Інноваційна діяльність вимагає від працівників як глибоких і сучасних знань, так і творчого підходу. Останнім часом все більшого поширення набувають тренінги, розкривають внутрішній творчий потенціал фахівця-новатора [8]. Враховуючи вищезгадану інформацію, при конкурсному відборі інноваційних менеджерів з персоналу слід приділяти увагу наступним якостям: ініціативність, лідерство, відповідальність, організацькі здібності, вміння приймати своєчасні та точні рішення. Звичайно, це справедливо і для традиційних менеджерів з персоналу, однак на інноваційного менеджера накладається і додаткові умови – він повинен вміти працювати з творчим колективом, дружнелюбно ставитися до людей, бути відкритий для нових ідей, схильний до виправданого ризику.

Нині існує проблема правильного та ефективного мотивування співробітників в організаціях. При побудові системи мотивації персоналу керівнику необхідно задатися питанням не «як?», а «що?». Наприклад, не як провести навчальний семінар, а що він дасть? З якою метою його необхідно проводити? Що за підсумками цього семінару отримають співробітники і компанія в цілому? Підприємства з традиційною системою управління, як правило, використовують підхід – від часткового до загального. І дуже часто матеріальні та нематеріальні способи мотивації виникають і використовуються, не враховуючи при цьому реальні потреби бізнесу і очікування працівників. В інноваційних же компаніях такий підхід неприйнятний. Управління персоналом не піддається автоматизації, незважаючи на технологізацію усіх сфер діяльності організації. Перепрограмувати мозок практично неможливо. В інноваційних компаніях при розробці та впровадженні системи мотивації використовують індивідуальний підхід з опорою на технологію, особливо коли це стосується ключових співробітників. Усім відомі методики мотиваційної політики за А. Маслоу (піраміда потреб) (рис. 2) і система «Мотивація-стимул» В. Герчикова (рис. 3).



Рис. 2. Піраміда потреб А. Маслоу

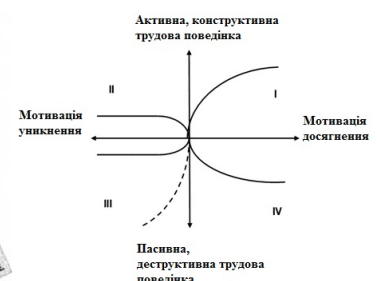


Рис. 3. Базова модель трудової мотивації

В інноваційних компаніях піраміда цінностей Маслоу виявляється перевернутою в плані актуальних потреб. Основою стає збіг цінностей та

інтересів співробітників і організації. Нині стимули прийнято умовно розділяти на матеріальні та нематеріальні. У більшості інноваційних компаній відбувається скорочення відсотка матеріальних стимулів, і збільшується відсоток нематеріальних стимулів.

Форми матеріальної мотивації – оклад, надбавки, офіційна зарплата, премії за результатами роботи, відсутність штрафів, відомче житло, передане згодом співробітнику, бонуси. Форми нематеріальної мотивації в різних інноваційних компаніях можуть бути абсолютно різними. Їх, у свою чергу, можна розділити на загальні та орієнтовані для певної сфери діяльності. До загальних способів мотивації, які підійдуть для більшості організацій, незалежно від сфери діяльності, належать: корпоративна культура – виїзди на природу, санаторно-курортне лікування, соціальна підтримка, заходи моральної вдячності – компліменти, згадки в ЗМІ тощо. До орієнтованих на певні сфери діяльності методам мотивації можна віднести таке:

1. Однією із таких форм є створення комфортних умов для роботи персоналу. Так, компанія Google, піклуючись про своїх співробітників, враховує всі, починаючи з колірної гами і закінчуючи шведським столом. Співробітникам дозволено грати в хокей на роликах прямо на автостоянці два рази на тиждень [9]. Крім робочих приміщень Googleplex вмістив у себе спортивний комплекс, невелику клініку, хімічистку і перукарню.

2. Низка проведених опитувань показала, що потенційні співробітники високо оцінюють навчальні стратегії. Цим можуть похвалитися (після Google) чотири кращі консалтингові компанії-роботодавці: KPMG, Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers і Deloitte. Навчання та стажування в різних куточках світу залучають фахівців самого продуктивного віку: вже не новачків, а професіоналів, що піклуються про підвищення рівня кваліфікації [10].

3. Також одним із способів мотивації можна вважати довіру і делегування повноважень.

Отже, мотивація як одна з функцій управління в інноваційному менеджменті означає процес стимулювання всіх учасників інноваційної діяльності, спрямований на досягнення встановлених цілей розвитку організації, який необхідно розглядати у такий послідовності: планування мотивації; організація мотивації; контроль мотивації. Важливим питанням методології мотиваційного менеджменту є формування сукупності принципів мотивування, яка складається з правил двох груп: загальноуправлінських (комплексність; системність; регламентація; спеціалізація; стабільність; цілеспрямоване творчість) і специфічних (встановлення чітких цілей і завдань; ув'язка цілей і винагороди, визначення критеріїв оцінки; гласність; створення умов, сприятливих для ефективної творчої роботи; єдність моральних і матеріальних методів стимулювання; облік особистих якостей працівників; використання переважно позитивних стимулів; наявність зворотного зв'язку).

Сучасні умови, включаючи надмірно низький рівень заробітної плати, нові, ширші можливості задоволення потреб в умовах ринку, вплинули на сукупність мотиваційних установок новаторів, змістивши акценти в бік економічних заохочень. Небезпечним моментом цієї трансформації мотиваційної структури є те, що перенесення основної сили мотивації на матеріальну винагороду за інновацію має потенційний негативний вплив на внутрішню мотивацію, яка є рушійною силою всіх інновацій. Стимулювання інноваційного бізнесу і перехід до еконо-

міки знань можливий двома шляхами: розширенням ринкових свобод і розширенням підтримки держави. Принципове значення для формування системи мотивації на підприємстві мають наступні елементи: прийнята концепція мотивації учасників, вироблена система винагород, конкретні форми стимулювання праці та оцінки його результатів, а також моніторинг системи мотивації та розробка мотиваційних програм.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Кожна організація має якісь особливості, які можуть одну і ту ж інноваційну ідею зробити або можливою для реалізації, причому з великим комерційним успіхом, або абсолютно не можливою. Для успішної інноваційної діяльності потрібна наявність такої сильної сторони організації, як сприйнятливості її працівників до нововведень. Підходи до управління персоналом в інноваційній діяльності зазнають значних змін в порівнянні з традиційним менеджментом, вже починаючи з етапу планування та відбору фахівців. При створенні нових виробництв і великих організаційних змін прогнозування чисельності персоналу і його необхідних професійних якостей представляє складне завдання з багатьма факторами. Зростання інноваційної активності, яке визначається наявністю на ринку послуг, пов'язаних з підвищенням кваліфікації персоналу в галузі інновацій, підготовки фахівців у галузі технологічного та наукового менеджменту, які здатні поєднати, інтегрувати і вирішувати проблеми комплексно. У зв'язку з цим актуальним напрямом у розвитку української інноваційної системи є організація підготовки кадрів за усіма напрямками, що забезпечує інноваційну діяльність. Механізм формування персоналу інноваційного підприємства являє собою систему елементів, що регулюють процес залучення трудових ресурсів у рамках певних принципів і методів, що дозволяють створити плідну роботу підприємства. Ефективний механізм формування персоналу інноваційного підприємства можливий лише при одночасному вдосконаленні системи мотивації персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К.: Знання, КОО, 2005. – 256 с.
2. Морозов Ю.П. Інноваційний менеджмент: учеб. пособие для вузів / Ю.П. Морозов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 446 с.
3. Ільєнкова С.Д. Інноваційний менеджмент / С.Д. Ільєнкова. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 124 с.
4. Аньшина В.М. Інноваційний менеджмент: Концепції, багаторівневі стратегії і механізми інноваційного розвитку: навч. пос. / В.М. Аньшина, А.А. Дагаєва. – 3-е изд., перераб., доп. – М.: Справа, 2007. – 584 с.
5. Кравченко А.І., Тюріна І.О. Соціологія управління: фундаментальний курс: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – 2-ге вид., випр. і доп. / А.І. Кравченко, І.О. Тюріна. – М.: Академічний Проект, 2007. – 1136 с.
6. Хотяшева О. М. Інноваційний менеджмент: навчальний посібник. 2-ге вид.: ЗАТ Видавничий дім «Пітер»; / О.М. Хотяшева. – СПб., 2006. – 264 с.
7. Іванов І.А. Інноваційний менеджмент: підручник для вузів / І.А. Іванов – Ростов-на-Дону, Баро-ПРЕСС, 2008. – 288 с.
8. Фатхутдінов Р.А. Інноваційний менеджмент: підручник, 4-те вид. / Р.А. Фатхутдінов. – СПб.: Пітер, 2007. – 400 с.
9. Корпоративна культура Google. Тетяна Цукрова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.trainings.ua/article/1487.html>.
10. Прийоми мотивації персоналу в найкращих компаніях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://blog.poligrafi.com/post_1483.

УДК 005:95

Винничук Р.О.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»***Худоба Н.**
*студентка**Інституту економіки і менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТАЛАНТАМИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглядаються основні питання, присвячені управлінню талантами в організації. Зокрема, увага акцентується на особливостях цього процесу в Україні, а також на місці України в світовому рейтингу конкурентоспроможності з точки зору втримання талановитих працівників та створення для них належних умов життя та праці. Окрім того, авторами виділено та проаналізовано основні стадії процесу управління талантами.

Ключові слова: персонал, управління талантами, талант-менеджмент, компетенції.

Винничук Р.О., Худоба Н. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТАЛАНТАМИ В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются главные вопросы, посвященные управлению талантами в организации. В частности, внимание акцентируется на особенностях этого процесса в Украине, а также на месте Украины в мировом рейтинге конкурентоспособности с точки зрения удержания талантливых сотрудников и создания для них надлежащих условий жизни и труда. Кроме того, авторами выделены и проанализированы основные стадии процесса управления талантами.

Ключевые слова: персонал, управление талантами, талант-менеджмент, компетенции.

Vynnychuk R.O., Khudoba N. TALENT MANAGEMENT FEATURES IN UKRAINE IN CONDITIONS OF ECONOMICS INTELLECTUALIZATION

The article examines the main issues devoted to talent management in the organization. In particular, attention is focused on the specifics of this process in Ukraine, and on Ukraine's place in the global competitiveness ranking in terms of retaining talented employees and create appropriate conditions for their life and work. In addition, the authors identified and analyzed the main stage of talent management.

Keywords: personnel, talent management, talent management, competence.

Постановка проблеми. Побудова економіки знань, якою характеризується сучасне суспільство, зумовило необхідність переходу високорозвинутих організацій від поняття чисельності працівників до якісного складу персоналу. Спираючись на інтелектуальний капітал як основний чинник конкурентосдатності, організації змушені шукати інноваційні шляхи підвищення загального рівня компетенцій всіх працівників. Особлива увага в цьому випадку повинна зосереджуватися на управлінні талановитими, обдарованими, креативними та висококваліфікованими працівниками, 20% яких, відповідно до принципу Парето, здатні забезпечити 80% бажаного результату. Але це можливо лише за умови ефективно побудованої системи управління такими працівниками. Таким чином, виклики суспільства та швидкозростаюча боротьба за позиції на ринку зумовили появу такого напрямку управління, як талант-менеджмент.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Поняття управління талантами або «талант-менеджмент» вперше був запропонований у 1997 р. компанією McKinsey в контексті вивчення впливу талановитих працівників на ефективність діяльності організації. Питанням управління талановитими працівниками займалися такі закордонні вчені, як П. Друкер, А. Робертсон, Д. Уоткінс, Е. Грем та ін. В українській науці предмет дослідження є досить новий і порівняно недосліджений. Можна виділити таких науковців, які звертають увагу на проблеми управління талантами в організації, як Н. Кузнецова [2], О. Продіус [5], В. Пікалов [4], Г. Захарчин [1]. Проте ціла низка ключових понять та

положень талант-менеджменту залишається невисвітленою, що зумовлює потребу ретельного аналізу стану та динаміки цього процесу в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Формулювання основних теоретичних положень та прикладних засад управління талантами в організації, а також виділення особливостей українського середовища для ефективного впровадження талант-менеджменту на вітчизняному ринку управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «талант-менеджмент» виникло порівняно нещодавно і потребує значних досліджень та уточнень. Доцільно звернути увагу на основні тенденції, якими характеризується розвиток управління талантами в умовах сьогодення. В першу чергу відбувається перегляд підходів до бюджетування персоналу – від зниження витрат на персонал до ефективності вкладень в розвиток та залучення певних категорій працівників. Оскільки потреби в талантах щороку стають все глобальнішими та гострішими, компанії змушені акцентувати увагу на оптимізації вкладень саме в цих працівників – від їх пошуку та рекрутингу до втримання їх в організації протягом тривалого періоду часу. Часто великі компанії ведуть пошук перспективного працівника по всьому світу, прагнучи забезпечити йому якнайкращі умови для прийняття пропозиції про співпрацю. Другою тенденцією є заміна тренінгів та семінарів на систему комплексного розвитку працівників, де основна увага приділятиметься розвитку особистісних якостей та професійних компетенцій талантів. В цьому напрямі актуальними є побудова власних корпоративних уні-

верситетів, співпраця з ВНЗ в контексті створення та впровадження інтегрованих навчальних програм з метою фокусування на безперервному навчанні персоналу. Також дослідники талант-менеджменту виділяють такі тенденції в сфері управління талантами, як: швидка зміна бізнес-циклів, що зумовлює необхідність адаптивного та оперативного реагування на зміни; стратегічна інтеграція компаній, яка спрямована на об'єднання зусиль всіх підрозділів та створення синергетичного ефекту від спільної роботи на благо організації тощо. Як вже було зазначено, основним з акцентів управління талантами є їх залучення в загальну систему менеджменту. Відчуття приналежності до реалізації основних стратегічних цілей може бути потужним мотиваційним фактором для підвищення лояльності талановитих та висококомпетентних працівників. В межах заходів щодо залучення працівників можемо виділити: можливість самостійного кар'єрного планування, внесення пропозицій щодо мотиваційних програм, формування робочого простору, участь у заходах щодо командоутворення і навіть залучення до побудови організаційної культури та формулювання корпоративних цінностей та традицій.

Ще однією тенденцією у сфері управління талантами є зростання значення та впливу технологій, соціальних мереж, автоматизації управлінських процесів тощо. Також слід зауважити, що зростають вкладення компаній в аналітику, яка стосується управління персоналом в цілому і талантами зокрема (Talent Analytics), що дасть змогу керівникам та hr-ам організації управляти талантами, ґрунтуючись на реальних даних, а не на суб'єктивних судженнях та загальноприйнятих правилах. Ці дослідження проводяться як на загальнонаціональних так і на організаційних рівнях. Проте перш ніж детально розглянути деякі з цих досліджень, окреслимо сутність самого поняття «талант» з метою кращого розуміння цієї категорії. В таблиці 1 подано трактування

поняття «талант» у наукових працях. Таким чином, можемо зробити висновок, що талант – це поєднання особливих здібностей людини з умінням застосовувати їх в практичній діяльності, приносячи користь суспільству.

Перш ніж говорити про вітчизняну практику управління талантами, необхідно визначити загальний рівень талантів у країні. Дослідження, проведені у 2011 р. компанією Heidrick&Struggles, метою яких було встановлення глобального індексу талантів у світі, показали, що Україна знаходиться на 43-му місці серед 66-и країн світу з такими показниками [7]:

- обов'язкова освіта на дуже хорошому рівні (5-е місце серед усіх досліджуваних країн). Цей показник включає тривалість освіти, % витрат на освіту в структурі ВВП, рівень грамотності дорослого населення, співвідношення кількості вчителів та учнів тощо;

- вища освіта (7-е місце), показник містить кількість ВНЗ, які входять в ТОП-500 світу, % витрат на вищу освіту на душу населення та ін.;

- якість робочої сили (48-е місце). Сюди входять: мовні знання, технічні навички, дослідники, технологи та інші специфічні категорії. Такий низький рівень цього показника можна пояснити значним відтоком інтелектуального капіталу з України;

- сприятливість зовнішнього середовища (49-е місце): рівень обмежень трудового законодавства, захист приватної власності, рівень та регулювання заробітної плати. Доцільно зауважити, що цей показник напряму корелюється з попереднім;

- відкритість – низка показників, які характеризують мобільність та відносну відкритість ринку праці (41-е місце), зокрема: тенденції до працевлаштування іноземних громадян з метою покращення якості робочої сили в країні, відкритість торгівлі, середній рівень прямих закордонних інвестицій. Зазначимо, що ці показники відіграють вирішальну

Таблиця 1

Трактування поняття «талант» у працях науковців

№	Визначення	Джерело
1	Природний дар, дарування людини і здатність до чогонебудь.	Даль В.И. Иллюстрированный толковый словарь русского языка / В.И. Даль. – М. : Эксмо, 2006. – 896 с.
2	Високе природне дарування, видатна здатність до якоїнебудь діяльності. Талант має потребу систематичного вправління, щоб досягти досконалості.	Иллюстрированный энциклопедический словарь Ф. Брокгауза и И. Эфрона. – Эксмо, 2006. – 900 с.
3	Вищий рівень здібностей людини до певної діяльності. Це поєднання здібностей, які дають людині змогу успішно, самостійно й оригінально виконати певну складну трудову діяльність.	Скрипченко О.В. Загальна психологія / О.В. Скрипченко. – Словник. 2007.
4	Створення нового у межах вже визначених ідей, напрямів, способів досліджень.	О.В. Винославська. Психологія : навч. посіб. / О.В. Винославська. – К. : ІНКІС, 2005.
5	Поєднання високорозвинутих спеціальних здібностей, яке дає людині змогу створювати такі продукти діяльності, що виділяються своєю новизною, досконалістю і мають високу суспільну значущість.	Маклаков О.Г. Загальна психологія : навч. посіб. / О.Г. Маклаков. – СПб. : Пітер, 2001. – 592 с.
6	Це можливість створювати принципово нове внаслідок оволодіння професійною культурою.	Українська психологічна термінологія : словник-довідник / За ред. М.-Л.А. Чепи. – К., 2010.
7	Видатні природні здібності людини; хист, обдаровання.	Словник української мови / Академічний тлумачний словник (1970–1980). – Т. 10. – 26 с.
8	«Природное дарование» и, хотя в принципе применимо к разного рода одаренности, но преимущественно употребляется как характеристика лица, наделенного «мусическими» способностями	Рабинович Е.Г. Мерное бремя / Е.Г. Рабинович // Ноосфера та художня творчість. – М. : Наука, 2001. – 150 с.
9	Є здатністю, властивою від народження. Але розкривається поволі, після придбання певних навичок чи досвіду.	Дружинін В.М. Психологія та психодіагностика загальних здібностей / В.М. Дружинін. – СПб. : Пітер, 2005. – 345 с.
10	Це здібності, помножені на старанність.	Матюшкин А.М. Концепція творчої одаренності / А.М. Матюшкин // Питання психології. – 2005. – № 6. – С. 29.

роль для потоку талантів у країні і також залежать від загальної відкритості до інших культур;

- схильність до залучення талантів (59-е місце), найважча для визначення та розрахунку область, зважаючи на культурні особливості та робочий клімат країни до залучення талантів. Сюди входять такі показники, як рівень доходу на душу населення і динаміка зростання зайнятості.

Таким чином, можемо стверджувати, що ситуація із залученням та позитивним середовищем для продуктивності управління талантами в Україні є невтішною, і необхідно прикладати значних зусиль як на державному, так і на організаційних рівнях для вирішення цієї проблеми. Ті ж дослідження прогнозують зростання позиції України з 43-го на 42-е у 2015 р. Однак, зважаючи на політичну та економічну ситуацію, можна з впевненістю сказати, що низка перелічених вище показників погіршиться і очікуваного зростання не відбудеться.

Інше дослідження, яке стосується визначення індексу конкурентоспроможності талантів, проводилось у 2013 та 2014 рр. групою Adesco, і його метою є визначення здатності країн конкурувати за таланти. Проаналізовано 90 економік світу, і основний фокус зроблено на зростанні значення талантів для розвитку економіки країни. Пропонується розглядати залучення талантів у контексті національної конкурентоспроможності. Вхідні показники аналізу характеризують системи забезпечення (регуляторне середовище, ринкове середовище та бізнес-середовище); привабливість, в тому числі внутрішню та зовнішню відкритість; зростання, яке включає формальну освіту, тривалість навчання, можливість розвитку та зростання; збереження (стиль життя і стабільність). Вихідні показники є наслідком впливу вхідних і формують дві основні групи:

- компетенції середнього рівня, які характеризуються трудовими та професійними навиками і можуть вимірюватися продуктивністю праці та співвідношенням між продуктивністю та оплатою праці;

- компетенції високого рівня, так звані навика глобальних знань, які містять управлінські та професійні знання, а також схильність до інноваційної діяльності та прийняття раціональних управлінських рішень.

Проведений аналіз показав падіння України з 66-ї позиції у 2013 р. до 84-ї у 2014 р. У звіті зазначено, що основні конкурентні позиції, такі як величина країни, рівень початкової та вищої освіти, зберігаються. Проте особливої уваги потребує економічне зростання та розвиток, проблеми бюрократії та непрозорості системи влади, а також реформування банківської системи [6].

Вищезгадані дослідження доводять, що загальний стан можливості залучення та утримання талантів в Україні є надзвичайно низький, що змушує вітчизняні організації активно шукати інноваційні та креативні методи роботи з талантами. Спираючись на ці дослідження, можемо сформулювати перелік основних факторів, які впливають на формування сприятливого для залучення та розвитку талантів клімату в країні:

- рівень життя;
- стан та якість початкової та вищої освіти;
- геополітична ситуація;
- прозорість взаємодії з органами влади;
- соціокультурний клімат;
- транснаціональна співпраця тощо.

Проте не менш важливими в цьому контексті є фактор національної ментальності, який формує

основні моделі поведінки індивідуумів. Так, дуже часто, незважаючи на загальну негативну тенденцію всіх факторів, відбувається зворотна реакція – завдяки сильній самомотивації та спрямованому саморозвитку таланти формуються самостійно. Однак утримати держава їх не може, і виникають проблеми міграції інтелектуального капіталу. На загальному фоні зниження якості освіти в Україні є надзвичайно негативною тенденцією, пов'язаною з зниженням розвитку цілих галузей економіки [3]. За твердженнями науковців [1], ментальності українців відповідає модель управління персоналом, яка ґрунтується на групово-кооперативних цінностях, але водночас не применшує важливість індивідуалізму та ролі особистості, що дає змогу працівникам гармонійно працювати в команді.

Як відомо, основними стадіями управління талантами є [5]:

- ідентифікація та залучення талантів, при якому організація визначає основні компетентнісні характеристики необхідних їй талановитих працівників, формує перелік основних джерел пошуку талантів, обирає найефективніші методи їх залучення тощо;

- розвиток талантів – безперервний процес підвищення знань, вмінь, навиків, професійних та особистісних якостей талановитих працівників, а також формування сприятливого внутрішнього середовища до їх саморозвитку;

- управління талантами, яке полягає в пошуку інноваційних та креативних форм і методів менеджменту для роботи з цією специфічною групою працівників;

- відстеження та оцінка ефективності управління талантами, що полягає у формуванні основних якісних та кількісних показників ефективності, запровадження дієвих методів оцінювання талантів, контроль за балансом витрат та результатів, а також вклад талановитих працівників у досягнення загальної стратегії організації.

Науковці виділяють два підходи до управління талантами [4]: перший підхід не передбачає виділення категорії талановитих працівників, а формує процес управління високоефективними та результативними працівниками; другий підхід – розглядає управління саме талановитими працівниками з точки зору специфічних методів та способів управління. Але всі сходяться на одній думці, що управління талантами має носити індивідуальний характер, розглядаючи кожного працівника як особистість, враховуючи його потреби, прагнення, бачення та цінності.

Повертаючись до вітчизняних особливостей управління талантами, зазначимо, що організації, які функціонують в Україні, можна умовно поділити на дві групи: «пострадянські», де менеджмент притримується традиційних стилів управління, заперечує важливість талановитих працівників, опирається змінам, не враховує вимоги ринку, не сприймає аргументи щодо необхідності інвестування в людський капітал тощо; «інноваційні» – як правило, це компанії з іноземним капіталом, де існує чітке розуміння необхідності формування та розвитку талановитих працівників як однієї з ключових складових досягнення успіху організацією. Зрозуміло, що загальні світові тенденції, які стосуються управління талантами, рано чи пізно співпадуть з діяльністю всіх організацій без винятку, тож чим швидше вітчизняний менеджмент це зрозуміє і прийме, тим швидше відбудеться перехід української економіки на європейський рівень.

Висновки з даного дослідження. З вищенаведеного матеріалу можна зробити висновок, що процес управління талантами в Україні зіштовхується з певними перепонами, зважаючи на низку об'єктивних факторів та обставин. Проте розуміння вітчизняних організацій у необхідності пошуку, втримання, належної мотивації та розвитку талановитих працівників з кожним роком зростає, і можна з впевненістю стверджувати, що цей процес матиме позитивну динаміку в українському бізнесі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Захарчин Г.М. Синтез інноваційного і традиційного в сучасній концепції управління персоналом підприємства / Г.М. Захарчин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 778. – С. 212–218. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_778_32.pdf.
2. Кузнецова Н.Б. Концепція управління талантами в системі менеджменту знань / Н.Б. Кузнецова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. праць. – К. : Інститут соціально-трудових відносин КНЕУ. – 2014. – № 2(8). – С. 181–187.
3. Пархоменко Н. Проблема міграції інтелектуальної еліти України / Н. Пархоменко // Українознавчий альманах. – 2013. – Вип. 14. – С. 265–267 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Ukralm_2013_14_77.pdf.
4. Пікалов В.Л. Щодо проблем управління талановитими працівниками суб'єктів господарської діяльності / В.Л. Пікалов // Академічний огляд. – 2014. – № 1(40). – С. 116–121 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ao_2014_1_17.pdf.
5. Продіус О.І., Журавель А.І., Сітор М.О. Талант-менеджмент як невід'ємна складова успіху організації / [О.І. Продіус, А.І. Журавель, М.О. Сітор] // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 1(6). – С. 172–177 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economics.opu.ua/files/archive/2013/No1/172-177.pdf>.
6. The Global Competitiveness Index 2013–2014: Sustaining Growth, Building Resilience. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/GCR2013-14/GCR_Chapter1.1_2013-14.pdf.
7. The Global Talent Index Report: The Outlook to 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economistinsights.com/sites/default/files/downloads/GT1%20FINAL%20REPORT%205.4.11.pdf>.

УДК 657.471.12:331.214.72

Гільорме Т.В.

кандидат економічних наук,

*старший викладач кафедри статистики обліку та економічної інформатики
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

Степаненко Ю.В.

студент

Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

ВИТРАТИ НА ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

Стаття присвячена методологічним аспектам обліку витрат на персонал підприємства з урахуванням моделі корисності ресурсу та теорії альтернативних витрат. Проведена порівняльна характеристика моделей обліку витрат на персонал: модель активів («витратна», хронологічна модель витрат) та моделі корисності. Визначено алгоритм прийняття рішення щодо альтернативних витрат на персонал підприємства.

Ключові слова: облік витрат, витрати на персонал, альтернативні витрати, безповоротні витрати, аутсорсінг.

Гильорме Т.В., Степаненко Ю.В. ЗАТРАТЫ НА ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: УЧЁТНЫЙ АСПЕКТ

Статья посвящена методологическим аспектам учёта затрат на персонал предприятия с учётом модели полезности ресурса и теории альтернативных издержек. Проведена сравнительная характеристика моделей учёта затрат на персонал: модель активов («затратная», хронологическая модель затрат) и модель полезности. Определён алгоритм принятия решения относительно альтернативных затрат на персонал предприятия.

Ключевые слова: учет затрат, затраты на персонал, альтернативные затраты, невозвращаемые затраты, аутсорсинг.

Gil'orme T.V., Stepanenko Y.V. ENTERPRISE PERSONNEL COSTS: ACCOUNTING ASPECT

The article is devoted to the methodological aspects of enterprise staff costs accounting considering the model of resource utility and the theory of opportunity costs. A comparative analysis of personnel costs accounting models is conducted, including: assets model ('cost model', chronological costs model) and utility models. The paper defines an algorithm for the decision-making with regard to opportunity costs for personnel of the enterprise.

Keywords: cost accounting, personnel (staff) costs, opportunity costs, sunk costs, outsourcing.

Постановка проблеми. Людина в суспільстві споживання прагне споживати так, щоб, з одного боку, бути не гірше інших, а з іншої – не зливатися з натовпом. Індивідуальне споживання відображає не лише соціальні характеристики споживача (як демонстрація свого соціального статусу), але й особливості індивідуального способу життя. Всі ці особливості змінюють персонал підприємств, при цьому змінюються характеристики (властивості) самого персоналу, з'являються специфічні в залежності від

економічної діяльності. Все це потребує зміни світогляду підприємства на персонал як особливий, пріоритетний ресурс – трансформації всієї системи управління ресурсами підприємства, його складових елементів (обліку, аналізу, плануванню, організації, контролю тощо).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних економічних школах представлено безліч напрямків досліджень з проблематики методології витрат та інвестицій на персонал. Зокрема,

Т.В. Давидюк [1, с. 168] розроблено процесну модель управління витратами на персонал з урахуванням фазами процесу інвестування у формування та відтворення, витрат на використання персоналу. Н.В. Починок [2, с. 74] пропонує використовувати методику відображення в обліку витрат на персонал за фазами процесу відтворення, що може бути підґрунтям для поєднання інвестиційного та витратного підходів щодо відображення витрат на персонал. В.В. Тютлікова [3] розробила організаційно-методичний підхід до обліку трудових ресурсів підприємства як облікової категорії.

Формулювання цілей статті (постановка завдання).

Облік витрат на персонал полягає у фіксуванні витрачених коштів та ресурсів, визначенні динаміки в різні періоди. При цьому відсутні: зіставлення доходів та витрат, визначення ефекту від реалізації конкретних витрат на персонал інвестиційного характеру, урахування альтернативних витрат при визначенні очікуваної майбутньої економічної вигоди, безповоротних витрат тощо. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в розробці організаційно-методичного підходу до обліку витрат на персонал підприємства в контексті моделі обліку витрат на персонал (моделі корисності).

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційний облік розглядає тільки ресурси, які є власністю підприємства. У зв'язку з тим, що персонал, як особливий вид ресурсу, не може бути ні майном, ні об'єктом власності, представники традиційного обліку не розглядають його як об'єкт обліку – актив (ресурси, контрольований підприємством у результаті минулих подій, використання якого, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому [4]). Але витрати на персонал ведуться систематично. Це обумовлено традиційним юридичним трактуванням бухгалтерського обліку, уявленням про те, що персонал потрібен в суспільному виробництві не сам по собі, а для виконання виробничих завдань на робочому місці, функціональних обов'язків.

Отримання економічних вигод у майбутньому персоналу як ресурсу розглядається шляхом вимірювання принесеної ними додаткової вартості, при

цьому вони не можуть включатися в активи суб'єктів господарювання, оскільки їх можливо контролювати тільки на робочому місці. При цьому необхідно врахувати особливості персоналу як об'єкта управління:

1. Особливий, пріоритетний вид ресурсу, якій у комбінації з іншими ресурсами підприємства (активами, інформацією, знаннями, підприємницькими здібностями та іншими ресурсами), їх якісного стану дозволяє такій адміністративній одиниці розробляти і застосовувати стратегії, що ведуть до підвищення раціональності і ефективності своєї діяльності.

2. Це сукупність найманих особистостей, які є носіями відповідних властивостей (природних, приданих та системних), що використовуються в трудовій діяльності та адаптуються в існуючих умовах на підприємстві в залежності від виду економічної діяльності. Тобто це здатність відповідати вимогам робочого місця на підприємстві, функціональним обов'язкам згідно внутрішнього регламенту, що дозволяє максимально наблизитися до досягнення цілей підприємства.

3. Це носій інших особливих ресурсів підприємства: інформації, знань, підприємницьких здібностей – необхідно враховувати специфіку особистих цілей найманих штатних, тимчасових, зовнішніх сумісників працівників, працюючих власників підприємства.

4. Це відкрита система суспільних відношень – формується і змінюється під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. При цьому даній системі характерно: цілісність (трудоий колектив (єдине ціле) та підсистема окремих особистостей (персоналії)); ієрархічність побудови (взаємодія двох підсистем: керуючої (роботодавця) та керованої (трудоий колектив та окремі особистості (персоналії)); структурізація (процес функціонування системи обумовлений не стільки властивостями її окремих елементів, скільки властивостями самої структури); множинність (для опису окремих елементів і системи взагалі можливо використати безліч кібернетичних, економічних і математичних моделей) та системність (властивість об'єкта володіти всіма ознаками системи).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика моделей обліку витрат на персонал підприємства в США

Особливості моделі обліку персоналу	Переваги	Недоліки
Модель активів («витратна»/хронологічна модель витрат)		
Традиційна схема бухгалтерського обліку основного капіталу з урахуванням особливостей «людського капіталу»	Можливість визначення груп витрат на персонал на групи довгострокових інвестицій (капіталізація персоналу) та поточних витрат (витрати на використання персоналу), можливість оцінити нормативний строк амортизації витрачених коштів на персонал – період, коли необхідно додатково вкладати інвестиції	Вартість об'єктів інвестування може суттєво відрізнятись від його ринкової ціни, оскільки в практиці не існує прямого зв'язку між витратами і корисністю від цього об'єкту
На рахунках обліковуються витрати на формування персоналу (довгострокові інвестиції, поточні витрати)		
Нормативний строк амортизації персоналу		
Модель корисності		
Оцінка економічних наслідків зміни трудової поведінки персоналу (ефект кадрових інвестицій)	Встановлення реального зв'язку між величиною інвестованого капіталу і доходом від його використання	Не прив'язаний до бухгалтерського обліку, балансу, іншої облікової інформації
Прогнозні розрахунки очікуваних від реалізації інвестиційних проектів доходів, їх зіставленні з необхідними витратами на здійснення інвестицій	Зв'язок з бухгалтерськими характеристиками доходу (бухгалтерським прибутком)	Показники не враховують зміни цінності грошей у часі
Визначення показників: строк окупності інвестицій (період, протягом якого початкові інвестиції будуть повернені інвестором у вигляді доходів від реалізації проекту); норма доходності інвестицій (співвідношення середньорічної суми прибутку від реалізації проекту до величини інвестицій)	Простота розрахунку, наочність, доступність інформації для його обчислення, пристосованість для здійснення порівняльного аналізу альтернативних проектів	

Складено авторами на підставі [1]

Облік як основу інформаційного забезпечення управління підприємства необхідно реформувати з декількох причин: по-перше, він сконцентрований на збереженні майна (об'єктами виступає тільки власність – ресурси, контрольовані підприємством), по-друге, зосереджений на минулому (у результаті минулих подій). При цьому при формуванні витрат на персонал (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 або розподілення власниками) [4]) майже не розглядається характеристика активу, «як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому» [4], це у методологічному аспекті є економічною сутністю особливого ресурсу підприємства – персоналу.

Альфред Маршал [5] запропонував наукову парадигму, що при визначенні вартості, яка створюється підприємством в будь-який момент часу, необхідно враховувати не тільки витрати, зафіксовані в бухгалтерських документах, а й альтернативні витрати залучення капіталу. Через загострення боротьби за інвестора у період кризових явищ в українському суспільстві компанії змушені переглядати принципи своєї діяльності у сторону інтересів інвестора та власника.

У методології обліку розглядається аналіз саме бухгалтерського прибутку. Проте навіть у тих компаній, що прагнуть застосовувати особливості розрахунку економічного прибутку, врахування альтернативних витрат (у тому числі альтернативних витрат на персонал), виникають проблеми адаптації економічного прибутку до стандартів бухгалтерського та податкового обліку [10]. У теперішній час розрахунки економічного прибутку здійснюються за міжнародними стандартами обліку та звітності IAS, а також американськими стандартами GAAP. Вони повністю сумісні між собою, засновані на однакових принципах ведення обліку та бухгалтерської звітності, причому за низкою питань GAAP містить більш детальну методик.

Вимоги IAS спрямовані на гармонізацію законодавства існуючої системи стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Вважається, що його застосування корисне для характеристики результатів діяльності підприємства в більш реалістичній формі. Натомість GAAP спирається на більшу кількість розробок, тому в американських компаніях спостерігається тенденція більш чіткого регулювання всіх операцій та меншої гнучкості кожної окремо взятої компанії. Слід зазначити, що певна кількість підприємств світу користується американськими стандартами GAAP саме з метою виходу на ринок США [10].

Незважаючи на те що на протязі понад 18 років в Україні відбувався процес гармонізації національного обліку до стратегії застосування МСФЗ,

на сьогодні методологія вітчизняного обліку щодо такого об'єкта специфічного активу, як персонал, залишається ортодоксальною.

Облік як підсистема управління ресурсами господарюючого суб'єкта повинен пройти процес реформування всіх трьох складових етапів облікової політики: методологічного, технічного та організаційного. Послідовність визначення дій зміни виконується у такій послідовності: управлінська задача та її управлінське рішення; перелік даних, які необхідні для її вирішення, а також система їх збирання та правила документообігу; результати, які планується досягти, та призначаються відповідальні за досягнення результатів.

Міжнародні (МСФО) та національні стандарти бухгалтерського обліку (П(С)БО) передбачають загальний підхід до обліку персоналу як до обліку витрат. В МСФО 19 «Виплати працівникам» [6] та П(С)БО 26 «Виплати працівникам» [7] зазначено, що витрати, пов'язані з використанням ресурсів, поділяються на: поточні виплати працівникам; виплати при звільненні; виплати по закінченню трудової діяльності; інші виплати працівникам.

Витрати, які бухгалтери не звикли враховувати, розраховуючи фінансовий результат, бувають двох видів, які повністю різняться між собою: альтернативні та безповоротні. Не існує класифікації цих витрат, їх трактування в кожній конкретній ситуації залежить від спеціаліста, що розраховує економічний прибуток.

В американській практиці існують два принципових підходи до обліку витрат на персонал підприємства: модель активів («витратна») та модель корисності (табл. 1).

Ще в 1817 р. Давид Рікардо був близьким до розробки концепції альтернативних витрат у такому ж вигляді, проте його принцип мав назву «порівняних переваг» [8, с. 340]. Рікардо вважав, що саме через порівняні переваги виражається ефективність того чи іншого явища [8, с. 360].



Рис. 1. Алгоритм прийняття рішення щодо альтернативних витрат на персонал підприємства

Концепція альтернативних витрат була розроблена в XIX ст. Фрідріхом фон Візером, який створив принцип «імпутації» [9, с. 1610], тобто присвоєння ціни та корисності одного товару іншому за умови, що ці товари економічно пов'язані.

Альтернативні витрати – це економічний термін, який визначає втрачений зиск в результаті альтернативного використання певного ресурсу [10]. При цьому величина втраченого зиску визначається як найбільше значення із усіх можливих альтернатив.

Така методика може застосовуватися на підприємстві, коли треба побудувати логічний ланцюжок з усіма факторами, які можуть формувати витрати на персонал.

Поряд із альтернативними витратами існують також безповоротні (повернути неможливо чи попередити в короткостроковому періоді) та відворотні (можливо або анулювати, або не здійснювати). При цьому витрати на персонал – це безповоротні витрати, підприємство повинно нести обов'язково, звісно, коли мова не йде про відмову від виробництва.

Так, на підставі врахування в обліку альтернативних витрат на персонал суб'єкт господарювання зможе економічно обґрунтовано приймати управлінське рішення щодо формування та використання персоналу (приймати в штат, наймати зовнішніх сумісників, використовувати послуги підрядчиків, надати власний персонал в аутсорсінг). Алгоритм прийняття рішення щодо альтернативних витрат на персонал представлено на рис. 1.

Висновки з даного дослідження. Організаційно-методичний підхід до обліку витрат на персонал як особливого ресурсу підприємства передбачає реформування методології обліку, особливо бухгалтерського, наблизити його до міжнародних стандартів та принципів, врахування досвіду передових країн з ринковою економікою, зокрема США, при формуванні моделі обліку персоналу, при оцінці ефективності формування, використання і відтворення

персоналу підприємства. Перспективою подальших розробок є дослідження обліку витрат на персонал підприємства в залежності від життєвих циклів персоналу та підприємства, фази формування, відтворення, використання персоналу тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Давидюк Т.В. Бухгалтерський облік людського капіталу як передумова капіталізації компанії / Т.В. Давидюк // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнародний збірник наукових праць. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз» ; відп. ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – Вип. 2(17). – 448 с.
2. Починок Н.В. Методика формування обліково-аналітичної інформації про витрати на персонал на основі інвестиційного та витратного підходів / Н.В. Починок // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2011. – Вип. 6/2. – С. 167–172.
3. Тютлікова В.В. Проблеми обліку трудових ресурсів / В.В. Тютлікова // Ефективна економіка. – 2015. – № 2 Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3825>.
4. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки / Маршалл А. – М. : ЭКСМО, – 2011. – 410 с.
6. Міжнародний стандарт фінансової звітності 19 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_011.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>.
8. Рикардо Д. Сочинения / Д. Рикардо. – М. : ЭКСМО, 2008. – Т. 1, 2. – 840 с.
9. Фридрих Фрайхерр фон Визер (1851—1926) // The new Palgrave a Dictionary of Economics / ed. by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman. Перевод А. С. Скоробогатова. — 1987. — 2650 с.
10. Тютюнник В. Економічний та бухгалтерський прибуток: чи велика різниця? / В. Тютюнник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/19?view=material.



УДК 338.24.01

Толкачева Г.В.*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики предприятия
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова***Голубев А.К.***кандидат технических наук, профессор,
профессор кафедры экономики предприятия
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова***Пиралиев Э.***аспирант кафедры экономики предприятия
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова***Мустафа Р.***студент
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова*

МОДЕЛЬ ПРОЦЕССА МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА РЫНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИНФОКОММУНИКАЦИЙ

В статье изложены результаты исследований авторов, которые касаются некоторых аспектов методологии маркетингового анализа рыночной деятельности предприятия инфокоммуникаций. Отмечены особенности рынков инфокоммуникационных услуг, проведено уточнение сущности и предмета маркетингового анализа, понятия «маркетинговый анализ», построена модель процесса маркетингового анализа и исследован процесс анализа.

Ключевые слова: взаимодействие спроса и предложения, инфокоммуникационная услуга, маркетинговый анализ, модель, предприятие инфокоммуникаций, потребитель, рыночная деятельность.

Толкачева Г.В., Голубев А.К., Пиралиев Э., Мустафа Р. МОДЕЛЬ ПРОЦЕССУ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛІЗУ РИНКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ІНФОКОМУНІКАЦІЙ

У статті викладені результати досліджень авторів, які стосуються деяких аспектів методології маркетингового аналізу ринкової діяльності підприємства інфокомунікацій. Відзначено особливості ринків інфокомунікаційних послуг, проведено уточнення суті і предмета маркетингового аналізу, поняття «маркетинговий аналіз», побудована модель процесу маркетингового аналізу і досліджений процес аналізу.

Ключові слова: взаємодія попиту і пропозиції, інфокомунікаційна послуга, маркетинговий аналіз, модель, підприємство інфокомунікацій, споживач, ринкова діяльність.

Tolkachova G.V., Golubev A.K., Pyraliev E., Mustafa R. MODEL OF PROCESS OF MARKETING ANALYSIS OF MARKET ACTIVITY OF ENTERPRISE OF INFOCOMMUNICATION

In the article the expounded results of researches of authors, that touch some aspects of methodology of marketing analysis of market activity of enterprise of infocommunication. Marked features of markets of infocommunication services, clarification is conducted essence and article of marketing analysis, concept «marketing analysis», built model of process of marketing analysis and investigational process of analysis.

Keywords: consumer, cooperation of demand and supply, enterprise of infocommunication, of infocommunication service, marketing analysis, model, market activity.

Постановка проблемы. Одной из характерных черт современной экономики является приоритетное развитие рынков инфокоммуникационных услуг. Быстрое развитие этих рынков базируется, как отмечено в [1], на масштабных преобразованиях всей системы рыночной экономики под воздействием использования предприятиями возможностей сети Интернет и конвергенции информационных и коммуникационных технологий, следствием которой стало возникновение новых инфокоммуникационных услуг, спрос на которые длительное время остается стабильно высоким. Данные рынки имеют прогрессивную сетевую структуру, существенно отличную от традиционных рынков. В этих условиях, как показывает практика, изменяются методы и приемы рыночной деятельности предприятия. Основные усилия предприятия направляют на изучение целевых потребителей. Маркетинг как рыночный подход к управлению деятельностью предприятий становится в этих условиях потенциально эффективным. Достоинством маркетинга как науки является разработка собственного инструмента анализа конкрет-

ной рыночной ситуации и адекватности реагирования маркетинга предприятия на данную ситуацию. Такой метод анализа получил название «маркетинговый анализ» [2].

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема использования инструментов современного маркетинга для исследования рыночной деятельности предприятий инфокоммуникаций еще изучена мало. Можно выделить монографию [3], авторы которой исследуют современные виды маркетинговой деятельности предприятий инфокоммуникаций, и книгу [4], в которой рассмотрены основы теории маркетинга в отрасли инфокоммуникаций, показана роль маркетинга в управлении инфокоммуникационной компанией. При подготовке данной статьи авторы также изучили работы Ф. Котлера [5; 6], учебник украинских авторов [7] и монографию [8]. Однако проблемы методологии маркетингового анализа рыночной деятельности предприятий инфокоммуникаций в этих работах исследованы недостаточно.

Постановка задачи. Авторами предлагается новый подход к методологии маркетингового анализа, кото-

рый базируется на составлении модели маркетингового анализа рыночной деятельности предприятия, построенной с учетом особенностей современных рынков инфокоммуникационных услуг, в которой отмечены значение и место маркетингового анализа в общем процессе маркетинговой и рыночной деятельности предприятия.

Формулирование целей статьи. В рамках решения выбранной задачи целью статьи является изложение результатов исследований авторов, которые касаются отдельных аспектов методологии маркетингового анализа деятельности предприятия инфокоммуникаций в условиях современного рынка, в частности:

- изучение особенностей рынков инфокоммуникационных услуг;
- анализ сущности и предмета маркетингового анализа, уточнение понятия «маркетинговый анализ»;
- построение модели процесса маркетингового анализа и исследование роли и места данного анализа в общем процессе маркетинговой деятельности.

Изложение основного материала исследования. Особенности рынков инфокоммуникационных услуг. Рынки инфокоммуникационных услуг, как показали исследования авторов, опубликованные в выпуске 7 журнала «Науковий вісник Херсонського державного університету», имеют несколько существенных особенностей по сравнению с большинством других рынков [1]:

- потребителями инфокоммуникационных услуг являются все посетители Интернета, все организации, организации, государство, культура, образование, армия, все население, что обеспечивает массовый характер потребностей в инфокоммуникационных услугах, устойчиво растущий рыночный спрос на них, повышенные требования к качеству и формам предоставления данных услуг;
- персонализированная ориентация предприятия на потребителя, привлечение потребителя к формированию услуги на всех этапах ее производства, распределения и потребления;
- обеспечение равноправного доступа к услугам для любого пользователя, альтернативность производителя (возможность выбора поставщика услуг);
- отсутствие ограничений для потребителя по времени и пространству, по формулированию требований к услугам и формам их предоставления.

Данные рынки являются быстро развивающимися рынками вследствие роста возможностей использования в экономике сети Интернет для многих потребителей, интенсивного совершенствования информационных, коммуникационных технологий и их конвергенции. Рынки инфокоммуникационных услуг имеют структуру, которая наиболее адаптивна для эффективного взаимодействия производителей, посредников и потребителей. Рынки характеризуются стойко растущим спросом на инфокоммуникационные услуги [1].

Данные особенности необходимо учитывать при разработке методологии маркетингового анализа рыночной деятельности предприятий инфокоммуникаций.

Сущность и предмет маркетингового анализа, уточнение понятия. Маркетинговый анализ является одним из наиболее сложных видов маркетинговой деятельности. Содержание, формы и методология анализа зависят от особенностей и структуры предприятия, внешних и внутренних условий и могут существенно различаться. Результаты маркетингового анализа позволяют производителю разработать действенную маркетинговую стратегию, реализовав

которую предприятие сможет улучшить свое положение на рынке, укрепить связи с потребителями и достичь определенных целей: увеличить доход, обеспечить рост объема сбыта. В конечном счете это поможет не только выжить в условиях рынка, но и обеспечить стабильную работу в дальнейшем. В отличие от других видов анализа (экономический, финансовый), маркетинговый анализ проводится не по окончании какого-нибудь календарного периода, а в зависимости от ситуации. Поэтому его также называют ситуационным анализом или маркетинговым ситуационным анализом [2].

Существует два подхода к определению понятия «маркетинговый анализ», которые несколько различаются содержанием анализа.

Первый подход рассматривает данное понятие в широком смысле, понятие «маркетинговый анализ» имеет расширенное содержание. Авторы [2] следующим образом излагают сущность и содержание данного понятия.

«Одним из исключительно действенных методов самоанализа и самоконтроля за результатами хозяйственной деятельности предприятия и управления маркетинговой деятельностью является ситуационный анализ. Его цель — показать высшему руководству и руководителям отдельных подразделений своеобразный «срез» того положения, в котором на момент проведения анализа находится предприятие. Хорошо проведенный ситуационный анализ позволяет руководству даже процветающего предприятия избавиться от иллюзий и трезво взглянуть на истинное положение вещей на предприятии, наметить новые, наиболее перспективные направления развития основной хозяйственной деятельности, в том числе составить перспективный бизнес-план. Маркетинговый (ситуационный) анализ, охватывая в комплексе всю производственно-хозяйственную деятельность предприятия, в конечном итоге должен привести к выдвиганию новых идей и целей, выработке и оценке способов их достижения, соответствующих стратегических направлений развития и. принятию решений руководства по их реализации. Подобный анализ может быть осуществлен только в том случае, когда его проведением руководит генеральный директор (директор) предприятия или акционерного общества... Ситуационный анализ является одним из источников разработки прогнозов предприятия, бизнес-плана и других разделов перспективных планов. В международной практике принято проводить ситуационный анализ один-два раза в год не только в целях управления маркетинговой деятельностью, но и контроля» [2, с. 58].

Авторы [9] рассматривают маркетинговый анализ как определенную область знаний и сведений, способных успешно разрешить многие проблемы предприятия в современных экономических условиях [9, с. 4].

Авторы [10] понимают маркетинговый анализ как систему комплексного исследования организации производства и сбыта продукции, работ, услуг, ориентированную на удовлетворение потребностей конкретных потребителей, с целью получения прибыли на основе использования различных аналитических приёмов, методов, инструментальных средств.

При втором подходе содержание данного понятия рассматривается в узком смысле, инструменты маркетингового анализа применяются только для обработки результатов маркетинговых исследований.

Автор [11] отмечает, что маркетинговый анализ является составной частью системы маркетинговых

исследований и представляет собой оценку, объяснение, моделирование, прогноз процессов, явлений товарного рынка и собственной инновационной и торгово-сбытовой деятельности фирмы с помощью сбора, регистрации, обработки и анализа данных по вопросам, относящимся к рынку товаров, работ, услуг, а также статистических, эконометрических и других методов исследования для принятия эффективных маркетинговых решений.

Авторы статьи полагают, что маркетинговый анализ, в соответствии со своим названием (маркет – рынок), предназначен для оценки ситуационного состояния рыночной деятельности предприятия. Поэтому маркетинговый анализ должен включать все элементы, которые (в данный момент) влияют на результаты деятельности предприятия на рынке: анализ рынка; анализ товаров (соответствия производимых предприятием товаров требованиям рынка); изучение потребителей; анализ конкурентов; оценка взаимодействия с партнерами; анализ экономической деятельности предприятия, анализ маркетинговой деятельности. Наиболее ответственными этапами маркетингового анализа являются анализ рынка и изучение потребителей.

Модель процесса маркетингового анализа. Вышеприведенные положения положены в основу составления модели процесса маркетингового анализа, представленной на рисунке 1. Под моделью в данном случае понимается упрощенное (в определенном смысле) отображение (имитация) реального процесса анализа в виде схемы.

Рынки инфокоммуникационных услуг характеризуются интерактивным взаимодействием предприятий инфокоммуникаций и его потребителей, что определяет высокую динамику процессов взаимодействия спроса и предложения и делает возможным практически полный отказ от постоянной цены и непрерывная корректировка цены в процессе продажи услуг. При этом цена меняется не только в сторону понижения, но и, при наличии устойчивого спроса, в сторону повышения.

Маркетеры, отслеживая с помощью маркетинговых исследований рыночную ситуацию по изменению баланса спроса и предложения, могут оценить необходимость маркетингового ситуационного анализа с целью выяснения возникновения причин ухудшения положения предприятия на рынке (резкое снижение спроса, уменьшение прибыли) и предложить решение по поводу необходимости его проведения.

Маркетинговый анализ и маркетинговые исследования проводятся синхронно в объеме, который зависит от сущности изменения ситуации.

В общем случае проводится: анализ рынка (как изменилась ситуация); изучение потребителей (какие новые требования и пожелания возникли у потребителей, как изменился состав целевых потребителей); анализ конкурентов (какие новые качества услуг появились у конкурентов, в чем их отличие, какие новые конкуренты появились на рынке); оценка взаимодействия с партнерами (какие новые условия выдвигают партнеры, как изменились их возможности); анализ экономической деятельности (результативности производственной деятельности, возможностей иных видов деятельности); анализ маркетинговой деятельности (эффективности рекламы, системы стимулирования сбыта).

Результаты маркетингового анализа позволяют выполнить маркетинговый синтез по поиску вариантов улучшения ситуации и нейтрализации угроз, разработать новые маркетинговые стратегии, определить методы, методики и приемы реализации выбранных стратегий. Реализуя новые стратегии экономической деятельности предприятия, вырабатываются конкурентоспособные продукты (в данном случае инфокоммуникационные услуги), которые предлагаются рынку, одновременно разрабатывается и реализуется новая рыночная стратегия.

Маркетинговые исследования оценивают соответствие предложения спросу, что позволяет оценить эффективность принятых решений по изменению рыночной ситуации.

В дальнейшем процесс анализа действий предприятия (согласно данной модели) может повториться.

Особенностью и достоинством данной модели является непрерывное интерактивное взаимодействие предприятия и его целевых потребителей на всех этапах проведения маркетингового анализа и в процессе реализации принятых решений, как это показано на схеме рисунка 1.

Выводы:

1. Отмечено возросшее значение для предприятий инфокоммуникаций эффективной маркетинговой деятельности и целесообразность совершенствования инструмента оценки результативности рыночной деятельности – маркетингового анализа.

2. Уточнено содержание маркетингового анализа. Маркетинговый анализ является одним из наиболее сложных видов маркетинговой деятельности, потому что направлен на исследование противоречивого социально-экономического объекта – рынка. Методология анализа зависит от структуры предприятия,



Рис. 1. Модель процесса маркетингового анализа

внешних и внутренних условий его деятельности, а также от сложности реальной ситуации. Проанализировав внешние и внутренние условия рынка, товар, потребителей, конкурентов и др., производитель сможет повысить конкурентоспособность продукции предприятия, улучшить связи с потребителями и достичь определенных целей: увеличить доход, рост объема сбыта и, соответственно, производства.

3. Построена и обоснована модель процесса маркетингового анализа рыночной деятельности предприятий инфокоммуникаций. Отличительной особенностью модели и ее достоинством является активное привлечение потребителя к взаимовыгодному взаимодействию по повышению эффективности работы предприятия, что особенно актуально для предприятий инфокоммуникаций, которые могут организовать интерактивный контакт с клиентами практически на всех этапах своей деятельности.

Основными направлениями дальнейших исследований данной проблемы могут быть: изучение методов и приемов организации эффективного взаимовыгодного взаимодействия предприятия с его целевыми потребителями для обеспечения результативности рыночной деятельности предприятия и совершенствования методологии маркетингового анализа.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Модель эволюции видов рынков / Л.А. Стрий, Л.А. Захарченко, А.К. Голубев // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Серія: економічні науки. – Випуск 7, частина 4. – Херсон : ХДУ, 2014. – С. 99-103.
2. Ковалев А.И. Маркетинговый анализ / А.В. Ковалев, В.В. Войленко. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 176 с.
3. Маркетинг предприятий инфокоммуникаций: современные виды маркетинговой деятельности : монография / Л.А. Стрий, М.А. Мамедов, О.М. Рустамов // Под научн. ред. профессора, д.э.н. В.Н. Орлова. – Saarbrücken : LAP LAMBERT Academic Publishing, 2015. – 244 с.
4. Резникова Н.П. Маркетинг в отрасли инфокоммуникаций / Н.П. Резникова, Е.Г. Кухаренко. – М. : Горячая линия-Телеком, 2013. – 152 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг XXI века / Ф. Котлер. – СПб. : Издательский Дом «Нева», 2005. – 432 с.
6. Маркетинговый менеджмент : підручник / Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін. – К. : Видавництво «Хімджест», 2008. – 720 с.
7. Маркетинг : підручник / А.Ф. Павленко, І.Л. Решетникова, А.В. Войчак та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 600 с.
8. Экономика и управление на предприятии: основные тенденции и проблемы развития : монография / А.К. Голубев, Л.А. Стрий, Л.А. Захарченко // Под научн. ред. профессора, д.т.н. П.П. Воробийченко. – Saarbrücken : LAP Lambert Academic Publishing, 2015. – 292 с.
9. Маркетинговый анализ : учебное пособие / Б.И. Герасимов, Т.М. Коновалова, Н.И. Саталкина, Г.И. Терехова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 88 с.
10. Козакова Н.А. Маркетинговый анализ : учебник / Н.А. Козакова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://books.academic.ru/book.nsf/62035135/Маркетинговый+анализ+Учебник>.
11. Маркетинговый анализ : курс лекций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://life-prog.ru/1_24718_ponyatie-i-predmet-marketingovogo-analiza.html.

УДК 336.763

Гордієнко Н.І.
кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

Гордієнко Т.В.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

ВАРТІСНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

У статті розглянуті теоретичні підходи до визначення змісту категорії «економічна безпека». Обґрунтовується доцільність вартісного підходу до формування системи економічної безпеки на підприємстві. З позиції вартісного підходу визначено зміст та взаємозв'язок понять «ризик» та «загроза», пов'язаних із економічною безпекою підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, ризики, загрози, взаємозв'язок, підприємство.

Gordiyenko N.I., Gordiyenko T.V. СТОИМОСТНЫЙ ПОХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОДЕРЖАНИЯ КАТЕГОРИИ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»

В статье рассмотрены теоретические подходы к определению содержания категории «экономическая безопасность». Обосновывается целесообразность стоимостного подхода к формированию системы экономической безопасности на предприятии. С позиции стоимостного подхода определено содержание понятий «риск» и «угроза», связанных с экономической безопасностью предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, риски, угрозы, взаимосвязь, предприятие.

Gordiyenko N.I., Gordiyenko T.V. COST-BASED APPROACH TO DETERMINING THE CONTENT OF THE CATEGORY «COMPANY ECONOMIC SECURITY»

The article deals with theoretical approaches to defining the content category of «economic security». The expediency of the cost-based approach to the formation of the economic security of the enterprise is described. The concept of «risk» and «threat» which is associated with economic security defined from the standpoint of cost-based approach.

Keywords: economic security, risks and threats, mutual relationship, enterprise.

Постановка проблеми. У сучасних умовах системної перебудови економіки, ринкових перетворень відносин власності та розвитку корпоративного сектору в Україні, в умовах непередбаченості та динамічності економічних процесів набуває більшої актуальності необхідність вдосконалення системи забезпечення економічної безпеки підприємств.

Акціонерні товариства будівельної галузі знаходяться під впливом чинників зовнішніх загроз: конкуренції, інфляції, нестабільності інвестиційної ситуації та кредитної системи, нестабільності зовнішніх зв'язків. Їхня діяльність характеризується недостатністю власних джерел фінансування, мінливістю внутрішніх факторів розвитку та іншими ризиками, у результаті чого вони можуть опинитися у небезпечній ситуації, виходом з якої має стати розробка адекватних систем забезпечення економічної безпеки на підприємстві. В свою чергу, категорія «економічна безпека», яку найчастіше пов'язують з захищеністю підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, ризиків і непередбачених обставин, які негативно впливають на його діяльність, вимагає уточнення змісту та взаємозв'язку цих понять.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасній економічній літературі останнім часом велика увага приділяється дослідженню теоретичних підходів до визначення економічних категорій «економічна безпека», «ризик» й «загрози». Вагомий вклад у розробку цього наукового напрямку внесли вітчизняні і зарубіжні вчені О.М. Бандурка [1], Я.В. Белінська [2], І.А. Бланк [3], В.В. Вітлінський [4], К.С. Горячева [5], Л.І. Донець [6,7], А.А. Драга [8], С.П. Дубецька [9], М.М. Ермошенко [10], О.А. Єпіфанова [11], В. Забродський [12], Д.В. Зеркалов [13], Є.П. Картузов [14], А.В. Кириєнко [15], Л.А. Костирко [16], Г.С. Лень [17], В.А. Ліпкан [18], О.О. Мельник [19], Е.А. Олейников [20], В.П. Пономарьов [21], В.В. Шликов [22], В.І. Ярочкін [23] та ін. Однак, незважаючи на вагомий науковий доробок у сфері економічної безпеки суб'єктів господарювання, на сьогодні немає узгодженої думки стосовно змісту понять «економічна безпека» та економічних категорій «загрози» і «ризик» як елементів системи забезпечення економічної безпеки підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження змісту поняття «економічна безпека» та взаємозалежності економічних категорій «ризик» і «загрози» з позиції вартісного підходу до формування системи забезпечення економічної безпеки на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз теоретичних підходів до визначення категорії «економічна безпека» показує, що зарубіжні та вітчизняні дослідники здебільшого пов'язують її з: метою та результатом діяльності, ефективністю використання корпоративних ресурсів, захищеністю від загроз банкрутства або змінами структури капіталу підприємства.

Звичайно метою діяльності підприємства вважається досягнення позитивного фінансового результату, який кількісно виражається через показник прибутку. Ефективність використання корпоративних ресурсів проявляється через показники ефективності використання необоротних, оборотних, фінансових активів і людського капіталу. Ступінь захищеності підприємства від банкрутства визначається через аналіз фінансових коефіцієнтів, які на протязі певного часу не відповідають нормативним, або гранично-припустимим значенням та через оцінку задовільної структури балансу підприємства. Усі ці напрями пов'язані

між собою і спрямовані на досягнення результативності діяльності підприємства. В кожному випадку під результативністю розуміється прибуткова діяльність, яка досягається шляхом ефективного використання корпоративних ресурсів і проявляється через задовільну структуру балансу і величину відповідних фінансових коефіцієнтів.

Результат діяльності підприємства проявляється по-різному, залежно від цілей, які ставлять перед собою зацікавлені суб'єкти виробничих та фінансових відносин. Так, для держави це повна і своєчасна сплата податків, задоволення потреб суспільства у продукції підприємства, забезпечення екологічних норм у виробництві та ін. Загальна мета діяльності підприємства охоплює забезпечення сталого та стабільного розвитку, оптимізацію бізнес-процесів, ефективне використання ресурсів. У свою чергу, очікуваннями акціонерів є підвищення вартості підприємства, зростання вартості акцій, рефінансування ресурсів на відтворення і розвиток виробництва, зростання виплат дивідендів. Для працівників підприємства цілями є підвищення рівня заробітної плати і премій, можливість професійного росту, покращення соціально-побутових умов і умов праці. З позиції кредиторів і покупців цілями фінансових відносин є стабільність обсягів виробництва, сталість діяльності, своєчасність розрахунків за реалізовану продукцію (роботи, товари, послуги) та отримані матеріальні цінності, своєчасність розрахунків за отримані позики. Інвестори вважають своїми цілями одержання прибутків від вкладених інвестицій та досягнення позитивного соціального ефекту, а страхові компанії прагнуть до зниження ризиків виробництва і збуту та підвищення безпеки бізнесу.

Мета діяльності акціонерного товариства будівельної галузі пов'язана з результатом, який необхідно одержати для її досягнення. Загальна мета об'єднує суспільну мету, яка проявляється у необхідності задовольнити потреби суспільства у будівельній продукції та мету для власників, яка спрямована на підвищення їхнього добробуту і досягається шляхом зростання вартості підприємства.

Вартість підприємства є результатом його діяльності й ознакою підвищення добробуту власників та інших зацікавлених сторін. Різноманітність теоретичних та методичних підходів і неоднозначність трактувань в економічній літературі сутності ринкової вартості підприємства у теоретичному, законодавчому і практичному аспектах є доказом складності цієї економічної категорії, до тлумачення якої слід підходити залежно від мети оцінки та сфери її застосування.

Отже, з позиції вартісного підходу під «економічною безпекою» підприємства слід розуміти стан захищеності підприємства на всіх стадіях його функціонування від зовнішніх і внутрішніх загроз, що забезпечується шляхом підвищення результативності діяльності й зростання вартості підприємства. Об'єктом системи забезпечення економічної безпеки виступає зростання вартості підприємства в поточному і перспективному періодах. Безпосередньо об'єктами захисту є корпоративні ресурси, що включають ресурс капіталу, персоналу, науково-технічної й технологічної інформації, машин та обладнання, використання передових технологічних розробок та наукових досліджень.

У якості комплексного критерію економічної безпеки, який виражає результативність діяльності акціонерного товариства будівельної галузі та призначається для діагностики тенденцій зміни вар-

тості, запропоновано індикатор вартості, що розраховується на основі параметрів показника економічної доданої вартості (EVA) як співвідношення скорегованого чистого прибутку після оподаткування до скорегованого інвестованого капіталу. Визначення індикатора вартості пропонується «наближеним способом розрахунку EVA» адаптованим до національної фінансової звітності.

Для забезпечення економічної безпеки підприємства необхідно стає ідентифікація і класифікація загроз і ризиків втрати вартості підприємства в процесі його діяльності, що, в свою чергу, потребує визначення змісту і взаємозв'язку таких категорій, як «ризик» і «загроза».

Більшість авторів розглядає «ризик», як ймовірність (небезпеку) втрати ресурсів в результаті діяльності [24, с. 122; 25; 6, с. 52; 7, с. 7], невизначеність щодо можливих втрат [26, с. 24], одержання несприятливого результату діяльності (збитків) [3, с. 53], недоодержання доходів чи поява додаткових втрат [27, с. 12], появу несприятливих або небажаних наслідків діяльності [25].

Є і інші погляди. Наприклад, В.В. Вітлінський, Л.Л. Маханець [4, с. 155] розглядають «ризик» як характерні особливості сприйняття зацікавленими суб'єктами економічних відносин об'єктивно наявних невизначеності й конфліктності, властивих процесам

цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обтяжені можливими загрозами і невикористаними можливостями, а В. Ліпкан – як можливість небезпеки, невдачу дій, що використовуються, або самі дії, пов'язані із такою небезпекою [18, с. 90].

З точки зору ризикології поняття «ризик» більшість дослідників визначають як об'єктивно-суб'єктивну категорію та пов'язують його з невизначеністю й конфліктністю у економічній діяльності підприємства, розглядаючи, з одного боку, як загрозу появи майбутніх несприятливих наслідків, які неможливо точно спрогнозувати, тобто як ймовірність виникнення непередбачених витрат ресурсів, зменшення доходів, втрати майна. А з другого, як суб'єктивну оцінку ймовірності настання обставин та необхідність вибору варіантів рішень, що породжують негативні наслідки від їх прийняття [26, с. 24].

Узагальнення поглядів і трактувань категорії «ризик» у економічній літературі дозволяє зробити висновок, що джерелом ризиків у системі забезпечення економічної безпеки підприємства є процеси, на які впливають економічні, політичні, інші зовнішні і внутрішні фактори, зумовлені відсутністю достовірної прогнозованої інформації та неможливістю ідентифікації параметрів, що призводить до невизначеності наслідків прийняття варіантів рішень.

Таблиця 1

Тлумачення поняття «загроза», пов'язане із економічною безпекою підприємства

Автор	Зміст поняття «загроза»	Джерело
О. Ареф'єва, Т. Кузенко	Потенційна і реальна дія, подія, процес або явище, що здатні порушити стійкість та розвиток підприємства, чи спричинити до припинення його діяльності	[28, с. 26]
І. Бланк	Форма вираження суперечності у фінансовому середовищі функціонування підприємства, яка, відображаючи реальну чи потенційну можливість прояву деструктивного впливу різноманітних факторів чи умов на їх реалізацію у процесі фінансового розвитку, приводить до прямого чи непрямого економічного збитку	[3, с. 53]
О. Бандурка, В. Духов, К. Петрова	Можливість завдання шкоди суб'єктам господарюючої діяльності з боку окремих чинників внутрішнього та зовнішнього середовища	[1, с. 10]
М. Єрмошенко	Конкретна і безпосередня форма небезпеки чи сукупність негативних чинників чи умов	[10, с. 23]
С. Дубецькой	Потенційна чи реальна подія, процес чи явище, яке здатне порушити стійкість та розвиток чи призвести до припинення діяльності підприємства	[9, с. 157]
Д. Зеркалов	Дія дестабілізуючих природних і/або суб'єктивних факторів, пов'язаних з недобросовісною конкуренцією і порушенням законів і норм, що може спричинити потенційні або реальні втрати	[13, с. 272]
Є. Каргузов	Дія на можливості реалізації конкретних фінансових інтересів підприємства і забезпечення фінансової безпеки	[14, с. 117]
І. Мігус, С. Лаптев	Елемент системи економічної безпеки, який вступає у суперечливі зв'язки з іншими елементами даної системи	[29]
І. Мойсеєнко, О. Марченко	Потенційно можлива чи реальна дія зловмисників, здатна нанести моральну чи матеріальну шкоду	[30, с. 18]
О. Мельник	Реальна можливість впливу дії навмисного чи ненавмисного характеру, що порушує стійкість функціонування підприємства, наносить матеріальної та нематеріальної шкоди, яка призводить до відхилень від стратегії	[19, с. 99]
П. Нікіфоров	Дія дестабілізуючих природних факторів і/або суб'єктивних, пов'язаних з недобросовісною конкуренцією і порушенням законів і норм, що може спричинити потенційні або реальні втрати	[31, с. 92]
Є. Олейніков	Найбільш конкретна і безпосередня форма небезпеки або сукупність умов і факторів, що створюють небезпеку інтересам різних суб'єктів	[20, с. 10]
Н. Підлужна	Конкретна небезпека, що створює певні перешкоди у виробничо-комерційній діяльності підприємства і здійсненні його економічних інтересів	[32, с. 6]
О. Підхомний, Н. Микитюк, І. Вознюк	Потенційні або реальні дії фізичних або юридичних осіб, що порушують стан захищеності суб'єкта підприємницької діяльності і здатні призвести до припинення його діяльності або до фінансових та інших втрат	[33, с. 122]
Н. Реверчук	Вид небезпеки: попередження, ризик, загроза	[34, с. 29]
Ю. Соколов	Зміна в оточуючих і внутрішніх елементах середовища функціонування фінансової системи, які можуть призвести до такої зміни предмета безпеки, що проблематичним буде збереження існування фінансової системи в незмінному вигляді	[35, с. 20]
В. Ярочкін	Потенційно можлива чи реальна дія зловмисників, здатна нанести моральну чи матеріальну шкоду	[23, с. 18]

Що стосується економічної категорії «загроза», то визначенню цього поняття присвячені дослідження, що узагальнені у таблиці 1, наведеній нижче.

Отже, з позиції вартісного підходу до забезпечення економічної безпеки підприємства під «загрозою» будемо розуміти потенційні чи реальні події, процеси, умови здатні привести до зниження вартості підприємства.

Що стосується розмежування та співвідношення категорій «загроза» і «ризик», то це питання важливе для діагностики економічної безпеки на підприємстві. Не можна погодитися з думкою К. Горячева [5, с. 7–8], що ризик по відношенню до загрози є первинною категорією. Виходячи з того, що загроза це певна дія, процес, явище, що негативно впливає на діяльність підприємства, а «ризик» – ймовірність настання такої дії (загрози), то, на нашу думку, «загроза» є первинною категорією по відношенню до «ризика».

Треба також відрізнити поняття «фактор» і «загроза». Виходячи з тлумачення у економічному словнику, фактор – один із основних ресурсів виробничої діяльності підприємства й економіки в цілому, рушійна сила економічних, виробничих процесів, яка впливає на результат виробничої економічної діяльності [36].

Висновки з даного дослідження. Акціонерні товариства будівельної галузі в сучасних кризових умовах зазнають впливу від суб'єктів економічних відносин, які можуть мати негативні наслідки, насамперед на результативність діяльності.

Найважливішого значення для результативності діяльності набувають загрози економічної безпеки, оскільки всі втрати, що несе підприємство, у остаточному підсумку виражаються саме у втратах усіх видів ресурсів, що неминуче приведе до зниження вартості підприємства.

У загальному випадку про економічну безпеку акціонерного товариства може свідчити збереження тенденції зростання вартості підприємства, розрахунок якої запропоновано за допомогою індикатора економічної доданої вартості.

Виявлення і класифікація загроз економічної безпеки акціонерних товариств будівельної галузі у рамках системи забезпечення економічної безпеки підприємства дозволять розробити конкретні заходи що до їх усунення або мінімізації впливу на результативність діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бандурка, О.М., Духов В.Є., Петрова К.Я., Червяков І.М. Основи економічної безпеки : підручник / [О.М. Бандурка, В.Є. Духов, К.Я. Петрова, І.М. Червяков]. – Х. : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
- Белінська Я.В. Теоретичні засади аналізу валютних ризиків / Я.В. Белінська // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 10. – С. 34–40.
- Бланк І.А. Концептуальные основы финансового менеджмента / І.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 448 с.
- Вітлінський В.В. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності : навч. посіб. / В.В. Вітлінський, Л.Л. Маханець ; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2008. – 424 с.
- Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.06.01 / К.С. Горячева. – К., 2006. – 17 с.
- Донець Л.І., Ващенко Н.В. Економічна безпека підприємництва : навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К. : 2008. – 239 с.
- Донець, Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : [навч. посіб.] / Л.І. Донець. – К. : ЦУЛ, 2006. – 312 с.
- Драга А.А. Обеспечение безопасности предпринимательской деятельности / А.А. Драга. – М., 2008. – 304 с.
- Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України / С.П. Дубецька // Недержавна система безпеки підприємни-
- цтва як суб'єкт національної безпеки України : зб. матеріалів науково-практичної конференції, Київ, 16–17 травня 2001 р. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – С. 146–171.
- Ермошенко М.М., Горячева К.С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : [монографія] / М.М. Ермошенко, К.С. Горячева. – К. : Національна академія управління, 2010. – 232 с.
- Фінансова безпека підприємств і банківських установ : [монографія] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова. – Суми. : УАБС НБУ, 2009. – 295 с.
- Забродский В., Капустин Н. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес-информ. – 2008. – № 15–16. – С. 35–37.
- Зеркалов Д.В. Безпека комерційної діяльності : у 2 кн. Кн. 2 : Захист : [довідник] / Д.В. Зеркалов. – К. : Основа, 2006. – 800 с.
- Картузов Є.П. Актуальні проблеми економіки / Є.П. Картузов. – 2012. – № 9 (135). – С. 115–124.
- Кирієнко А.В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства : дис. к. е. н. : спец. 08.06.01 / А.В. Кирієнко. – К., 2000. – 186 с.
- Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства : [монографія] / Л.А. Костирко. – Луганськ : СХУ ім. В. Даля, 2004. – 240 с.
- Лень Г.С. Методологія аналізу та запобігання фінансовим ризикам підприємства / Г.С. Лень // Наукові праці НДФІ. – 2000. – № 9. – С. 99–105.
- Ліпкан В.А. Безпекознавство : [навч. посіб.] / В.А. Ліпкан. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 208 с.
- Мельник О.О. Система загроз економічної безпеки підприємства / О.О. Мельник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Melnik.pdf>.
- Основи економічної безпеки. (Государство, регион, предприятие, личность ; под ред. Е.А. Олейникова. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.
- Пономарев В.П. Концепция экономической безопасности предприятия / В.П. Пономарев // Бизнес-информ. – 2008. – № 15–16. – С. 110–113.
- Шлык В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В. Шлык. – СПб., 2007. – 138 с.
- Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин. – М. : Изд-во «Ось-89», 2003. – 352 с.
- Вітлінський В.В. Ризик у менеджменті / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний. – К. : ТОВ «Борисфен-М», 1996. – 326 с.
- Грабовий П.Г., Петрова С.Я., Романов К.Г. Ризики та їх вплив на прийняття господарських рішень / [П.Г. Грабовий, С.Я. Петрова, К.Г. Романов] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pidruchniki.com/19170728/ekonomika/>.
- Лук'янова В.В., Головач Т.В. Економічний ризик : [навч. посіб.] / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К. : Академвидав, 2007. – 464 с.
- Хохлов Н.В. Управление риском : [учеб. пособ. для вузов] / Н.В. Хохлов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
- Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємств / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – С. 6–34.
- Мігус І.П. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». Необхідність розмежування понять «загроза» та «ризик» при діагностиці економічної безпеки суб'єктів господарювання / Мігус І.П., Лаптев С.М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?or=1&z= 821>.
- Мойсеєнко І.П., Марченко О.М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : [навч. посіб.] / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.
- Нікіфоров П.О. Сутність і значення фінансової безпеки страхової компанії / П.О. Нікіфоров, С.С. Куперівська // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 86–94.
- Підлужна Н.О. Організація управління економічною безпекою підприємства : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.10 / Н.О. Підлужна. – Донецьк, 2003. – 20 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/ard/2003/03rnoebp.zip>.
- Підхонний О.М. Типологія загроз фінансовій безпеці суб'єктів підприємницької діяльності / [О.М. Підхонний, Н.О. Микитюк, І.П. Вознюк]. – Львів, 2007. – С. 119–123.
- Реверчук Н.И. Управління економічною безпекою підприємницьких структур : [монографія] / Н.И. Реверчук. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
- Соколов Ю.А. Финансовая безопасность экономических систем / Ю.А. Соколов. – М. : «Анкил», 2010. – С. 7–45.
- Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М. : Кн. мир, 2003. – 895 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bank24.ru/info/glossary/?srch>.

УДК 339.138

Гронь О.В.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри економіки та маркетингу**Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця***СПОЖИВЧИЙ ДОСВІД ЯК ОСНОВА ЛОЯЛЬНОСТІ**

Стаття присвячена аналізу та систематизації сучасних підходів щодо визначення споживчого досвіду та його ролі у збільшенні задоволеності споживачів та їх лояльності до компанії. Наводяться приклади ефективного використання маркетингових інструментів щодо формування позитивного споживчого досвіду відомими компаніями. Розглядаються основні методи формування споживчого досвіду та його оцінки.

Ключові слова: споживчий досвід, лояльність, споживач, точки контакту, поведінка споживача, взаємовідносини з клієнтами, управління досвідом.

Гронь А.В. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ОПЫТ КАК ОСНОВА ЛОЯЛЬНОСТИ

Статья посвящена анализу и систематизации современных подходов к определению потребительского опыта и его роли в повышении удовлетворенности потребителей и их лояльности компании. Приводятся примеры эффективного использования маркетинговых инструментов по формированию положительного потребительского опыта известными компаниями. Рассматриваются основные методы формирования потребительского опыта и его оценки.

Ключевые слова: потребительский опыт, лояльность, потребитель, точки контакта, поведение потребителя, взаимоотношения с клиентами, управление опытом.

Gron O.V. CUSTOMER EXPERIENCE AS LOYALTY BASE

This article provides analysis and systematization of modern approaches to determine customer experience and its role in increasing customer satisfaction and their loyalty to the company. Examples of effective use of marketing tools to create a positive customer experience by well-known companies are given. The main methods of forming the customer experience and its assessment are analysed.

Keywords: customer experience, loyalty, customer, point of contact, consumer behavior, customer relationships, experience management.

Постановка проблеми. На поведінку сучасних покупців впливає все більше непередбачуваних факторів, що призводить до подальшого ускладнення збуту товарів та послуг в висококонкурентному середовищі. Покупці вже не хочуть покладатися лише на інформацію отриману з джерел, які контролюються виробниками та продавцями, і миритися зі своєю пасивною роллю. Вони намагаються самостійно досліджувати товари, оцінювати, обирати та ділитися власним досвідом їх використання з іншими. Крім того, результати спостережень фахівців компанії Ericsson за сучасними споживачами показують, що вони менш лояльні та терплячі, більш вимогливі та економні. Вони хотіли б отримувати товари та послуги, які забезпечують не тільки естетичне та емоційне задоволення, а були б одночасно ефективними та простими у використанні [1].

Прискорення розповсюдження інформації та знань у суспільстві, зростання інформаційного навантаження на покупців та незначні функціональні відмінності сучасних товарів породжують так звані «феномен комодитизації – сприйняття споживачами товарів різних виробників як однакових, навіть й тих, у яких існують реальні відмінності» [2]. Комодиті (от англ. commodity) – продукти з незначними відмінностями за якістю/функціональністю, але які можна відрізнити від аналогічних продуктів, в сприйнятті покупців стають такими, що не відрізняються, і вони можуть легко змінювати їх на аналогічні без будь-якої втрати для себе. На цьому фоні маркетингові комунікації компаній сприймаються як однакові й такі, що не несуть явної вигоди для споживачів. Таким чином, на перший план виходять такі категорії впливу на рішення споживачів, як емоції, пов'язані з процесом вибору та споживання, споживчий досвід та лояльність. Так, за результатами дослідження Right Now Technologies and Harris Interactive, проведеного у США, 82% клієнтів

зупинять відносини з компанією через негативний досвід взаємодії з нею [3]. Дані компанії Terrasoft Consulting свідчать, що 85% клієнтів готові платити на 25% більше за гарний досвід, 95% клієнтів, отримавши негативний досвід, намагалися попередити та відмовити інших від взаємодії з компанією [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз вітчизняних та зарубіжних джерел з даного питання дозволив визначити такі тенденції: досить повно в літературі розглянуто роль лояльності та задоволеності споживачів у підвищенні конкурентоспроможності компанії на ринку, види лояльності та її складові. Теоретичні основи управління споживчою лояльністю та методи її оцінки представлені у роботах таких авторів, як Ф. Райхельд, А. Пессемир, Г. Хаммонд, К. Шарп, Д. Куннінхам, А. Хоукс, Диксон, Р. Гест, Ф. Даненберг, В. Якоби, А. Аакер. Питання реалізації концепції маркетингу відносин з клієнтами розглядаються зірбуїжними та вітчизняними авторами: Ф. Котлером, Т. Амблером, Ж.-Ж. Ламбенем, П. Темпоралом, С. Гаркавенко, Т. Примак, Л. Балабановою, С. Чернишевою. Проблемами формування споживчого досвіду займаються такі зарубіжні фахівці, як Ш. Бернд, К. Деффі, Дж. Біан, Ш. Сміт; досить яскраво описуються результати використання методології управління споживчим досвідом на сайтах таких відомих консалтингових агентств, як Aactiva Consulting, Strativity Group, Accenture.

Свідченням актуальності даної теми є присвячення проблемам формування споживчого досвіду світових та вітчизняних бізнес-форумів та конференцій. Зокрема, у лютому 2015 року в Києві проходила практична бізнес-конференція Customer Experience Management, метою якої було обговорення і аналіз споживчого досвіду та практичних рекомендацій щодо його формування. Проблематика споживчого досвіду як основи вражень споживача розглядалася

та обговорювалася на 19-му Міжнародному колоквиумі з маркетингу взаємовідносин. У програмі восьмого Українського форуму маркетинг-директорів, який проходив у Києві в квітні 2015 року, розглядалися приклади створення позитивного споживчого досвіду та актуальність управління споживчим досвідом у період кризи.

За даними консалтингової компанії Assuva, більшість успішних компаній розуміє важливість управління досвідом споживачів та ставить лояльність клієнтів на перші місця у бізнес-цілях компанії поряд з такими показниками, як дохід та прибуток [5].

Постановка завдання. На вітчизняному ринку існує певний досвід застосування елементів управління споживчим досвідом, наприклад, предстваніцтва та філіали західних компаній досить ефективно використовують ці підходи у своїй діяльності. Водночас варто відзначити, що в Україні питання формування споживчого досвіду, який є основою лояльності споживачів та розвитку відносин з клієнтами, перебувають все ще на стадії розроблення і мають багато дискусійних аспектів. Метою статті є аналіз та систематизація підходів, які розглядаються в сучасних наукових джерелах і використовуються фахівцями на практиці, до визначення споживчого досвіду, та його ролі в підвищенні задоволеності та лояльності споживачів; виявлення основних методів формування споживчого досвіду та його оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зарубіжній та вітчизняній літературі не існує єдиного підходу до визначення споживчого досвіду, що пов'язано з багатоаспектністю даного питання.

Маркетологами досвід частіше за все розглядався у рамках досліджень поведінки споживачів, як один із факторів, що здійснює вплив на вибір товару/послуги в процесі рішення про покупку. Першими, хто став розглядати поняття споживчого досвіду більш ретельно, були фахівці з сервісного обслуговування. Вони визначають якість сервісу як одну із головних причин незадоволеності клієнтів підприємств сфери послуг, що призводить до зміни постачальника. Контролюючи якість досвіду, який отримує клієнт у процесі обслуговування, компанії зможуть підвищити ефективність продажів та збільшити прихильність до марки. Але, як стверджують фахівці консалтингової компанії Beyond Philosophy [6], «споживчий досвід – це не лише раціональний досвід (час відповіді на телефонний дзвінок, час роботи, час та умови доставки). Більше ніж 50 відсотків досвіду споживачів є підсвідомим. Споживчий досвід відповідає не лише на питання «що», але й «як».

Багато уваги споживчому досвіду приділяється фахівцям з цифрових медіа, які розглядають можливості формування споживчого досвіду за допомогою нових комунікаційних інструментів інформаційної середовища. Споживчий досвід ототожнюється [7] з різними формами цифрового досвіду – взаємодії споживача та компанії на веб-сайті, форумі, в процесі різних акцій у мережі. Але такий підхід дуже звужує поняття споживчого досвіду.

Найбільша кількість визначень споживчого досвіду пов'язана з розвитком CRM-систем (управління взаємовідносинами з клієнтами). Деякі фахівці навіть вважають систему управління досвідом споживача частиною системи управління взаємовідносинами. У рамках цього підходу [8] увага акцентується на тому, що досвід споживача формується за результатами його взаємодії з компанією/брендом у всіх можливих точках контакту. Управління взаємодією з клі-

єнтами в цих точках здійснюється із застосуванням інформаційних технологій (електронні бази даних та автоматизація формалізованих процесів, наприклад, прямих адресних розсилок інформації).

В деяких наукових джерелах споживчий досвід визначається як «думка, яка сформувалася за результатами власної взаємодії з компанією, обміну досвідом з друзями і знайомим, інформації з відкритих джерел й т. п.» [9]. Але в останніх публікаціях все більше уваги акцентується на емоційній складовій досвіду: «добуток вражень та емоцій, які отримує споживач в процесі взаємодії з товаром та послугою, а також постачальником товару та послуги [10].

Аналізуючи визначення фахівців з різних сфер діяльності, можна зробити висновок, що в сучасних умовах споживчий досвід, який формується в свідомості споживача, та є основою створення нової цінності, може бути визначений як «взаємодія між організацією та клієнтами; як поєднання фізичного середовища, уявлення і працездатності організації, почуттів та емоцій, які вона стимулює, які інтуїтивно оцінюються споживачем і співвідносяться з очікуваннями у всіх точках контакту споживача і організації. Досвід поділяється на раціональний, підсвідомий та емоційний, в залежності від спрямованості певного бізнесу» [11].

На думку автора, визначення споживчого досвіду потребує більш детального підходу з точки зору брендингу, адже метою будь-якої компанії є створення такого досвіду, який був би унікальним, та таким, що асоціюється лише з певною компанією та дозволяє ідентифікувати саме її. Після першого контакту з компанією, який може бути обумовлений рекламою (випадковістю), клієнт потрапляє на так звану «територію брэнда» й отримує реальний досвід та унікальні, притаманні лише цьому брэнду враження. Від цього досвіду залежить, чи стане клієнт лояльним компанією, або забуде її та піде геть. Тобто в основі споживчого досвіду мають бути цінності брэнда.

Створення унікального досвіду, який тісно пов'язаний з компанією, та є синонімом брэнду компанії, визнається фахівцями одним з головних факторів ефективності. Як відзначив [12] регіональний директор мережі готелів Ritz-Carlton, маркетинг та реклама мають обмежений ефект: «Лише позитивний досвід може вплинути на те, що гість, який відвідує готель п'ять разів на рік, завітає до готелю в шостий чи сьомий раз. Досвід – це те, що спонукає до змін у поведінці людини, і ці зміни є прибутком».

Компанія Oracle, яка зараз є однією із найбільших у світовому рейтингу ІТ-компаній, протягом останніх років розробила і впровадила у своїй діяльності підхід, завдяки якому клієнти стали сприймати її як партнера, який «дійсно допомагає навчитися, яким чином за допомогою продуктів компанії, можна впровадити інновації та отримати додаткові бізнес-можливості» [13]. В основі цього підходу – вивчення досвіду взаємодії клієнтів з компанією Oracle та пошук таких місць, де компанія може зроби ти щось краще для клієнтів, таким чином, що це буде на користь самій компанії.

У універмагах ІКЕА створені спеціальні кімнати з підібраним інтер'єром, і кожний відвідувач може не лише подивитися, але і полежати на ліжках, вкрившись пуховою ковдрою [14]. Більше того, у Москві в кінотеатрі Kinostar De Luxe упродовж двох тижнів компанія ІКЕА замінила звичні крісла на ліжка, новий кінозал назвали «Пробуджує кохання».

Усі ці компанії збільшують кількість лояльних клієнтів, шляхом надання ним брендovanого досвіду, створюючи цінність для клієнтів за межами реалізованих продуктів або послуг.

Цю тенденцію підтверджує й успішна діяльність компанії Zappos, річний валовий обсяг продажів якої з 2001 по 2013 рік збільшився до 2 млрд дол. Приблизно 50% усіх покупок компанії здійснюються постійними клієнтами, й ще 20% замовлень надходять від нових споживачів, які відвідали сайт за рекомендацією задоволених покупців. Тоні Шей (CEO Zappos) так пояснює цей успіх: «Наша філософія полягала в тому, щоб більшу частину грошей, які ми могли витратити на рекламу, інвестувати в покращення обслуговування клієнтів та формування в них позитивного враження про компанію, а маркетингом нехай займаються наші покупці, розповідаючи про нас повсюди» [Тоні Шей. Доставляя щастя].

В оргструктурі багатьох успішних компаній існують підрозділи Управління Досвідом Споживачів (Customer Experience Management department), діяльність яких полягає [15] у комплексному управлінні появою клієнта, взаємодії та транзакціями кожного клієнта. На відміну від підрозділів сервісного обслуговування клієнтів, які намагаються скоротити час та кошти на обслуговування клієнтів, підрозділи з управління досвідом клієнта, намагаються збільшити час, проведений з клієнтами для кращого їх розуміння. Підрозділи з сервісного обслуговування вступають у взаємодію з клієнтами у разі виникнення певних проблем, підрозділ з управління споживчим досвідом між тим завжди шукають шляхи для взаємодії зі споживачами, навіть до того як вони дійсно стали споживачами. Таким чином, метою цих підрозділів є забезпечення задоволення споживачів протягом усього життєвого циклу споживачів від виявлення, залучення й взаємодії до покупки, використання, підтримки, лояльності та захисту.

Так, у штатному розкладі компанії «Київстар» існує посада Digital customer experience manager, основним завданням працівника на цій посаді є [16] «забезпечення кращого клієнтського досвіду на електронних каналах», а до основних обов'язків відносяться «визначення потреб клієнтів на електронних каналах та моделювання сценаріїв їх поведінки, участь у процесі розвитку електронних каналів у якості «адвоката клієнта» для внесення необхідних змін з точки зору кращого задоволення потреб клієнтів». Та, на думку керівника цього департаменту компанії «Київстар», «посада фахівця – customer experience з часом має зникнути, а клієнтський досвід має стати метою та невід'ємною частиною усіх відділів компанії» [16].

Компанії можуть впливати на досвід споживачів, а через нього і на їхнє задоволення, спрямувавши свої зусилля на підвищення відповідності споживчого досвіду очікуванням. Розуміючи етапи процесу формування задоволення покупців, маркетингологи компанії можуть визначити найбільш важливі фактори, які впливають на цей процес, та виявити можливості маркетингу для формування задоволення споживачів. Управління споживчим досвідом – діяльність, спрямована на формування та збагачення споживчого досвіду, яка включає аналіз, оптимізацію та передачу унікального, позитивного та цінного з точки зору споживача досвіду. Управління споживчим досвідом – процес, який включає такі блоки: аналіз, розробка, впровадження, оцінка.

На етапі аналізу досліджується шлях покупця, основні точки контакту, в яких споживач отримує

найбільш значимий досвід, варіанти покращення досвіду. Точки контакту – області стикання клієнта з продуктом або послугою на всіх етапах циклу взаємодії: до покупки, під час покупки, під час використання, після використання, під час вторинної покупки тощо. У статті Harvard Business Review «The truth about customer Experience» автори наводять таке визначення точок контакту – «критичні моменти взаємодії споживачів з організацією та її пропозиціями в процесі покупки та після» [17]. Найбільш поширеним інструментом аналізу споживчого досвіду є споживчі карти, але їх побудова є досить складним процесом, адже більшість компаній обслуговує декілька сегментів споживачів, які, як правило, використовують декілька каналів комунікацій [18].

Очікування клієнтів можуть суттєво відрізнятися від того, що вважає важливим для них компанія. Іноді компаніям для покращення споживчого досвіду клієнтів достатньо переглянути процес їхнього обслуговування, який, на думку споживачів, є занадто складним та незрозумілим, або таким, що потребує надмірних витрат часу. Прикладом такого покращення є послуга, яку пропонує своїм клієнтам ПАТ «МЕГАБАНК». Будь-який підприємець Харківщини має можливість через сайт банку передати свій електронний запит на відкриття поточного рахунку та миттєво отримати його номер. Також, залишивши в електронній заявці дату відвідування відділення банку для передачі пакета документів на відкриття поточного рахунку, клієнт має можливість під час візиту в «МЕГАБАНК» одразу отримати підготовлений пакет документів із послуг, які його зацікавлять (заяви, договори, анкети). Така інновація надає всім потенційним клієнтам банку можливість мінімізувати витрати часу на відвідування банку і оформлення необхідних документів [19].

На етапі розробки приймаються рішення щодо моделі бажаної поведінки споживача на його шляху до прийняття рішення про покупки. Здійснюється вибір інструментів та засобів, використовуючи які можливо покращити досвід споживача та спонукати до дій, підвищити його задоволення від продукту/послуги та збільшити лояльність.

На етапі впровадження необхідно провести навчання персоналу і цей етап вважається найбільш складним, але і найбільш важливим. Саме працівники, які постійно спілкуються з клієнтами, краще за всіх знають потреби клієнтів. Необхідно організувати постійний збір інформації від персоналу, тому що без неї неможливо виділення на фоні конкурентів.

На етапі контролю та оцінки здійснюється контроль якості того досвіду, який споживач отримує від взаємодії з компанією. Вимірювання рівня задоволеності або невдоволення клієнтів має носити постійний характер та мати зворотній зв'язок. Корисними методами дослідження є: «таємничий покупець», дослідження задоволеності та лояльності покупців, бенчмаркінг.

Для оцінки можна використовувати:

- опитування (прямі запитання щодо рівня задоволеності);
- непрямі методи.

До непрямих методів належать систематичний аналіз скарг клієнтів та аналіз втрачених замовлень. Найбільш важливим критерієм успіху компанії є довгострокова задоволеність клієнтів, можна вважати, що в сучасних умовах, управління задоволеністю клієнтів – це і є управління маркетингом.

Для оцінки лояльності клієнтів фахівці радять використовувати індекс споживчої лояльності (NPS), на основі якого можна визначити, зрозуміти та покращити

щити не лише рівень лояльності, але й якість споживчого досвіду [20]. У процесі опитування клієнт відповідає на єдине запитання: «З якою вірогідністю Ви порекомендуєте нас друзям?» та робить вибір за 10-бальною шкалою. За результатами відповідей респонденти діляться на три групи: промоутери (оцінки 9-10), найбільш лояльні до компанії; нейтралі (оцінки 7-8), задоволені компанією, але не бажають рекомендувати компанію іншим; критики (оцінки 1-6), незадоволені, не будуть рекомендувати компанію. Індекс NPS розраховується як різниця між відсотковим співвідношенням «промоутерів» й «критиків».

Крім того, в якості оцінки можна застосовувати показники відношення клієнта до бренда [21]. Їх можна визначити за результатами позитивних відповідей споживачів на такі запитання: «Це мій бренд»; «Це бренд, якому я можу довіряти»; «Я можу рекомендувати цей бренд своїм друзям».

Якщо поєднати ці показники з іншими критеріями (рівень продажів, доля ринку), можна визначити основні фактори успіху чи неуспіху бренду.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна сформулювати такі висновки:

- на сучасних ринках акцент у конкурентній боротьбі зміщується від якості продуктів, які практично усі є уніфікованими, до якості обслуговування та управління досвідом споживача;

- лояльність та рівень задоволеності клієнтів залежать від досвіду клієнтів, сформованого під впливом отриманих вражень, в процесі взаємодії з компанією та її продуктом;

- сучасним компаніям необхідно ретельно підходити до процесу формування споживчого досвіду, постійно досліджуючи зміни щодо задоволеності та вражень споживачів.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на розробку інструментарію щодо формування й управління досвідом споживачів та методів оцінки лояльності споживачів на основі отриманого досвіду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Забыть о монологе [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kommersant.ru>.
2. Херстатт К. Управление технологией и инновациями в Японии // К. Херстатт. – М. : Волтерс Клувер, 2009. – 512 с.
3. Study: 82% Of U.S. Consumers Bail On Brands After Bad Customer Service [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://techcrunch.com/2010/10/13/customer-service-rightnow>.
4. Шеховцов А. Незабываемый потребительский опыт [Електронний ре-сурс]. – Режим доступу : <http://www.strategy.com.ua>.
5. Четыре простых подхода к улучшению клиентского опыта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://acativa.com.ua/news/Four-Ways-To-Improve-The-Buyer-Experience-Starting-Today>.
6. Business Battleground: The Future [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cdn.beyondphilosophy.com/wp-content/uploads/2013/11/B-Philosophy.pdf>.
7. Маркеева А.В. Современные подходы к определению потребительского опыта в журнале European social science journal, № 7, 2011. – С. 378-384.
8. Alexander Smuchnikov СЕМ и CRM. В чем разница? [Електронний ре-сурс]. – Режим доступу : <http://www.ctnews.ru/articles/crm/cem-vs-crm.html>.
9. Кадников В. Управление потребительским опытом: [Маркетинг и коммуникации] / В. Кадников // Банковский менеджмент : Научно-практич. журнал. – 2008/2. – № 8. – С. 52-56.
10. Customer Experience – что делать бренду на своей территории [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.plenum.ru/articles/customer_experience_что_делат_бренду_na_svoey_territorii.
11. A customer experience definition to guide organizations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://beyondphilosophy.com/customer-experience>.
12. Customer Loyalty is More Than Points [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ritzcarltonleadershipcenter.com/2014/05/customer-loyalty-is-more-than-points>.
13. Hartman A., LeGrande C. Ruthless Execution. How Business Leaders Manage Through Turbulent Times // A. Hartman, C. LeGrande, Pearson FT Press, 2014. – 176 p.
14. Кинотеатр с кроватями от IKEA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.computerra.ru/111698/kinoteatr-s-krovatyami-ot-ikea>.
15. Шей Т. Доставляя счастье. От нуля до миллиарда. История создания выдающейся компании из первых рук // Т. Шей, Из-во: Манн, Иванов и Фербер 2013. – 304 с.
16. Customer Support vs. Customer Experience Management: Both essential but not the same [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.volarisgroup.com/blog>.
17. Бизнес-конференция «Customer Experience Management». Клиентский сервис глазами топ-менеджмента [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kagroup.com.ua/pastevents>.
18. Rawson A., Duncan E., Jones C. The Truth About Customer Experience [Електронний ресурс]. – Режим доступу : hbr.org/2013/09/the-truth-about-customer-experience.
19. Дениз Ли Йон 7 шагов по улучшению потребительского опыта ваших клиентов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hbr-russia.ru/prodazhi-i-marketing/brending-i-razvitie-produkta>.
20. Услуги клиентам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.megabank.net>.
21. NPS – как метод оценки лояльности клиентов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sic-group.com.ua/nps-kak-metod-otsenki-loyalnosti-kliientov>.
22. Халлоран Т. Простой способ понять, за что покупатели любят ваш бренд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hbr-russia.ru/prodazhi-i-marketing>.

УДК 658.8:005.56 – 024.62
JEL M31

Губерник А.А.
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры маркетинга
Одесского национального экономического университета,
генеральный директор ООО «Технопарк Хемо-Поль»*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТЕХНОПАРКОВ В УКРАИНЕ

В статье рассматриваются вопросы, касающиеся деятельности таких научно-образовательно-промышленных комплексов, как технопарки. Исследуется опыт функционирования технопарков и тенденции их развития в наиболее развитых странах мира. Изучаются проблемы формирования и развития технопарков как элемента инновационной инфраструктуры производства в современных условиях Украины.

Ключевые слова: технопарк, инновационная инфраструктура, государственная поддержка.

Губерник А.О. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТЕХНОПАРКІВ В УКРАЇНІ

В статті розглядаються питання щодо діяльності таких науково освітньо-промислових комплексів, як технопарки. Висвітлюється досвід функціонування технопарків та тенденції їх розвитку у провідних країнах світу. Досліджуються проблеми формування та розвитку технопарків як елементу інноваційної інфраструктури виробництва в сучасних умовах України.

Ключові слова: технопарк, інноваційна інфраструктура, державна підтримка.

Gubernyk A.A. TECHNOPARKS: PROBLEMS OF FORMATION IN UKRAINE

The issues relating to the activities of such scientific and educational-industrial complexes as technoparks were discussed. Examines the experience of functioning of technoparks and trends of their development in the most developed countries in the world. The problems of formation and development of industrial parks as an element of innovation infrastructure of production in modern conditions of Ukraine were studied.

Keywords: Technopark, innovation infrastructure, government support.

Постановка проблеми. Соціально-економічний прогрес в сучасній Україні неможливий без переходу до інноваційного науково-промислового розвитку, ґрунтованого на накопленні наукового високотехнологічного промислового капіталу при потужній підтримці держави. Інновації можуть масово породжатися тільки соціально-економічною системою, інтегруючою науку, освіту і промисловість в єдиний науково-освітньо-промисловий комплекс, що представляє собою територіально-територіальні освіти: бізнес-інкубатори, регіональні інноваційні фонди, венчурні фірми і технопарки. Останні приваляють особливу увагу в питаннях оживлення економіки і надання їй інноваційного імпульсу.

Розвиток технопарків після Другої світової війни в США, Великобританії, Німеччині, Фінляндії показав високу ефективність таких територіально-освітньо-промислових освіти в формуванні інноваційної інфраструктури і скороченні часу впровадження нових наукових розробок в виробництво. Остання історія підтвердила цінність подібного досвіду в стрімкому інноваційному прориві в еліту світової економіки таких країн, як Китай і Індія. В ХХІ ст. досвід зарубіжних країн показує високу ефективність індустриальних парків, що підтверджується їх великим кількістю: в США зараз діє 400 таких парків, в Чехії – близько 140, в Польщі – більше 60, в Турції – 262. Во В'єтнамі, де створено близько 200 індустриальних парків, на них припадає 25% ВВП і 40% залучених інвестицій.

Слід зауважити, однак, що необхідним умовою інноваційної діяльності во всіх без виключення країнах є проведення державою комплексних заходів по підтримці інноваційної діяльності і інноваційних структур, в т. ч. технопарків. Реалії міжнародного досвіду свідчать, що

підвищений рівень витрат при розробці інновацій, а також високий рівень ризику при виведенні інноваційної продукції на ринок вимагає обов'язкової державної підтримки. В більшості швидко розвиваючихся країн технопарки виступають основними елементами інфраструктури, що забезпечує функціонування інноваційної моделі національної економіки. Тому така організаційна форма може стати одним з базисних елементів, що рухає розвиток наукоємних секторів економіки.

Історія розвитку технопарків в Україні за останні 20 років показує складність процесу організації і ефективного становлення таких науково-освітньо-промислових комплексів. Динаміка і трансформація соціально-економічних умов країни, вимагає сучасного переосмислення існуючого положення технопарків і виявлення проблем, пов'язаних з їх організацією і функціонуванням в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню технопарків як форм інноваційної інфраструктури, як територіально-освітньо-промислових освіти в Україні, їх особливостей і перспектив розвитку приділяється велика увага в офіційних документах і наукових виданнях. Дані проблеми освідлювались в роботах Макарова В.Л., Геєца В.М., Кінаха В.П., Семіножко В.П., Греченко А.А., Іванової І.С., Логачева В.А., Мазур А.А., Осокіної Н.В., Романець І.В., Урбан М.С. і др.

Виділення нерешених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, трансформаційні процеси, пов'язані з переходом до постіндустріального суспільства, а в останнє час, по думці багатьох економістів-теоретиків, до неіндустріального суспільства, вимагають нового осмислення існуючого. Поки ще недостатньо вивченими залишаються проблемні аспекти інноваційного розвитку економіки Укра-

ины в целом и становления инновационной инфраструктуры как ее необходимой составляющей. Особенно это касается технопарков. Изучению проблем развития технопарков в условиях современной экономики Украины и посвящена данная статья.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Исследование проблем формирования и функционирования технопарков Украины в кризисных условиях второго десятилетия XXI века.

Изложение основного материала исследования. В Украине первые технопарки появились в 2000 г. как структуры, задачей которых является объединение научных исследований, разработок новых технологий с внедрением в производство и выпуск конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках высокотехнологичной продукции. Предусмотренная Законами «Об инновационной деятельности», «О специальном режиме инновационной деятельности технологических парков», принятые Верховной Радой в 1999 и 2000 гг. государственная поддержка инноваций, создание технопарков, бизнес-инкубаторов и других инновационных структур уже в 2003–2004 гг. позволила существенно улучшить ситуацию в этой сфере [1; 2]. Но, к сожалению, вследствие изменений законодательства, а также вследствие широкой политической кампании вытеснения технопарков из экономической и общественной жизни страны, условия их деятельности резко ухудшились. В марте 2006 г. экономические статьи в законе о технопарках были частично восстановлены, но их практическое выполнение не было обеспечено [3, с. 112].

В результате за последние 22 года в Украине происходят следующие процессы [4, с. 60]:

- в 3,3 раза снизилась численность работников в инновационной сфере (в США и Западной Европе за это время она выросла в два раза, в Юго-Восточной Азии – в 4 раза);

- в 3,5 раза снизилось количество исследователей в области технических наук (при этом в 5,6 раза увеличилась их численность в политических науках, в 3,5 – в юридических);

- в 14,3 раза уменьшилось освоение новых видов техники;

- в 5,5 раза (с 60% до 11,2%) упала доля инновационно-активных промышленных предприятий (в России их доля составляет 10%, в Польше – 16, в ЕС – в среднем 60);

- практически полностью разрушена отраслевая наука (из 220 организаций осталось только 20), то есть разорвалась цепь НИР – ОКР – внедрение);

- прирост ВВП за счет внедрения новых технологий в Украине составляет 0,7%, тогда как в развитых странах этот показатель достигает 60–90%.

Данные убедительно демонстрируют ситуацию, при которой экономика Украины срочно нуждается в модернизации. Инновационная деятельность является одним из важнейших системных факторов, которые при правильном использовании могут позволить выйти из современной кризисной ситуации и обеспечить национальную безопасность государства. И в этой связи активизация инновационной деятельности приобретает особое значение.

Показательным в данном контексте является индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index). Он представляет глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по 113 переменным, которые детально характеризуют конкурентоспособность страны.

Согласно этому рейтингу, за 2014–2015 гг. среди 144 стран по показателю экономической конкурен-

тоспособности Украина занимает 76-е место и ее индекс составляет 4,1, что ниже показателя таких государств, как Эстония – 4,7, Коста-Рика – 4,4, Руанда – 4,3 [5].

Индекс дает возможность ориентироваться бизнесу на международном рынке и должен использоваться государствами, которые стремятся к повышению конкурентоспособности и ликвидации препятствий на пути инновационного развития в качестве инструмента для анализа проблемных моментов и разработки стратегий по достижению устойчивого экономического прогресса. Представители Всемирного экономического форума указывают, что конкурентоспособность национальных экономик определяется многочисленными и весьма разноплановыми факторами. Наряду с институциональными факторами решающее значение могут иметь образование и повышение квалификации рабочей силы, постоянный доступ к новым знаниям и технологиям.

В последние годы попытки частично решить проблему формирования инновационной инфраструктуры в Украине за счет создания системы технопарков потерпели неудачу. К 2015 г. в стране было официально зарегистрировано 16 технопарков, из них реально функционировало лишь семь. В целом, в короткой истории отечественных технопарков четко прослеживаются три этапа по результату деятельности их функционирования [3, с. 35; 4 с. 74]:

1. этап интенсивного роста (2000–2005 гг.);
2. этап стремительного падения (2005–2011 гг.);
3. сворачивание деятельности с 2012 г.

Сегодняшняя ситуация ставит вопрос об анализе ошибок, которые привели к сворачиванию технопарков или невозможности их функционирования в условиях Украины. По мнению большинства аналитиков, если в ближайшее время не будут приняты кардинальные меры по нормализации работы технопарков, совершенствованию нормативно-законодательного регулирования их деятельности и наведению порядка в практике работы соответствующих государственных органов, то технопарки – эти единственные в стране инновационные структуры, которые реально работали, – прекратят свое существование. В общем виде главные проблемы можно охарактеризовать следующим образом:

1. В стране отсутствует стратегический контроллинг системы технопарков, а именно – поддержка их стратегического управления, обеспечение взаимодействия планирования и контроля на стратегическом уровне, обеспечение на государственном уровне качественной и своевременной информацией, достаточной для принятия взвешенных управленческих решений. В связи с этим существует острая необходимость детально исследовать работу украинских технопарков, их преимущества и недостатки, определить и экономически обосновать варианты их дальнейшего развития и **взаимоотношений с государством**. Аналитики указывают, что нынешние проблемы технопарков – это не результат сегодняшнего финансового и политического кризиса, это результат пренебрежения государством научно-технической и инновационной сферы, которая накапливалась годами [4, с. 75].

2. Несовершенство институциональной основы эффективного функционирования таких хозяйственно-территориальных образований, как технопарки. Существующее правовое регулирование имеет значительные противоречия, требует обеспечения согласованности прав участников процесса и соответствия нынешним реалиям экономической и политической ситуации в стране.

На главные ошибки в законодательной основе системы технопарков указывает Соловьев В.П. [6, с. 19]: «...если иметь в виду поддержку массового характера инновационной деятельности, то в значительной степени это можно объяснить ошибочным выбором основных объектов инвестирования. Такими объектами были определены «инновационные проекты». В Украине не существует **законодательного регламента в отношении структуры, формы и содержания инвестиционных проектов** в отличие от регламентации деятельности предприятий и административных территорий. Это означает, что предприятия и административные территории могут быть относительно стабильными автономными субъектами экономической деятельности, а инвестиционные проекты – *не могут*, поскольку проект – всего лишь руководство к действию. ...Следующей фатальной ошибкой было признание за технопарком как права, так и, по существу, обязанности заниматься коммерческой деятельностью. Об этом свидетельствует, в частности, предоставление технопарку льгот по налогам на прибыль и на добавленную стоимость. На самом деле технопарки должны всего лишь способствовать налаживанию понятийного интерфейса между теми, кто в состоянии предложить новшества, и теми, кому эти новшества могут быть интересны (чтобы их использовать или чтобы не дать ими воспользоваться конкурентам)».

3. Нестабильная финансовая поддержка, большинство действенных форм экономической поддержки отменены. Государственная финансовая поддержка законодательно не предусмотрена на организацию и функционирование самого ТП. Вместе с тем, опыт всех стран, успешно интегрирующих технопарки в инновационную составляющую экономики страны, показывает обязательное государственное финансирование данных структур. Еще в 1996 г. китайские лидеры отмечали, что создание технопарков стало наибольшим достижением развития высоких технологий Китая в XX веке [4, с. 59]. С пониманием важной роли технопарков в успешно развивающихся странах на государственном уровне заботятся о введении специальных финансовых режимов содействия технопаркам. Это – налоговые и таможенные льготы, кредиты на льготных условиях, целевое финансирование отдельных инновационных разработок, государственный заказ на инновационную продукцию и т. д. При наличии такой поддержки со стороны государства технологические парки обеспечивают создание новых рабочих мест, развитие высокорентабельных видов бизнеса и наполнение национальных рынков наукоемкой технологической продукцией. В большинстве случаев государство является наиболее значимым инвестором, что дает возможность серьезного финансирования и, в свою очередь, позволяет поддерживать конкурентоспособность государства в различных отраслях промышленности. Кроме того, технопарки способствуют присутствию конкурентоспособной продукции этих стран на мировых рынках товаров и услуг.

Важной составляющей финансовых ресурсов парка могут стать инвестиции и венчурный капитал, которые осуществляют финансирование венчурных проектов и инновационных научных исследований. Причиной такого тесного сотрудничества научных парков и венчурных фондов за рубежом является относительная уверенность последних в реализуемости проектов и создании благоприятных условий для них со стороны государства. Случаи финансирования отечественных проектов научных и технологических парков венчурными и инвестиционными фондами

очень редки. В Украине существует неопределенность государственной поддержки и непривлекательность научно-технологического развития для инвесторов, особенно в последние годы.

4. Отсутствие единого понятийного аппарата и, как следствие, разночтения в содержании понятия «технологический парк». В Украине не делается даже попытки рассмотреть с единой точки зрения, в том числе в правовом аспекте, такие инновационные структуры, как технологические парки, научные парки, индустриальные (грюндерские) парки, бизнес-инкубаторы, инновационные центры, кластерные объединения, технологические платформы. Это приводит к юридическим и организационным недоразумениям и барьерам, увеличивает риски деятельности. При проработке этого вопроса необходимо учитывать особенности текущего момента, национальную и региональную специфику экономического развития в Украине и возможности создания инновационных хозяйственно-территориальных образований как действующих элементов современной инновационной инфраструктуры.

Важно также понимать, что в мире существует признанная Международной ассоциацией научных парков (IAP) тенденция изменения формата функционирования научных и технологических парков. Трансформация понятий и их содержания в соответствии с бурно развивающимся в XXI ст. научно-техническим прогрессом и информационно-коммуникационными технологиями форм существования и инструментов взаимодействия участников процесса и происходит каждые 15–20 лет. В связи с этим следует в корне менять концептуальные основы создания и функционирования технологических парков в Украине с учетом мирового и накопленного национального опыта, менять вектор их развития, настраивая его на мировые тенденции данного процесса.

5. Недостаточная маркетинговая деятельность как государства, так и самих технопарков. Практически отсутствует информация о деятельности технопарков, об услугах, которые они предлагают, о трудностях, которые испытывают, и необходимой помощи со стороны маркетинговых агентств и возможных вариантах инвестирования инновационных проектов. Необходима грамотная маркетинговая деятельность технопарков по созданию и продвижению своих услуг с целью ускорения коммерциализации инноваций. Как и для любого предприятия в рыночной среде, маркетинг технопарков предполагает:

- изучение особенностей маркетинговой среды данного территориально-хозяйственного образования, в том числе макро- и микромаркетинговой среды;
- формирование маркетинговой системы информации данного технопарка; проведение систематических маркетинговых исследований по динамике и тенденциям спроса и предложения на рынке предлагаемых технопарком услуг;
- сегментирование рынка и выбор своих рыночных ниш: определение своей целевой аудитории; с помощью маркетинговых исследований понимание поведения потребителей для их эффективного предложения и реализации; позиционирование технопарка на локальном, государственном и международном рынках инновационных продуктов и услуг;
- маркетинговое стратегическое планирование: исследование конкурентной среды и оценка своих конкурентных преимуществ, выбор стратегии развития и составление плана;
- разработка комплекса маркетинга: товарной, ценовой, коммуникативной политики и политики распределения продукции и услуг технопарка;

– маркетинговий контроль и аудит деятельности технопарка, проверка полученных результатов и корректировка с тактическими планами маркетинговой деятельности.

Выводы данного исследования. Деятельность таких новых хозяйственно-территориальных образований, как технопарки, требует пристального внимания. Зарубежный опыт показывает, что они могут существенно влиять на формирование инновационной инфраструктуры на разных иерархических уровнях. В современной экономике Украины существуют барьеры, препятствующие развитию сети технопарков. Для их преодоления требуется прежде всего осмысление проблем, связанных с формированием и эффективным функционированием технопарков в сложившейся социально-экономической ситуации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» // Верховна Рада України : Закон від 16.07.1999 р. № 991-XIV (поточна редакція станом на 05 груд. 2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/991-14>.
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та інших законів України» // Верховна Рада України : Закон від 12.01.2006 р. № 3333-ГУ (за станом на 01 червня 2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3333-15>.
3. Романец І.В. Удосконалення національної моделі технологічних парків України / І.В. Романець // Регіональна бізнес-економіка та управління. 2013. – № 3(39). – С. 31–38.
4. Мазур А.А. Технологічні парки України / А.А. Мазур, С.В. Пустовийт // Наука та інновації. 2013. – № 3. – Т. 9. – С. 59–72.
5. Рейтинг глобальної конкурентоспособности. World Economic Forum, 2014. The Global Competitiveness Report 2014–2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>.
6. Соловйов В.П. Технологічні парки в Україні: від вихідної концепції – до реальної практики / В.П. Соловйов // Наука та наукознавство. 2014. – № 1. – С. 15–20.
7. Технологічні парки: світовий та український досвід / За ред. Д.В. Табачника, О.А. Мазура. – К. : ТП ІЕЗ, 2004. – 248 с.

УДК 338

Гудзь Ю.Ф.

*кандидат економічних наук, докторант
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ

У статті відображено теоретичні основи сутності фінансового потенціалу переробних підприємств. Визначено місце фінансового потенціалу в економічному потенціалі підприємства. Проведено обґрунтування впливу факторів на формування фінансового потенціалу підприємства. Досліджено практичні й методичні аспекти оцінки фінансового потенціалу переробного підприємства та умов його формування. Узагальнено показники оцінки фінансового потенціалу переробних підприємств.

Ключові слова: фінансовий потенціал, методика оцінки фінансового потенціалу, переробні підприємства.

Гудзь Ю.Ф. ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

В статье отражены теоретические основы сущности финансового потенциала перерабатывающих предприятий. Определено место финансового потенциала в экономическом потенциале предприятия. Проведено обоснование влияния факторов на формирование финансового потенциала предприятия. Исследованы практические и методические аспекты оценки финансового потенциала предприятия и условий его формирования. Обобщены показатели оценки финансового потенциала.

Ключевые слова: финансовый потенциал, методика оценки финансового потенциала, перерабатывающие предприятия.

Gudz Y.F. THE FINANCIAL POTENTIAL OF PROCESSING AGRICULTURAL ENTERPRISES AND THE METHODS OF EVALUATION

The place of financial potential in the economic potential of the enterprise. A study of influence of various factors on the formation of the financial potential of the enterprise. Practical and methodological aspects of enterprise financial potential assessing and the conditions of its formation are considered. Indicators of assess the financial potential are generalized.

Keywords: financial potential, methods of the financial potential assessment, processing agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Становлення ринкової економіки, поява фінансових та продовольчих ринків для переробної промисловості АПК зумовлюють необхідність проведення такого важливого напряму аналітичної роботи, як оцінка фінансового потенціалу переробних підприємств. Фінансовий потенціал підприємства складається з власних, залучених і запозичених ресурсів. Ефективне і раціональне їх використання дає змогу говорити про фінансову стійкість підприємства та появу експортних можливостей виходу на світові ринки. Тому виникає проблема пошуку таких методів і технологій оцінки фінансового потенціалу підприємства, які дозволять

виявити потенційні можливості й резерви, виробити ефективні стратегії розвитку та встановити ознаки, які свідчать про наявність відхилень і недоліків у діяльності суб'єктів господарювання АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні методи дослідження фінансового потенціалу підприємств розглянуто у працях таких вітчизняних вчених, як О.Я. Базілінська [1], Б.Є. Бачевський [2], М.М. Бердар [3], Б. Колас [4], Г.А. Крамаренко [5], Л.О. Омелянович [6] та інші. Проте, незважаючи на значне коло практичних, методичних, теоретичних досліджень із цієї проблематики, аналіз літератури з даної теми виявив відсутність єдиного трактування

сутності фінансового потенціалу та єдиного підходу до проведення його оцінки, залишаючи дискусійні моменти для подальшого дослідження. Тому існує необхідність глибоких наукових досліджень із приводу уточнення сутності фінансового потенціалу як економічної категорії, пошуку нових методів його оцінки, технологій вияву фінансових резервів підприємств, що зумовлює актуальність обраної теми.

Метою даної роботи є визначення сутності «фінансового потенціалу» як економічної категорії, методів і методик оцінки фінансового потенціалу переробних підприємств та його резервів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Один із важливих секторів економіки України, який бере участь у формуванні продовольчої безпеки держави та її експортного потенціалу, – це переробна промисловість АПК. Агропромисловий комплекс є складовою частиною економіки України, де виробляється життєво важлива для суспільства продукція й зосереджено величезний економічний потенціал. Розвиток агропромислового комплексу у вирішальній мірі визначає стан всього народногосподарського потенціалу, рівень продовольчої безпеки держави, а також соціально-економічну обстановку в суспільстві.

Проблема фінансового забезпечення є актуальною для переробних підприємств АПК особливо в сучасних умовах. Продуктивність старих переробних підприємств, що збереглися ще від радянських часів, скоротилася удвічі, оскільки жодної реструктуризації цих підприємств не відбулося, незважаючи на зменшення попиту на їхню продукцію через те, що споживачі дедалі більше почали віддавати перевагу імпорту. Як не дивно, але більш продуктивні вітчизняні переробні підприємства виявилися найменш рентабельними відповідно до світових стандартів і, загалом, не змогли здобути відповідне місце на світовому ринку. Тому в Україні має місце експорт сільськогосподарської продукції за кордон без глибокої переробки сировини. Для України корисним і важливим є досвід Нідерландів, які протягом тривалого часу перебувають на другому місці у світі за експортом продукції агропромислового комплексу, та Франції (3-4 місце), де у структурі експорту домінує не сировина, а продукція харчової промисловості з глибоким ступенем переробки.

Україна як член ФАО ООН включена до системи «Глобалагро», яка визначає планування виробництва продовольства і його розподіл у глобальному вимірі для задоволення потреб людства у продуктах харчування на рівні, який забезпечуватиме нормальний інтелектуальний та фізичний розвиток будь-якої людини у будь-якому регіоні чи країні світу, згідно з встановленими нормами [7, с. 88].

Будь-яке переробне підприємство АПК має шанси на розвиток лише у тому випадку, коли воно виконує свою функцію у «Глобалагро». Розуміння глобальної трансформації, як вказує М. Кастельс, вимагає і можливо більш глобальної перспективи (у рамках досвіду і знань суб'єкта) [8, с. 88].

Основною проблемою розвитку переробних підприємств сьогодні є повільне оновлення технічної бази при високому ступені зносу основних виробничих фондів. У таких умовах фінансово-інвестиційні можливості підприємства визначають перспективи його інноваційного розвитку та можливості забезпечення і підтримки необхідного рівня конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках. Лише за умови розробки ефективного механізму управління фінансовим потенціалом підприємства можлива його адаптація до постійних змін

внутрішнього та зовнішнього середовища на основі забезпечення виробничої і фінансової гнучкості, обґрунтованої достатнім рівнем фінансових можливостей та наявністю реальних перспектив фінансового розвитку.

В економічній літературі існує велика кількість визначень фінансового потенціалу різних у трактуванні, але схожі за суттю. Термін потенціал походить із латинської мови й означає приховані можливості, що у виробничій практиці завдяки деяким зусиллям можуть перейти в реальну дійсність.

Велика радянська енциклопедія трактувала «потенціал» як «...засоби, запаси, джерела, що є в наявності і що можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, здійснення плану; рішення будь-якого завдання; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області» [9].

П.А. Фомін і М.К. Старовойтов дають таке визначення: «фінансовий потенціал підприємства – це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату» [10, с. 81].

З позиції прав власності розрізняють фінансовий потенціал держави, фінансовий потенціал юридичних осіб, фінансовий потенціал населення; в залежності від часу відтворення – фінансовий потенціал накопичений у попередні роки і поточний фінансовий потенціал [2, с. 392].

Також виділяють широке поняття фінансового потенціалу, що відображає усю сукупність економічних активів, які мають вартісну основу і здатні виступати джерелом фінансових засобів у результаті їх реалізації, застави, оренди тощо [11, с. 267].

Ще одну інтерпретацію фінансового потенціалу пропонує Т. Паєнко [12, с. 96]. Він вважає, що фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку.

О. Соколов доводить, що фінансовий потенціал – це наявність фінансових можливостей підприємства для інвестування коштів у поточну діяльність, перспективний розвиток та нарощування його виробничого потенціалу [13, с. 23].

Більш повну характеристику фінансового потенціалу можна знайти у О. Белова. Він вказує, що фінансовий потенціал – це сукупність фінансових спроможностей та можливостей, які має в своєму розпорядженні підприємство. При цьому він конкретизує: спроможності – це всі його фінансові ресурси, а можливості – це, по-перше, механізм, який забезпечує їх використання для досягнення певної мети, по-друге, це ті напрями, «двері», які відкриті для підприємства з даним потенціалом [14, с. 24-29].

Таким чином, виходячи з вищевикладеного, ми визначаємо фінансовий потенціал як фінансові ресурси, з приводу яких виникають відносини на підприємстві з метою досягнення його ефективного функціонування (високих показників, ліквідності, прибутковості, платоспроможності, стійкості та інших фінансових показників). Аналіз різних трактувань категорії «фінансовий потенціал» дозволяє визначити, що основною метою його оцінки є визначення використовуваних ресурсів та їх застосування для досягнення максимально можливого ефективного рівня функціонування підприємства (табл. 1).

Внаслідок проведеного дослідження ми окреслили такі ключові моменти, які включає у себе велика кількість трактувань сутності фінансового потенціалу для переробного підприємства:

- включає у себе резерви фінансових ресурсів як наявних, так і прихованих;
- передбачає сукупність певних можливостей та здатностей підприємства, що можуть бути реалізовані за певних умов;
- передбачає підвищення за його рахунок стійкості та конкурентоспроможності підприємства;
- фінансовий потенціал є ширшим поняттям, ніж фінансові ресурси, оскільки включає у себе останні;
- передбачає досягнення певного позитивного результату внаслідок його використання, як правило це фінансовий результат;
- передбачає мобілізацію наявних фінансових ресурсів для забезпечення ефективності функціонування підприємства.

Ще одним важливим моментом формування фінансового потенціалу є сукупність факторів внутрішнього та зовнішнього середовища для переробних підприємств, що постійно впливають на фінансовий потенціал зокрема. Фінансовий потенціал варто розглядати не як ізольований елемент підприємства, а як елемент, що впливає на його розвиток, з усіма факторами внутрішнього і зовнішнього середовища.

Важливою характеристикою фінансового потенціалу є розгляд його у динаміці, оскільки основним чинником його дестабілізації є саме зовнішнє середовище функціонування підприємства. Саме тому варто прийняти до уваги те, що рівень фінансового потенціалу залежить від наявності власних фінансових ресурсів та умов доступу до фінансових ресурсів, що можуть бути залучені підприємством із зовнішнього середовища. Варто відзначити, що фінансовий потенціал необхідно поділяти на короткостроковий та довгостроковий, оскільки періоди його існування відрізняються, що пояснюється виникненням у довгостроковому періоді більшої кількості факторів впливу і ризику, які мають тенденцію до негативних впливів на рівень фінансового потенціалу у довгостроковому періоді.

Варто зазначити, що для ефективного формування і використання фінансового потенціалу необхідно взяти до уваги також і людський фактор, а саме підприємницькі здібності. На нашу думку, на будь-якому підприємстві необхідно адекватно оцінювати поточні та перспективні фінансові можливості й перетворювати вхідні ресурси в економічні та фінансові блага. Це є завданням керівника підприємства, який за умови наявності високого рівня підприємницьких здібностей зможе максимально задовольнити потреби організації в умовах постійного динамізму підприємницького середовища.

На формування фінансового потенціалу також впливає і система управління підприємством. Якщо підходити до даного аспекту з точки зору ефективності, то при неефективному, несистемному управлінні підприємством втрачаються також й елементи фінансового потенціалу, які у недалекому майбутньому могли б бути визначальними для розвитку організації.

У науковій літературі багато уваги приділяється термінологічному аспекту і майже відсутні розробки оцінки рівня потенціалу підприємства. Жодне визначення не можна вважати «довершеним». Вагомим недоліком є також ігнорування його перспективної компоненти.

Виокремлюють такі етапи технології оцінки фінансового потенціалу підприємства [7, с. 43-45]:

1. На першому етапі проводиться оцінка поточного фінансового стану підприємства. Показники порівнюють із аналогічними показниками інших підприємств, які належать до того ж сектора економіки.
2. На другому етапі розглядають показники ефективності роботи підприємств. Розраховують рівні рентабельності як стосовно активів фірми, так і стосовно обсягу реалізованої продукції і наданих послуг.
3. На наступному етапі більш глибоко вивчають структуру капіталу фірми. Може бути встановлено співвідношення між величиною акціонерного капіталу й загальною сумою активів підприємств.

Таблиця 1

Трактатування поняття «фінансовий потенціал» вітчизняними вченими

№ п/п	Визначення поняття «фінансовий потенціал»	Автор
1.	Це сукупні фінансові можливості, які перетворюються на фінансові ресурси.	А.Е. Атаєва [15]
2.	Це рушійна сила, необхідна для переведення сконцентрованих на підприємстві ресурсів із статичного стану в динамічний, що забезпечує максимально ефективну реалізацію цілей та напрямів розвитку підприємства.	В. Бикова [16, с. 56]
3.	Це потенційні розміри доходів із урахуванням параметрів резервів, які не використовуються, неврахованих надходжень і втрат у результаті впливу різних факторів ризику.	Е.В. Боровикова [17]
4.	Це характеристика фінансового положення та фінансових можливостей підприємства.	В. Ковальов [18]
5.	Фінансовий потенціал розвитку підприємства – сукупність наявних фінансових ресурсів, можливостей системи щодо їхнього залучення та ефективного управління для досягнення тактичних цілей і стратегічної мети підприємства – максимізації вартості підприємства в довгостроковому періоді.	В.О. Кунцевич [19, с. 123-124]
6.	Фінансовий потенціал відображає не лише наявні фінансові ресурси, а й їхні резерви, котрі можуть бути використані за певних умов.	С.В. Онишко [20, с. 67-68]
7.	Це сукупність фінансових спроможностей і можливостей підприємства.	Ю.О. Путятін [21]
8.	Це сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів, що можуть бути мобілізовані та реалізовані фінансовою системою за певних умов для забезпечення сталих темпів економічного зростання у визначений період.	В. Свірський [22, с. 50]
9.	Фінансовий потенціал за своєю сутністю є ширшим, ніж фінансові ресурси і включає в себе останні.	П.А. Стецюк [23, с. 130]
10.	Це обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, що ними воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат.	О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк [24, с. 169]
11.	Це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату. Також його можна визначити як «... характеристику фінансової незалежності підприємства, його фінансової стійкості і кредитоспроможності».	П.А. Фомін, М.К. Старовойтов [10]

Систематизовано автором

4. На останньому етапі встановлюється система показників, які відображають якість цінного паперу.

Основним інструментом для оцінки фінансового потенціалу служить фінансовий аналіз, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити внутрішні й зовнішні відносини аналізованого об'єкта, а потім за його результатами прийняти обґрунтовані рішення [25, с. 392].

До найпростіших методів оцінки фінансового потенціалу, які можна постійно використовувати на переробних підприємствах, відносять:

– Горизонтальний аналіз. Сутність його полягає в побудові аналітичних таблиць, у яких абсолютні показники доповнюються відносними темпами зростання. Варто зауважити, що цінність результатів горизонтального аналізу істотно знижується в умовах інфляції.

– Вертикальний аналіз. Зображує структуру засобів підприємства та їх джерел.

– Коефіцієнтний аналіз – інтегральна рейтингова оцінка фінансового потенціалу підприємства, обчислення основних коефіцієнтів (фінансової незалежності, загальної ліквідності, самофінансування).

– Експрес-аналіз – поточний аналіз на основі основних показників [2, с. 328].

Горизонтальний і вертикальний аналіз взаємодоповнюють один одного. Аналіз, здійснений за допомогою коефіцієнтів, дозволяє оцінювати як поточне, так і в деякій мірі перспективне майнове і фінансове становище підприємства. Важливість експрес-аналізу обумовлена тим, що не завжди є можливість провести всебічний, детальний, поглиблений аналіз, адже досить часто виникає необхідність саме в оперативній, оглядової оцінці фінансового стану. Тому велика роль відводиться експрес-аналізу, який дозволяє швидко та своєчасно отримати основну інформацію необхідну для прийняття оперативних управлінських рішень.

Варто зазначити, що в наукових дослідженнях і в практиці діяльності вітчизняних переробних підприємств відсутні єдині підходи до оцінки фінансового потенціалу.

Методики, які пропонуються, здебільшого достатньо складні і не можуть використовуватися звичайними економістами-практиками та бізнесменами для планування своєї економічної діяльності. Існуючі методики не мають свого програмно-інформаційного вираження. У таблиці 2 розглядаються основні методи оцінки потенціалу, які можна використати як для оцінки фінансового потенціалу, так і сукупного економічного потенціалу переробного підприємства.

Таблиця 2

Методи оцінки потенціалу переробних підприємств

Назва методу	Сутність методу
Ресурсно-регресійний метод оцінки потенціалу	Передбачає використання кореляційно-регресійних моделей, що дозволяють описати залежність кінцевих результатів виробничо-господарської діяльності від зміни окремих чинників і умов. Цей метод дозволяє оцінювати вплив структурних змін потенціалу, визначити нормативи віддачі ресурсів, виявляти внесок окремих ресурсів у формування потенціалу.
Метод побудови залежностей «витрати – ефективність»	Доцільно використовувати, коли потенціал втілений у вигляді декількох можливих проектів розвитку підприємства. На основі використання цього методу створюється можливість визначення потенційних можливостей підприємства при зміні рівня того чи іншого ресурсу.
Параметричний метод	Полягає у здійсненні оцінки потенціалу підприємства за обраним критерієм і побудові залежності «витрати – ефект» з наступним зіставленням її рівня з необхідним цільовим рівнем, який сприяє або збільшенню потенціалу, або веде до зниження цільової установки. Отже, використання цього методу дозволить визначити параметри економічного потенціалу й порівняти їх значення з відповідним рівнем.
Метод грошової оцінки елементів потенціалу	Стосується визначення ресурсів підприємства, що мають грошове втілення. Крім того, використання показників у межах методу дозволить прослідкувати в динаміці залежність ефективності використання потенціалу підприємства і рівень отриманого доходу, що дасть можливість охарактеризувати систему стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства.
Індексний метод	Спрямований на доведення базової вартості ресурсів підприємства до сучасного рівня за допомогою індексу (низки індексів) зміни цін із відповідних ресурсів за відповідний період. Використання цього методу спирається на уявлення про комплексний характер явища, яке вивчається, що втілюється, зокрема у взаємозв'язках і взаємообумовленості окремих ознак. Його перевагою є отримання можливої оцінки динаміки ринкової вартості підприємства та позиції відносно конкурентів. Крім того, наведений інструментарій передбачає облік наявних ресурсів, що використовуються у виробничо-господарській діяльності.

Досліджено автором

Таблиця 3

Недоліки методів оцінки потенціалу переробних підприємств

Назва методу	Недоліки методу
Ресурсно-регресійний метод оцінки потенціалу	Його використання обмежене фінансово-економічними умовами, в яких функціонує конкретне підприємство, тобто наведений інструментарій і отримані результати не мають узагальненого характеру.
Метод побудови залежностей «витрати – ефективність»	Використання методу потребує розробки альтернативних проектів розвитку підприємства для проведення їх порівняння, що призводить до певних ускладнень, пов'язаних із зростанням як вартості досліджень, так і використання відповідних ресурсів.
Параметричний метод	Виникають проблемні питання, пов'язані із визначенням нормативного рівня, який, як правило, оцінюється з використанням думок експертів, що мають суб'єктивний характер.
Метод грошової оцінки елементів потенціалу	Недоліки методу грошової оцінки елементів потенціалу полягають у формальному визначенні ресурсів у грошовому еквіваленті, що дозволяє охарактеризувати лише масу ресурсів і частково їх структуру, тоді як можливості підприємства залишаються поза цариною досліджень.
Індексний метод	Не завжди є можливість отримання достовірних результатів щодо визначення індексів «немайнових» ресурсів (інформації, ідей, технології тощо).

Досліджено автором

Доцільно зауважити, що кожен із методів має як позитивні, так і негативні сторони, тому, щоб мати можливість різнобічно оцінити стан підприємства, їх потрібно використовувати в комплексі. Але, як було раніше зауважено, кожен із наведених методів має свої недоліки (табл. 3). Однак в умовах фінансово-економічної невизначеності (економічних і військово-політичних потрясінь на сході країни та окупації російськими військами Криму) дати цілісну оцінку фінансовому та сукупному економічному потенціалу підприємств і провести порівняльний аналіз у просторі та часі з метою прийняття ефективних управлінських рішень є досить складним завданням. У зв'язку з цим є потреба здійснення розрахунку комплексної оцінки явищ і процесів, що вивчаються. Це пов'язано з їх багатогранністю і неоднозначністю, а також необхідністю узагальнення інформації щодо досліджуваних явищ.

Літературні джерела свідчать про формування і розвиток трьох напрямків методики оцінки потенціалу [26, с. 11-17]: ресурсний, який розглядає потенціал як певний рівень наявних фінансових ресурсів (проте наявний обсяг ще не є гарантією досягнення результату); результативний – визначає фінансовий потенціал підприємства за спроможністю виробляти певний обсяг чи рівень позитивного результату; результативно-ресурсний підхід містить у собі інструменти обох попередніх підходів.

Висновки з проведеного дослідження. Фінансовий потенціал є складною економічною категорією, елементи якої взаємопов'язані та взаємообумовлені. Кожен із елементів залежить від рівня розвитку переробного підприємства, конкурентної позиції, можливості залучення й поєднання окремих видів джерел фінансування, ефективності системи управління. Оцінка фінансового потенціалу переробних підприємств – необхідний етап стратегічного аналізу та управління. Запропоновані методики розрахунків як правило охоплюють всі основні процеси на переробних підприємстві, які відбуваються в різних функціональних сферах внутрішнього середовища. У результаті забезпечується системний підхід до оцінки переробного підприємства і його потенціалу, який дозволить виявити сильні та слабкі сторони, а також створити на цій основі комплексний план перспективного розвитку. З цією метою можна запропонувати кожному переробному підприємству сформулювати власну стратегію управління фінансовим потенціалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : [навч. посіб.] : рекомендовано М-вом освіти і науки України для студ. вищ. навч. закл. / О.Я. Базилінська. – [2-ге вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
2. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посібник / І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К. : ЦУЛ, 2009. – 400 с.
3. Бердар М.М. Фінанси підприємств : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / М.М. Бердар. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
4. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия / Б. Коласс. – М. : Финансы ; ЮНИТИ, 2007. – 576 с.
5. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз : підручник / О.Є. Чорна. – К. : ЦУЛ, 2008. – 392 с.
6. Омелянович Л.О. Розвиток фінансової інфраструктури малого підприємництва : [монографія] / Л.О. Омелянович, К.В. Богун. – Донецьк : [ДонНУЕТ], 2011. – 205 с.
7. Саблук П.Т. та ін. Глобалізація і продовольство : монографія / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов. – К. : ННЦІАЕ, 2008. – 632 с.
8. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; Пер. с англ. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
9. Большая Советская Энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://e-libra.ru/read/184214-bolshaya-sovetskaya-yenciklopediya-sl.html>.
10. Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки производственного потенциала промышленных предприятий: Библиотека экономиста: бизнес планирование, бюджет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.cis2000.ru/1/37_1_1.shtml – 81к.
11. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2012. – № 4. – С. 267-274.
12. Паенко Т.В. Налоговое регулирование в контексте формирования финансового потенциала на предприятии / Паенко Т.В. // Бизнес-информ. – 2009. – № 9. – С. 96-98.
13. Соколов А.В. Потенциал промышленного предприятия: оценка и управление с системных позиций : автореф. дис. ... на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 01.03.04 «Экономика» / А.В. Соколов Кемерово, 2007. – 23 с.
14. Белов О.В. Визначення фінансового потенціалу підприємства // Регіональні перспективи. – 2002. – № 5. – С. 29-34.
15. Атаева А.Г. Механизм формирования финансовой самостоятельности муниципальных образований : дис... канд. экон. наук : 08.00.10 / А.Г. Алтаева. – Екатеринбург, 2011. – 411 с.
16. Бикова В.Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка і управління / В.Г. Бикова // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 56-61.
17. Боровикова Е.В. Финансовый потенциал как комплексный показатель эффективности финансово-бюджетной политики / Е.В. Боровикова // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 18.
18. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
19. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7(37). – С. 123-130.
20. Онишко С.В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки / С.В. Онишко // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 67-74.
21. Путятин Ю.О. Фінансові механізми стратегічного управління розвитком підприємства : монографія / Ю.О. Путятин, О.І. Пушкар, О.М. Тридід. – Х. : Основа, 1999. – 488 с.
22. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади / В. Свірський // Світ фінансів. – 2007. – № 4(13). – С. 43-51.
23. Стецюк П.А. Економічна суть фінансових ресурсів / П.А. Стецюк // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 129-143.
24. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Реліна, О.І. Олексюк. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – С. 168-195.
25. Гончарова Ю.С. Методи та етапи оцінки фінансового потенціалу підприємства // Економіка підприємства – 2013. – № 4. – С. 43-45.
26. Стецюк С.А. Методичні аспекти оцінки фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств / Стецюк С.А. // Фінанси і кредит. – 2009. – № 1. – С. 11-17.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.48(477):631.115

Гнатів Н.Б.*аспірант**Інституту агроєкології і природокористування
Національної академії аграрних наук***Скабодіна Ю.І.***науковий співробітник**Інституту агроєкології і природокористування
Національної академії аграрних наук*

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНОГО МЕТОДУ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ

У статті розглянуто основні аспекти та тенденції розвитку сільського зеленого туризму в Україні. Проаналізовано нормативно-правову базу функціонування цього виду діяльності. Увагу зосереджено на розвитку сільського зеленого туризму як пріоритетного напрямку несільськогосподарської підприємницької діяльності та додаткової форми зайнятості сільського населення. Визначено роль неурядових громадських організацій у процесі підвищення ефективності розвитку сільського зеленого туризму. Обґрунтовано доцільність використання сільського зеленого туризму з метою покращення соціально-економічного стану сільських територій.

Ключові слова: сільський зелений туризм, сільські території, сільське населення, неурядові громадські організації.

Гнатив Н.Б., Скабодина Ю.И. РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМА КАК АЛЬТЕРНАТИВНОГО МЕТОДА ДИВЕРСИФИКАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ

В статье рассмотрены основные аспекты и тенденции развития сельского зеленого туризма в Украине. Дан анализ нормативно-правовой базы функционирования этого вида деятельности. Внимание сосредоточено на развитии сельского зеленого туризма как приоритетного направления несельскохозяйственной предпринимательской деятельности и дополнительной формы занятости сельского населения. Определена роль негосударственных общественных организаций в процессе повышения эффективности развития сельского зеленого туризма. Обоснована целесообразность использования сельского зеленого туризма с целью улучшения социально-экономического состояния сельских территорий.

Ключевые слова: сельский зеленый туризм, сельские территории, сельское население, негосударственные общественные организации.

Gnativ N.B., Skabodina U.I. GREEN RURAL TOURISM DEVELOPMENT AS AN ALTERNATIVE METHOD OF SOCIO-ECONOMIC SITUATION DIVERSIFICATION IN RURAL AREAS

The main aspects and development trends of green rural tourism in Ukraine are considered. It is analyzed the legal and regulatory framework of this kind of functioning. Attention is focused on the development of green rural tourism as a priority direction of non-agricultural entrepreneurial activity and additional form of employment of rural population. The role of NGOs in the process of improving the efficiency of green rural tourism is defined. The practicability of green rural tourism realization in order to improve socio-economic situation of rural areas is proved.

Keywords: rural green tourism, rural areas, rural population, civil society organizations.

Постановка проблеми. В умовах переходу на засади сталого розвитку сільських територій, популяризації процесів деаграризації сільської економіки та актуалізації політики, зорієнтованої на багатофункціональність ведення сільського господарства, окрім сільськогосподарської діяльності, не менш актуальними є альтернативні (несільськогосподарські або позааграрні) напрями диверсифікації соціально-економічної ситуації на сільських територіях, серед яких є виробництво товарів легкої промисловості, виробів народного промислу, творів мистецтва, розвиток туристичних, побутових, інформаційних та інших послуг. Відтак, економічна ситуація сільських територій з вищим ступенем диверсифікації характеризуються стабільністю, зокрема, в період кризових явищ (інфляції, низької платоспроможності населення та ін) [1].

Сільські території України мають великий потенціал не тільки для сільськогосподарського виробництва, але й для альтернативних видів несільськогосподарської діяльності щодо забезпечення продукції та надання послуг, привабливих для вітчизняних та іноземних громадян [2, с. 96].

Останнім часом все більшої популярності набуває розвиток сільського зеленого туризму (далі СЗТ) як економічно доцільного несільськогосподарського напрямку покращення соціально-економічної ситуації на сільських територіях. Сільські території України є особливо сприятливими для розвитку СЗТ, оскільки характеризуються значними природно-рекреаційними та лікувальними ресурсами, багатою історико-культурною спадщиною та мальовничими ландшафтами. Незважаючи на позитивні тенденції розвитку, в Україні ринок СЗТ до цього часу перебуває на стадії становлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку сільського зеленого туризму висвітлено у працях Ю. Алексеева, В. Васильєва, Ю. Губені, В. Ісаєнка, І. Прокопи, У. Пікалова, У. Головенко та ін., а питаннями міжнародного досвіду функціонування цього виду діяльності присвячені дослідження В. Чеглея, Л. Сарахмана та членів громадської організації «Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні». Проте, незважаючи на значущість проведених досліджень, проблема розвитку сільського зеленого туризму в Україні є недостатньо дослідженою в умовах розвитку ринкової економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку сільського зеленого туризму як ефективного механізму несільськогосподарського виду діяльності на сільських територіях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Запорукою сталого розвитку сільських територій в Україні є міцна фінансово-економічна ситуація та високий рівень якості життя сільського населення. Однак за роки незалежності України в сільській місцевості спостерігається скорочення частки населення, посилення міграційних процесів (особливо молодого та економічно активного населення), зростання безробіття, невирішеними залишаються проблеми працевлаштування сільського населення та підприємництва тощо [3; 4].

За даними офіційної статистики, нині в Україні близько 60% сільського населення перебувають за межею бідності, незважаючи на те, що динаміка кількості зареєстрованих мешканців сільських територій дещо покращилась (рис. 1).

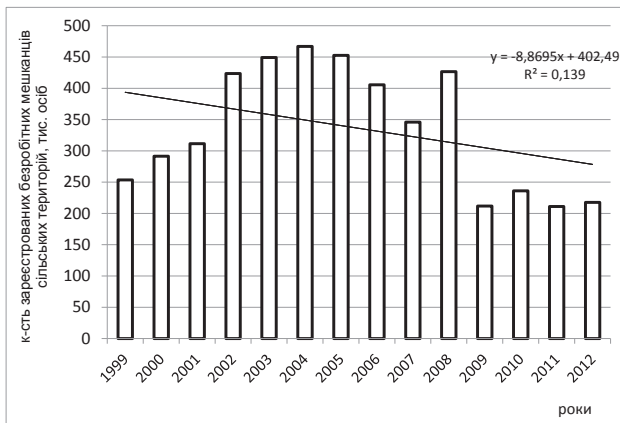


Рис. 1. Динаміка кількості зареєстрованих безробітних мешканців сільських територій України у 1999–2012рр. тис. осіб

Джерело: за даними Державного комітету статистики України

В умовах складної соціально-економічної ситуації розвитку сільських територій багаторічний досвід європейських країн свідчить про доцільність розвитку СЗТ як рентабельного виду економічної діяльності. Зокрема, у повідомленні комісії ЄС до Європейського парламенту та ради «Зайнятність у сільській місцевості: вирішення проблеми браку робочих місць» [5] серед шляхів підвищення рівня зайнятості сільського населення та створення нових робочих місць, згідно з директивними документами Європейського сільськогосподарського фонду для розвитку сільської місцевості, є розвиток малого бізнесу, а саме сільського туризму з метою забезпечення можливостей диверсифікації економіки за межами сільського господарства.

Таким чином, аграрна політика ЄС засвідчила позитивний досвід переорієнтації з пріоритетності цінової політики та виробництва сільськогосподарської продукції (функціонально-виробничий підхід) на засади політики підтримки розвитку сільських територій (соціокультурний підхід) [6]. Враховуючи попередні прорахунки аграрного сектору ЄС, нині стандарти Common Agricultural Policy (САП) та регіональної політики ЄС орієнтовані насамперед на розвиток сільських територій як структурної складової аграрної політики ЄС [7]. На думку представників європейської спільноти, розвиток сільського зеленого туризму є серед основних факторів стабілізації економічної ситуації на сільських територіях і водночас відіграє роль каталізатора розвитку багатьох галузей економіки [8].

Розвиток СЗТ в Україні регулюється Законом України «Про туризм», Законом України «Про особисте селянське господарство», проектом Закону України «Про сільський зелений туризм», Загальнодержавною програмою соціально-економічного розвитку українського села на період до 2015 р., розпорядженням КМУ про «Затвердження плану заходів щодо державної підтримки розвитку сільського туризму на 2006–2010 роки», Наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про затвердження Плану заходів Мінагрополітики України щодо розвитку сільського зеленого туризму на період до 2015 року» та ін. З огляду на те, що у проекті Закону України «Про сільський зелений туризм» та у Законі України «Про особисте селянське господарство» використано поняття «сільський зелений туризм», у даній роботі ми вживаємо саме це поняття.

Про актуальність розвитку СЗТ в Україні свідчить наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про затвердження Плану заходів Мінагрополітики України щодо розвитку сільського зеленого туризму на період до 2015 року» № 24 від 18.01.2013 р., де подано 15 пріоритетних завдань, визначено відповідальних органів щодо їхньої реалізації та зазначено термін виконання. Всі завдання плану, окрім першого, спрямовані на постійне опрацювання та здійснення відповідних заходів. Згідно з планом заходів, у 2013 р. потрібно було виконати пункт 1 «Організація» – вивчення туристичного ресурсу регіонів з метою розроблення методичних рекомендацій щодо розвитку сільського зеленого туризму. Однак на державному рівні до цього часу відсутні методичні рекомендації організації даного виду діяльності, в той час як у регіональному розрізі є вдалі розробки таких програмних документів (наприклад, Програма розвитку сільського зеленого туризму «Розвиток сільського зеленого туризму в Рівненській області. Практичні рекомендації для власників садиб»). Серед інших важливих завдань цього плану є: популяризація СЗТ через засоби масової інформації та мережу Інтернет, участь у розробці та запровадженні спеціальних регіональних програм з підтримки розвитку СЗТ, підготовка фахівців для роботи у сфері СЗТ, організація та проведення освітніх заходів для осіб, які бажають займатися СЗТ, та ін. Зауважимо, що окремі аспекти поставлених завдань виконуються, проте не у достатній мірі. Серед можливих причин такої ситуації може бути: низький рівень поінформованості сільського населення, відсутність необхідних навичок та ресурсів організації СЗТ, низька якість послуг СЗТ порівняно з європейською, відсутність системи кредитування, неврегульована сертифікація сільських садиб, низький рівень рекламної кампанії та ін.

Незважаючи на те що в Україні з кожним роком розвиток СЗТ характеризується позитивними тенденціями, до цього часу цей вид діяльності не має нормативно-правового статусу та належного правового регулювання, а проведені наукові дослідження здебільшого мають фрагментарний характер. Ситуація ускладнюється ще й тим, що станом на сьогодні немає однозначної інтерпретації та розмежування понять «сільський туризм», «сільський зелений туризм», «аграрний туризм», «сільський екологічний туризм» та ін. У своїх наукових працях дослідники часто використовують ці поняття як синоніми, однак за змістом ці категорії є різними. Таким чином, у науковій літературі та практиці немає однозначного підходу щодо визначення даного поняття, що ускладнює процес його становлення як альтернативного методу економічної диверсифікації та окремого виду туристичної діяльності.

Розглянемо деякі авторські інтерпретації даного поняття. СЗТ – це відпочинковий вид туризму, зосереджений на сільських територіях, що передбачає використання сільського (фермерського) господарства з метою рекреації, освіти та активного залучення відпочиваючих до традиційних форм господарювання [9]; різні форми туризму, пов'язані з функціонуванням сільського господарства [10]; туристська діяльність на території сільськогосподарських (фермерських) угідь, де є умови для виробництва сільськогосподарської продукції і відпочинку міського населення з добровільним частковим залученням бажаючих до деяких видів сільськогосподарських робіт [11]; екологічно стійкий вид туризму, направлений на оздоровлення та використання природних, культурно-історичних та інших ресурсів сільської місцевості для створення туристичного продукту [12]. На наше переконання, дані визначення недостатньо мірою характеризують СЗТ як об'єкт наукових досліджень.

У проекті Закону України «Про сільський зелений туризм» [13] зазначено, що СЗТ – це відпочинковий вид туризму, що передбачає тимчасове перебування туристів у сільській місцевості (селі) та отримання ними послуг сільського зеленого туризму. В свою чергу, послуги СЗТ – це діяльність членів особистого селянського, особистого підсобного або фермерського господарства з надання послуг бронювання, розміщення, харчування, інформаційного обслуговування, інших видів послуг, що спрямовані на задоволення потреб туристів. З часу опублікування проекту цього закону минуло більше ніж 10 років, однак до цього часу цей закон не ратифіковано, що ускладнює ефективний розвиток СЗТ. Саме тому на даному етапі розвитку туристичної галузі та актуалізації євроінтеграційних особливостей розвитку сільських територій, нагальним залишається питання прийняття цього закону.

Невирішеним залишається питання законодавчого регулювання щодо власника сільської садиби як суб'єкта правових відносин, оскільки немає системи чіткого розмежування між підприємницькою та не підприємницькою діяльністю у галузі СЗТ. Так, у Європі правовий статус сільського господаря є законодавчо закріпленим, тобто у країнах Європи послуги СЗТ надають суб'єкти підприємницької діяльності на основі гнучкої системи правового забезпечення (наприклад, у деяких країнах Європи, зокрема, у Польщі та Угорщині, власники сільських садиб, що надають послуги СЗТ, звільняються від сплати ПДВ). Зокрема, у ст. 3 Закону України «Про сільський зелений туризм» прописано,

що діяльність з надання послуг у сфері сільського зеленого туризму не відноситься до підприємницької діяльності за умови, якщо сукупний річний дохід від діяльності у сфері сільського зеленого туризму не перевищує річного розміру прожиткового мінімуму у розрахунку на сільського господаря та на кожного члена родини, які постійно проживають з ним. На наше переконання, для ефективного розвитку СЗТ в Україні потрібно на законодавчому рівні створити для сільського населення сприятливі умови для організації цього виду діяльності (особливо на стадії становлення цієї галузі як додаткового джерела прибутку), оскільки розвиток СЗТ тісно корелює з соціально-економічною ситуацією на сільських територіях.

Таким чином, пріоритетний напрям сільського зеленого туризму є формою активного відпочинку, підвищення рівня національної самобутності та духовного збагачення людини, а також ефективним інструментом покращення соціально-економічної ситуації на сільських територіях, які перебувають у важких умовах системної кризи. Насамперед ефективний розвиток СЗТ є дієвим механізмом наповнення місцевого бюджету та забезпечення добробуту сільської територіальної громади, оскільки сприяє розширенню сфери зайнятості сільського населення. В контексті переходу на ринкові економічні відносини СЗТ є формою малого бізнесу або підприємницької діяльності, адже обумовлює створення нових робочих місць для сільського населення. Крім цього, СЗТ сприяє покращенню стану інфраструктури та розвитку сфери послуг на сільських територіях: служби побутової, транспортних шляхів, комунікаційних зв'язків, рекреаційних та інших послуг. Переорієнтація діяльності сільського населення на діяльність щодо розвитку СЗТ неодмінно підвищить реалізацію сільськогосподарської продукції, яку вирощують власники особистих селянських господарств, що є додатковим джерелом наповнення сімейного бюджету [14].

Висновки. В Україні є всі передумови та перспективи для організації СЗТ як високорентабельної галузі на місцевому, регіональному та державному рівнях. Насамперед СЗТ є додатковим джерелом надходження коштів до сімейного бюджету та дієвим інструментом створення нових робочих місць, а відтак, покращення стану соціальної інфраструктури, сфери обслуговування, громадського транспорту та ін.

Проте ефективний розвиток СЗТ стримують такі важливі аспекти: нерегульована нормативно-правова база організації цього виду діяльності (зокрема, відсутня система фінансово-кредитної підтримки, категоризації та сертифікації сільських садиб); відсутність Програми розвитку СЗТ; порівняно з європейськими стандартами низький рівень якості послуг; недостатня обізнаність та поінформованість сільського населення щодо організаційних засад розвитку СЗТ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Щербата І. Диверсифікація як напрям соціально-економічного розвитку сільських територій / [І. Щербата, О. Прокопишин, Г. Іваницька] // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія «Економіка АПК». – 2013. – № 20(1). – С. 414–420 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vlnau_econ_2013_20\(1\)_72.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vlnau_econ_2013_20(1)_72.pdf).
2. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України : [монографія] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; наук. ред. В.В. Борщевський. – Львів, 2012. – 216 с.
3. Мельник С.В. Проблеми зайнятості сільського населення та

- шляхи їх вирішення / [С.В. Мельник, Г.Б. Кошелева, І.В. Ретівцев] // Український соціум. – 2012. – № 2. – С. 87–94 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Usoc_2012_2_10.pdf.
4. Лендел М.А. Сучасні проблеми зайнятості сільського населення / М.А. Лендел, Ю.Л. Виноградов // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 2. – С. 68–74.
 5. Повідомлення комісії до європейського парламенту та ради 21.12.2006 COM(2006) 857 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.minjust.gov.ua/45890>.
 6. The common agricultural policy (CAP) and agriculture in Europe – [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://ec.europa.eu/agriculture/faq/index_en.htm#3.
 7. Гоголь Т.В. Пріоритети Спільної аграрної політики ЄС та їх адаптація до умов регіонального розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua>.
 8. Биркович В.І. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України / В.І. Биркович // Стратегічні пріоритети. Науково-аналітичний щоквартальний збірник. – 2008. – № 1(6). – С. 138–143.
 9. Рутинський М.Й. Сільський туризм : [навч. посіб.] / М.Й. Рутинський, Ю.В. Зінько. – К. : Знання, 2006. – 271 с.
 10. Маєвський Я. Агротуризм: Порадник для сільського господаря / Я. Маєвський. – Львів, 2005. – 80 с.
 11. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу / Т.І. Ткаченко. – К. : Київ нац. торг.-екон. ун-т. – 2006. – 537 с.
 12. Лученок С.А. Агротуризм: мировой опыт и развитие в республике Беларусь / С.А. Лученок. – Минск : БГЭУ, 2008. – 198 с.
 13. Про сільський зелений туризм : Закон України. Проект від 12.04.2007 р. № 3467 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/zakon/pro_siltur.htm.
 14. Гнатів Н.Б. До питання функціонування особистих селянських господарств / Н.Б. Гнатів // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомилинського. Серія «Економічні науки» : зб. наук. праць. – Миколаїв : Видавничий дім «Гельветика», 2015. – Вип. 3. – С. 590–594.

УДК 336.717.18:628.477

Павлиха Н.В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

Дубинчук Л.І.

*аспірант
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

МЕХАНІЗМ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАХОДІВ З ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ У МІСТІ ЛУЦЬКУ

Стаття присвячена політиці сталого розвитку і екологічній політиці у місті Луцьку як її складовій, що передбачає дотримання певних принципів управління відходами, які визначають розвиток міста. Регулювання фінансових потоків у процесі інтегрованого управління відходами.

Ключові слова: сталий розвиток, екологічна політика, розвиток міста, екологізація економіки, управління відходами.

Павлиха Н.В., Дубинчук Л.И. МЕХАНИЗМ ОРГАНИЗАЦИОННО-ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОБРАЩЕНИЮ С ОТХОДАМИ В ГОРОДЕ ЛУЦКЕ

Статья посвящена политике устойчивого развития и экологической политике в городе Луцке как ее составляющей, что предусматривает соблюдение некоторых принципов управления отходами, которые определяют развитие города. Регулирование финансовых потоков в процессе интегрированного управления отходами.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологическая политика, развитие города, экологизация экономики, управление отходами.

Pavliha N.V., Dubynchuk L.I. THE MECHANISM OF ORGANIZATIONAL AND FINANCIAL MEASURES TO ENSURE THE IMPLEMENTATION OF WASTE MANAGEMENT IN LUTSK

This article is devoted to sustainable development policy in Lutsk. It concerns keeping to some of the principles, which determines sustainable development of the city. The study of financial flows regulation in the process of waste management.

Keywords: sustainable development, ecological policy, ecologization of economy, city development, waste management.

Постановка проблеми. Місто – це соціальна антропогенна екосистема. Згідно з даними ВООЗ, кількість населення, що мешкає в містах розвинутих країн, становить 73-85%. Україна за цим показником практично наблизилася до розвинутих країн світу. На 01.03.2006 року в нашій країні 31,98 млн осіб з 47,21 млн фактично існуючих проживає в містах, що становить 67%. Таким чином, переважна частина населення країни є міськими мешканцями і це повністю відповідає існуючим сучасним тенденціям світової глобалізації [1, с. 203]. У зв'язку з цим розкриття проблеми ефективності управлінських заходів та фінансових аспектів інтегрованого

управління та поводження з відходами на основі аналізу «Комплексної програми охорони навколишнього природного середовища на період до 2015 року» та зведеного звіту «Про стан організації інтегрованого управління відходами у м. Луцьку» є досить своєчасним і актуальними. В сучасних умовах вдосконалення механізмів організаційно-фінансового забезпечення є одним із найважливіших завдань еколого-економічного стимулювання сфери управління та поводження з відходами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досить ґрунтовно питання удосконалення організаційно-економічного механізму у сфері поводження з відходами

в Україні за останні роки було вивчено Т.Л. Омеляненко і В.О. Трофимчук та промисловими відходами С.В. Зарічанською, С.С. Беляєвою та М.С. Самойлік внесено значний у вирішення проблеми удосконалення організаційно-економічного механізму у сфері поводження з промисловими і твердими побутовими відходами на регіональному рівні.

Постановка завдання. Розробляючи механізми організаційно-фінансового забезпечення реалізації заходів з поводження з відходами, ми плануємо створити спеціальну ієрархічну систему управління відходами з розподілом сфер відповідальності кожної зі сторін, здійснити попередню оцінку коштів, необхідних для проведення кожного заходу.

Виклад основного матеріалу досліджень. Правові засади здійснення екологічної політики у сфері поводження з відходами у м. Луцьку складаються із державного законодавства, нормативних документів, прийнятих органами центральної та місцевої влад у галузі природоохоронних, та програмних організаційно-фінансових заходів, затверджених Луцькою міською радою і обов'язкових до виконання усіма суб'єктами господарської діяльності на території міста.

Першочергові заходи з реалізації основних напрямів інтегрованого управління та поводження з відходами міста що включені до нової середньострокової екологічної програми м. Луцька мають бути пріоритетними при визначенні параметрів розвитку міста, у т.ч. економічних та фінансово-організаційних.

Джерелами фінансування виконання заходів щодо поводження з відходами є:

- кошти державного та міського бюджетів;
- кошти міського природоохоронного фонду;
- кошти підприємств, установ та організацій;
- кошти з інших джерел (що не суперечить вимогам чинного законодавства – добровільні внески, інвестиції тощо).

Затверджена Програма, одним із розділів якої є інтегроване управління відходами, реалізує екологічні аспекти стратегії розвитку м. Луцька на період до 2015 р. і є складовою щорічної загально-міської Програми соціально-економічного розвитку м. Луцька [3, с. 51].

Чітких моніторингових досліджень про витрати на виконання заходів з інтегрованого управління у сфері поводження з відходами, передбачених «Комплексною програмою охорони навколишнього природного середовища міста Луцька на період 2000–2010 роки», провести неможливо, оскільки витрати на виконання заходів не були чітко окреслені як за роками, так і за джерелами фінансування. Проте за приблизними розрахунками склали близько 0,5% від загального обсягу видатків місцевого бюджету (у т.ч. за рахунок коштів фонду – 0,025%). На 2010 рік обсяги надходжень до міського фонду охо-

рони навколишнього природного середовища становлять близько 400 тис. грн. на рік.

З метою прискорення темпів вирішення екологічних проблем пов'язаних з сферою поводження з відходами міста необхідно «Комплексну програму охорони навколишнього природного середовища на період до 2015 року», віднести до основних програм соціально-економічного розвитку міста та забезпечити її фінансування у повному обсязі [2, с. 57].

Крім того, необхідне проведення організаційних заходів щодо:

- підвищення штрафів за несанкціоновані забруднення відходами територій які знаходяться у приватному користуванні, що дозволить суттєво збільшити міський фонд охорони навколишнього природного середовища;

- введення плати за скиди забруднюючих речовин у дощову каналізацію міста Луцька.

- врегулювання тарифів з вивезення та захоронення твердих побутових відходів до економічно обґрунтованих.

Визначені Програмою зацікавлені особи у сфері поводження з відходами несуть безпосередню відповідальність за вчасність та ефективність реалізації затверджених програмних заходів. Для забезпечення цього щорічно при формуванні проекту загально-міської Програми соціально-економічного розвитку м. Луцька відповідальні виконавці на основі затвердженої загально-міської екологічної Програми складають переліки галузевих програмних заходів з інтегрованого управління відходами, за погодженням з відділом екології Луцької міської ради та надають йому щоквартально звітну інформацію щодо їх реалізації відповідно регламенту.

Відповідальні виконавці Програми надають звітну інформацію щодо реалізації заходів щодо поводження з відходами відповідно затверджених форм та регламенту, що визначені у проекті Програми.

У процесі розгляду виконання Програми здійснюється її актуалізація – доповнення її новими заходами та виключення тих, що втратили актуальність.

Фінансування з міського природоохоронного фонду, окремою статтею якого проводиться фінансування заходів у сфері поводження з відходами, здійснюється на договірних умовах з підприємствами, установами та організаціями головним розпорядником коштів фонду (визначається рішенням сесії міської ради про міський бюджет та кошторисом видатків фонду).

Програма в цілому має складну функціональну територіально-цілісну структуру проблем та заходів, тобто має комплексний міжвідомчий характер. Тому, з урахуванням попереднього досвіду застосування програмно-цільового методу екологічного управління відходами для забезпечення ефективної реалізації заходів інтегрованого управління відхо-

Ресурсне забезпечення виконання Програми

№ з/п	Джерела фінансування	Всього, тис. грн	2010 р., тис. грн	2011 р., тис. грн	2012 р., тис. грн	2013 р., тис. грн	2014 р., тис. грн	2015 р., тис. грн
1	Загальний обсяг фінансових ресурсів, необхідних для реалізації програми, всього, у тому числі:	135371,006	6991,006	19948,900	41052,700	33703,300	17350,200	16324,900
1.1.	коштів міського бюджету, з них міського фонду ОНПС	19760,680 4030,680	1668,280 568,280	3878,000 628,000	7473,500 558,500	2667,900 862,900	2104,000 724,000	1969,000 689,000
1.2.	коштів державного бюджету	61800,00	440,000	12272,000	12272,000	12272,000	12272,000	12272,000
1.3.	інші джерела	14370,00	160,000	680,000	6275,000	5105,000	1500,000	650,000
1.4.	власні кошти підприємств, установ та організацій	39440,326	4722,726	3118,900	15032,200	13658,400	1474,200	1433,900

дами закладено відповідну систему організаційно-інформаційного механізму.

Контроль ходу реалізації цих заходів має здійснюватися на основі системи показників чи індикаторів трьох категорій, які можуть мати кількісний чи якісний характер:

- загально статистичні показники (індикатори) якості довкілля,
- узагальнені показники природоохоронних ефектів від виконання окремих проектів та заходів,
- дані щодо ефективності окремих заходів за результатами щорічного моніторингу їх виконання.

Загально статистичні показники (чи індикатори) якості довкілля мають визначатися на основі статистичних екологічних показників соціально-економічного розвитку м. Луцька (показників утворення та зберігання відходів їх раціонального використання як вторинних ресурсів, земельних ресурсів що відводяться під полігони відходів, збереження та розвитку озелених територій та природних комплексів, стану екологічної безпеки тощо).

Узагальнені показники природоохоронних ефектів від виконання окремих проектів та заходів можуть мати кількісний чи якісний характер (наприклад, стан розвитку екологічної культури) та враховувати визначені екологічні індикатори сталого розвитку міста.

Для контролю виконання окремих заходів інтегрованого управління відходами можуть використовуватися індикатори якісної оцінки:

- 0 – захід не виконується,
- 1 – захід знаходиться у початковій стадії впровадження (частіше – стадія проектування),
- 2 – захід виконується (% виконання),
- 3 – захід впроваджено.

Здійснення системного періодичного моніторингу інтегрованого управління відходами міста забезпечує поточний контроль та контроль виконання проектів та заходів, розрахованих на довгострокову перспективу. Він здійснюється за звітною інформацією від відповідальних виконавців у терміни та за формою, що визначені у регламенті, за результатами можливих експертних оцінок та на основі загально статистичних показників.

Для оцінки ефективності реалізації механізмів міської екополітики у сфері поводження з відходами система моніторингу виконання заходів інтегрованого управління ними має обов'язково доповнюватися здійсненням моніторингу її ефективності, результативності.

Контроль виконання довгострокових проектів та заходів здійснюється на основі усіх груп індикаторів, але основу складають узагальнені показники природоохоронних ефектів від виконання основних заходів.

Механізм адаптивного управління реалізацією основних напрямів у сфері поводження з відходами здійснюватиметься шляхом можливого їх коригування за підсумками щорічних моніторингових досліджень стану виконання, даних моніторингу соціально-економічних проблем розвитку районів міста (екологічний аспект), у разі зміни нормативно-правових засад державно-регіональної екополітики.

Узгодження галузевих міських цільових заходів щодо інтегрованого управління відходами має здійснюватися на основі обов'язкової еколого-економічної оцінки галузевої програми, оцінюються мета та основні програмні заходи на відповідність загально-міській природоохоронній Програмі.

Механізм залучення громадськості та інформування громади міста: громадськість залучається як на стадії розробки заходів інтегрованого управління відходами, так і на стадії їх виконання.

Висновки з проведення дослідження. За результатами розробки та подальшого впровадження системи інтегрованого управління та поводження з відходами очікується:

- оздоровлення та формування екологічно сприятливого міського середовища шляхом зменшення забруднень водних об'єктів, ґрунтів завдяки зменшенню обсягів промислових та побутових відходів, захисту зелених насаджень та природних ландшафтів від несанкціонованих сміттєзвалищ;
- підвищення рівня екологічної культури лучан, більш широке залучення громадськості до визначення і вирішення місцевих, загальноміських і регіональних екологічних проблем, формування екологічної культури учнівської молоді у сфері поводження з відходами через введення екологічного навчання в школах;
- вдосконалення системи стратегічного екологічного планування та управління розвитком м. Луцька шляхом застосування програмно-цільової методології;
- покращення координації діяльності структурних підрозділів Луцької міської ради щодо розробки та реалізації екологічної політики у сфері поводження з відходами у місті;
- розробка та впровадження нормативних документів, спрямованих на мотивацію удосконалення системи інтегрованого управління та поводження з відходами в Луцьку, що враховують досвід ЄС;
- запровадження і вдосконалення систем екологічного менеджменту у сфері інтегрованого управління та поводження з відходами що сприяє раціональному розподілу ресурсів територіальної громади Луцька у вирішенні гострих екологічних проблем по збору, транспортуванню та утилізації відходів у середньотривалості перспективі;
- розширення міжнародного співробітництва у сфері поводження з відходами та унормування санітарно-гігієнічного стану міського середовища, обміну досвідом між фахівцями Луцька та міст-побратимів;
- покращення підготовки кадрів для вирішення екологічних проблем щодо поводження з відходами;
- забезпечення активної участі неурядових громадських організацій та закладів позашкільної освіти до просвітницько-виховної роботи у сфері поводження з відходами та охорони довкілля міста в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гігієна та екологія : підручник / За редакцією В.Г. Бардова. – Вінниця : Нова книга, 2006. – 720 с. [203].
2. Андрощук І.В. Зведений звіт про стан організації інтегрованого управління та поводження з твердими побутовими відходами в місті Луцьку та Волинській області / І.В. Андрощук, В.Л. Крюков. – Луцьк-Київ : Бюро економічного менеджменту та правових досліджень / ВСЕОМ, 2010. – 66 с.
3. Комплексна програма охорони навколишнього природного середовища м. Луцька на 2010–2015 роки. – Луцьк, 2010. – 80 с.

УДК 330.101

Співак Я.О.

кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри управління навчальними закладами
Донбаського державного педагогічного університету

РЕАЛІЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Енергозбереження є пріоритетним напрямком державної політики України. Реалізація потенціалу енергозбереження повинна базуватися на комплексі організаційних, правових, економічних, технічних, технологічних заходів. Для успішного функціонування енергетичного сектору країни важливим є підвищення ефективності використання як палива та енергії так і ефективності роботи енергетичної галузі в цілому.

Ключові слова: енергозбереження, енергоємність, економіка, енергоефективність, паливно – енергетичні ресурси.

Співак Я.О. РЕАЛИЗАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

Энергосбережение является приоритетным направлением государственной политики Украины. Реализация потенциала энергосбережения должна базироваться на комплексе организационных, правовых, экономических, технических, технологических мероприятий. Для успешного функционирования энергетического сектора страны важным является повышение эффективности использования как топлива и энергии, так и эффективности работы энергетической отрасли в целом.

Ключевые слова: энергосбережения, энергоёмкость, экономика, энергоэффективность, топливно – энергетические ресурсы.

Spivak Y.O. REALIZATION OF POTENTIAL OF ENERGY SAVING IN UKRAINE

Energy saving is a priority of the state policy of Ukraine. The implementation of the energy saving potential should be based on a set of organizational, legal, economic, technical and technological measures. The successful operation of energy sector is important efficiency as fuel and energy and the efficiency of the energy sector in general.

Keywords: energy saving, energy consumption, economy, energy efficiency, fuel – energy resources.

Постановка проблеми. Енергозбереження є одним із найважливіших напрямків у комплексі заходів зі стимуляції економічного росту та укріплення міжнародних позицій України. У наш час енергетична міцність та безпека країни, розвиток економіки та рівень життя людей вимірюється кількістю видобування, виробництвом і споживанням паливно-енергетичних ресурсів.

Технічний потенціал промисловості, здатність випускати конкурентно здібну продукцію значно залежать від кількості спожитої енергії, тому питання її раціонального споживання є надзвичайно актуальним для розвитку країни взагалі.

Підвищення рівня промислового розвитку в Україні супроводжується збільшенням масштабів впливу промислової діяльності на оточуюче середовище, що зумовлено утворенням шкідливих викидів та відходів, пов'язаних з генерацією енергії. Все це має і глобальні, і регіональні, і локальні наслідки. Отже головним завданням постає завдання максимального посилення позитивного впливу промислової діяльності на процеси економічного та соціального розвитку України при одночасному доведенні до мінімуму негативного впливу видобутку та споживання енергоресурсів на стан природного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економіка України протягом багатьох десятиліть залишається однією із самих енергоємних економік світу (А. Аратюнян, І. Башмаков, Є. Іншеков, В. Комков, В. Розен, П. Розен, Н. Сергєєв, В. Скоробогачова, Б. Тишевич та ін.), оскільки енергоємність українського ВВП майже у три рази вище середньосвітової. З одного боку, це пояснюється достатньо суворими природно-кліматичними умовами, з іншого – об'єктивною причиною високої енергоємності української економіки є особливості розміщення на досить великій території населення та промислових підприємств, які обслуговуються протяжними транспортними комунікаціями, а також специфікою структури національної економіки, де домінують енергоємні галузі важкої промисловості.

За даними багатьох авторів (М. Гладкий, Н. Єпішков, А. Коновалов, В. Кострицький, М. Лукіних, Б. Ободовський, В. Розен, Б. Тишевич, В. Чайка та ін.), розвиток енергозбереження та енергоефективності стимулюється чотирма групами бар'єрів, а саме:

- недостатність мотивації;
- недостатність інформації;
- недостатність досвіду фінансування проектів;
- недостатність організації та координації.

Недостатність мотивації визначається бюджетними обмеженнями, вилученням одержуваної економії та порівняно невисокими тарифами (С. Булгаков, О. Дідук, А. Новиков, В. Розен, В. Скоробогачова, Л. Орськ, Б. Черняков та ін.).

Можливість перекласти зростання витрат на споживача, перехресне субсидування, відсутність засобів регулювання споживання – все це знижує мотивацію до енергозбереження та енергоефективності. Економічні механізми побудовані таким чином, що одержувач економії енергії не визначений і не оформлений інституціонально. Сьогодні важко отримати чітку відповідь на питання: кому особисто вигідна економія енергії? Головними проблемами є її вилучення в бюджетному і тарифному процесі. У таких умовах підвищення цін на енергоносії мотивує не до підвищення ефективності користування, а до обґрунтування подальшого зростання тарифів, або додатковим запитом на бюджетне фінансування.

Недостатність інформації пов'язана з тим, що інформаційне та мотиваційне забезпечення підготовки та реалізації рішень з енергозбереження та енергоефективності розвинуто дуже слабо. Стереотипи поведінки («роби, як усі»), тобто практично не роби нічого для економії енергії, так широко розповсюджені саме тому, що вони позбавляють як від пошуку інформації, так і від прийняття самостійних рішень (Є. Іншеков, В. Розен, П. Розен, Б. Тишевич та ін.).

У сфері енергоефективності з боку інвестиційних банків ще недостатньо досвіду з фінансування проектів. Вимоги до окупності проектів з підвищення

енергоефективності та зниженню витрат, як правило, суттєво більш жорсткі, ніж до проектів, пов'язаних з новим будівництвом (Н. Данилов, А. Жижин, Н. Сергєєв, С. Фролов, В. Шпригін та ін.). Більш за все це стосується тих підприємств, які знаходяться в важкому фінансовому положенні та завдяки цьому не мають власних засобів для вирішення проблем енергозбереження та енергоефективності. Для них є непереможним тест на фінансову стійкість і, відповідно, неможливе отримання кредитних ресурсів для розвитку.

Недостатність організації та координації має місце на всіх рівнях прийняття рішень. Проблема підвищення енергетичної ефективності не сприймається як засіб рішення широкого комплексу економічних і екологічних проблем. У той же час, згідно проведеним дослідженням (О. Дідук, Б. Ободовський, В. Скоробогатова, Б. Татарських, М. Узяков, С. Черевко, С. Шанін та ін.), Україна має значний потенціал енергозбереження, який дозволяє зменшити об'єми споживання енергоресурсів на 45 % до поточного рівня (споживання енергоресурсів може бути знижено на 20% у системах теплопостачання, на 30% – у електроенергетиці, на 40% – у сфері транспорту та промисловості, на 50% – у житлових помешканнях).

Узагальнення поглядів багатьох вчених, дослідників та публічних діячів щодо проблеми енергозбереження (О. Дідук, Н. Єпішков, В. Жовтянський, А. Коновалов, М. Лукіних, В. Розен, В. Степаненко, О. Суходоля, С. Черевко та ін.) дає змогу стверджувати, що засоби з енергозбереження та підвищення енергоефективності в Україні мають бути зосередженими на трьох ключових напрямках. По-перше, це сфера житлово-комунального господарства, де домінуюча частина потенціалу енергозбереження сконцентрована у системах опалення та підігріву води. Для її реалізації необхідно звернути увагу на: повсюдне впровадження приладів економії; перехід до обов'язкових стандартів енергоефективності для нових та реконструйованих будівель; модернізацію системи теплопостачання будівель і споруд; впровадження енергозберігаючих систем освітлення; впровадження енергозберігаючих приладів і технологій на котельнях, очисних спорудах, підприємствах водоканалу.

По-друге, це розширення корисного використання попутного нафтового газу (ПНГ), відновлювальних джерел енергії (ВДЕ), твердих палив на базі сучасних енергоефективних і екологічно чистих технологій.

По-третє, це раціоналізація і підвищення ефективності використання енергоресурсів у промисловості. Відомо, що основна частина потенціалу енергозбереження зосереджена в чорній металургії, целюлозно-паперовій промисловості та виробництві цементу.

Вживані заходи повинні бути направлені не тільки на зниження втрат паливно-енергетичних ресурсів (за рахунок прямої заборони використання енерговитратних технологій і введення спеціальних нормативів енергоефективності, які передбачають систему штрафів за їх порушення, а також систему податкових пільг за досягнення показників, перевищуючих нормативи), але й розвиток енергосервісних послуг.

Необхідно підвищити й якість статистичної звітності в сфері енергозбереження та енергоефективності, на базі якої буде організований безперервний моніторинг енергозберігаючих програм і заходів,

сформована система енергоаудиту організацій та підприємств усіх типів і класів з певною періодичністю (Т. Гарацук, М. Гладкий, В. Костицький, Б. Тишевський, С. Черевко, С. Шанін, В. Шпригін та ін.).

Разом із розглянутими вище заходами зусилля держави слід спрямовувати на формування раціональної системи внутрішніх цін на енергоносії за рахунок їх поетапного підвищення та поступової керуючої лібералізації для додаткового стимулювання дбайливого використання енергоносіїв економікою та населенням.

Таким чином підвищення енергоефективності в національній економіці дасть змогу українській промисловості бути конкурентоздатною, а державі – економічно та політично незалежною.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Відомо, що енергозбереження – це реалізація організаційних, правових, економічних, технічних, технологічних та інших заходів, спрямованих на зменшення обсягу використовуваних тепло- та енергоресурсів при збереженні відповідного ефекту від їх використання, а також залучення в господарчий обіг відновлювальних та нетрадиційних джерел енергії та інші заходи, що мають на меті енергозбереження.

У сучасних умовах для успішного функціонування енергетичного сектора країни важливо підвищення ефективності використання як палива та енергетики, так і енергетичної галузі в цілому.

Енергоефективність у формі енергозбереження, як завдання державної важливості, повинна стати не просто частиною економічної політики держави, а головним напрямком діяльності практично всіх галузей економіки, підприємств і організацій. Зростання її сприяє посиленню конкурентоспроможності продукції, зменшує імпорту енергії, тому підвищення енергозбереження та зниження енергоємності треба розглядати як одне із пріоритетних завдань розвитку економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенціал енергозбереження є «вічна», постійно присутня економічна категорія, він існує завжди як результат технічного прогресу та зміни його структури і не може бути реалізований миттєво у зв'язку з постійною наявністю тимчасового лага між появою інновацій та їх впровадженням. За даними В. Лисенка, потенціал енергозбереження можна класифікувати за різними ознаками [2]:

- у територіальному (регіональному) розрізі (по економічних районах);
- у розрізі галузей економіки;
- у розрізі досягнень НТП, державної енергетичної політики;
- у розрізі невідновлюваних / відновлюваних джерел енергії;
- у розрізі видів генеруємої і використовуваної енергії (електро-, теплоенергія і т. д.);
- у розрізі геологічної вивченості та освоєння запасів енергетичних ресурсів;
- у розрізі наявних втрат енергії.

Різні зарубіжні та вітчизняні дослідження показують, що, як правило, потенціал енергозбереження сягає 50% і більше поточного енергоспоживання, і не менше половини цього потенціалу може бути віднесено до категорії абсолютно ефективних заходів. Зрозуміло, що енергозбереження, будучи в значній частині менш капіталоемним процесом, ніж видобуток первинних енергоресурсів, здатне прискорити інвестиційний попит ПЕК і тим самим прискорити темпи економічного розвитку. Значний потенціал

енергозбереження закладений в модернізації мереж, трансформаторів і електродвигунів. Як показують розрахунки, частка цього напрямку в загальному потенціалі енергозбереження, при проведенні політики підвищення його енергоефективності, може скласти не менше 40%.

Відзначимо, що економічні труднощі перехідного періоду торкнулися паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) в меншій мірі, ніж інших галузей матеріального виробництва. Однак можна з впевненістю говорити про кризу і в цій області. Характер труднощів у ПЕК пов'язаний з інтенсивним нарощуванням виробництва паливно-енергетичних ресурсів в минулі роки при вкрай низькій ефективності їх використання і нестачі капіталовкладень.

З виходом економіки з кризи можна сподіватися, що внутрішнє енергоспоживання збільшиться. При цьому ПЕК, що характеризується сильним зносом виробничого потенціалу, виступає одним з основних претендентів на інвестиції, що може істотно уповільнити ефективність процесу відновлення економічного зростання. Разом з тим, є великий резерв зменшення інвестиційного попиту ПЕК за рахунок проведення більш активної енергозберігаючої політики. Потенціал енергозбереження в Україні сягає 40–50% поточного енергоспоживання, причому значна частина цього потенціалу може бути реалізована при витратах менших, ніж потрібно для виробництва адекватної кількості первинних енергоресурсів. Проте успіхи енергозберігаючої політики досі були дуже скромними, якщо не сказати плачевними. Досвід багатьох країн з ринковою економікою показав, що енергозбереження вимагає комплексу заходів державного регулювання, які повинні забезпечити умови для обов'язкового проведення енергозберігаючої політики у всіх сферах діяльності господарських суб'єктів. Зараз в Україні управління енергозбереженням на макrorівні відсутня. У цих умовах виробники палива та енергії, в основному монополії або монополії об'єднання, маючи великий вплив у державних і фінансових структурах, продовжують орієнтувати національну економіку на збереження сильної залежності від ПЕК.

Довгий час можливості енергозбереження в Україні недооцінювалися. В результаті вона займає одне з перших місць у світі за величиною енергоємності ВВП. Для реалізації концепції енергозбереження необхідна зміна пріоритетів у розвитку енергетики, що вимагає певної волі і послідовності у проведенні в життя енергозберігаючих принципів, оскільки нарощування виробництва первинних енергоресурсів до цього часу є домінантою енергетичної політики країни.

Слід відзначити, що реалізація державної політики управління енергозбереженням повинна базуватися на якісно нових підходах, що дозволяють створити економічну зацікавленість господарюючих суб'єктів у ефективному використанні наявного потенціалу енергозбереження, насамперед за рахунок інвестування енергозберігаючих проектів. В умовах, коли основні виробничі фонди більшості галузей за своїм станом застаріли і наблизилися до критичного рівня, на перший план виходить реалізація проблеми широкомасштабного впровадження підвищуючих енергоефективність загальнопромислових інноваційних технічних рішень, розроблених на основі вітчизняних перспективних технологій, які не поступаються зарубіжним зразкам і задовольняють попит виробників і споживачів енергетичних ресурсів. При цьому головним важелем державного впливу на інвестиційну активність є нормалізація розрахун-

ково-фінансового клімату в країні, відповідна податкова, митна і цінова політика; підвищення рівня управління цим процесом, а також фінансова підтримка на поворотній основі енергозберігаючих проектів на початковій стадії протягом двох-трьох років в рамках реалізації програм енергоефективності на всіх рівнях.

Доведено, що цінова політика є необхідною, але недостатньою умовою інтенсифікації енергозбереження. Підвищення дієвості енергозберігаючої політики передбачає здійснення системи правових, адміністративних та економічних заходів, що стимулюють ефективне використання енергії. Завдання полягає в тому, щоб за рахунок проведення цілеспрямованої державної політики створити стійку й ефективну систему інвестування в енергозбереженні, забезпечивши на період дії енергетичної стратегії більш привабливі умови для вкладення вітчизняного капіталу в цю сферу діяльності, виключивши можливі фінансово-економічні ризики.

Основу реалізації державної енергозберігаючої політики складають, регіональні, галузеві цільові програми, завдання яких спрямовані на досягнення реальної економії та ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів.

Досвід вказує на те, що при реалізації технологічного потенціалу енергозбереження виділяються три категорії енергозберігаючих заходів:

- низьковитратні заходи, які зводяться до наведення порядку при використанні палива та енергії: усунення втрат енергоносіїв при транспортуванні та зберіганні, дотримання енергоекономічних технологічних режимів, заміна енергообладнання надлишкової потужності, оснащення споживачів лічильниками енергоносіїв і т. п.;

- капіталомісткі заходи, що вимагають значних цільових інвестицій і здійснювані, тільки якщо ефект від енергозбереження в прийнятні терміни окупить витрати на їх реалізацію;

- супутні заходи, що виконуються в процесі технічного переозброєння галузей народного господарства, коли енергозбереження є супутнім фактором; до них відносяться також зміна структури використовуваних матеріалів, технологій, кінцевих продуктів.

Розосередження потенціалу енергозбереження в Україні неоднорідне по галузях: найбільша частина сконцентрована в промисловості і будівництві (35%), паливно-енергетичному комплексі (28%) і ЖКГ (28%), у той час як на транспорті (6%), та сільському господарстві (3%) він не такий значний. Тому реалізація регіональних програм енергозбереження повинна базуватися на певних фінансових та організаційних механізмах. Основу програм енергозбереження складають енергозберігаючі проекти. Впровадження енергозберігаючих проектів вимагають значних інвестицій, якими не володіють традиційні інвестори проектів. Перспективним напрямком фінансування енергозберігаючих проектів у повному обсязі та у встановлені терміни є інтеграція джерел грошових засобів: цільових програм, банківських кредитів, вітчизняних і міжнародних інвесторів, власних коштів підприємств та коштів державної підтримки.

Висновки з даного дослідження. Питанням раціонального споживання паливно-енергетичних ресурсів в Україні надається велика увага. Дуже актуальними є дослідження, присвячені аналізу енергетичного комплексу України, розробці та реалізації сучасних енергозберігаючих технологій, техніко-економічному аналізу ефективності їх використання.

Реалізація потенціалу збереження повинна базуватися на комплексному підході, який представляє собою систему ієрархічних підпорядкованих задач, рішення яких забезпечить досягнення координуючої цілі та враховує вплив різноманітних факторів і параметрів технологічних і енергозберігаючих виробництв.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дідук О.В. Альтернативна енергетика – шлях до енергонезалежності / О.В. Дідук // Офіційний сайт компанії «Альянс «Нова енергія України», розділ «Блоги», стаття «Альтернативна енергетика – шлях до енергонезалежності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Sorry. You have to be registered to access this content.
2. Всеукраїнський загальнополітичний освітнянський тижневик «Персонал Плюс» / С.І. Черевко // «Персонал Плюс» – 2007. – № 17(220) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Sorry. You have to be registered to access this content.
3. Лисенко В.Г. и др. Хрестоматия энергосбережения : [справ. пособ.] : в 2 кн. : Кн. 1, 2 / В.Г. Лисенко. – М. : Теплоэнергетик, 2003.
4. Чичеров Е.А. Энергоэффективные технологии – ключ к ускорению экономического развития России / Е.А. Чичеров // Вестник ФЭК России. – 2001. – № 7–9. – С.106.
5. Шанин С.А. Метод учёта влияния научно-технического прогресса на экономическое развитие в межотраслевой модели RIM / С.А.Шанин // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 1.

СЕКЦІЯ 5 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.62

Добровольська О.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В АГРАРНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

У статті описуються проблеми з фінансуванням малих та середніх сільськогосподарських підприємств в умовах глибокої економічної кризи та посиленої девальвації національної валюти. Шляхом міркувань і результатів у дослідженні визначено комплекс дій і заходів, спрямованих на забезпечення та розвиток кредитних спілок у районах і селах у сучасній Україні. Розглянуто особливості кредитних спілок в порівнянні з комерційними банками, чинники, які стримують розвиток кредитних спілок, а також існуючі загрози та проблеми, з якими стикаються кредитні спілки у поточній роботі з позичальниками.

Ключові слова: кредитна спілка, кооперативи, агровиробництво, кредитування, споживче кредитування, фінансовий механізм, фермерські господарства сімейного типу.

Добровольская Е.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ УКРАИНЫ

В статье описываются проблемы с финансированием малых и средних сельскохозяйственных предпринимателей в условиях глубокого экономического кризиса и усиливающейся девальвации национальной валюты. Путем рассуждений и результатов в исследовании определен комплекс действий и мер, направленных на обеспечение и развитие кредитных союзов в районах и селах в современной Украине. Рассмотрены особенности кредитных союзов в сравнении с коммерческими банками, факторы, которые сдерживают развитие кредитных союзов, а также существующие угрозы и проблемы, с которыми сталкиваются кредитные союзы в текущей работе с заемщиками.

Ключевые слова: кредитный союз, кооперативы, агропроизводство, кредитование, потребительское кредитование, финансовый механизм, фермерские хозяйства семейного типа.

Dobrovolskaya E.V. MODERN CONDITION AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF CREDIT UNIONS IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

The article describes the problem of financing small and medium agricultural entrepreneurs in conditions of deep economic crisis and the increasing devaluation of the national currency. By reasoning and results of the study identified a set of actions and measures aimed at support and development of credit unions in the districts and villages in modern Ukraine. Describes the features of credit unions in comparison with commercial banks, factors that hinder the development of credit unions, as well as the existing threats and challenges faced by credit unions in the current work with borrowers.

Keywords: credit Union, cooperatives, agricultural production, lending, consumer lending, financial mechanism, farm family type.

Постановка проблеми. Ми знаємо специфіку нинішньої весни і специфіку весняно-польових робіт. Через глибоку економічну кризу, посилену девальвацію національної валюти наші аграрії втратили свої фінансові ресурси, бо вони знецінилися, а тепер постала необхідність проводити польові роботи, купувати пальне, мінеральні добрива, запчастини до сільгосптехніки, насіннєвий матеріал і багато чого, що потребують ці роботи. Але це все прив'язано до долара і ціна на це все суттєво зросла. Отже, на порядок денний вийшло питання, як виживуть наші сільськогосподарські виробники, чи залишаться на ринку, чи хтось змушений буде зменшити площі, які обробляє і це може негативно позначитися на стаці нашого сільського господарства, яке на сьогодні є провідним сектором нашої національної економіки. Особливо гостро це питання торкнулося малих та середніх сільськогосподарських підприємств – це особисті селянські господарства, фермерські господарства, бо вони не можуть доступитися до банківських кредитів. Великі банки часто їх не помічають, оскільки у них немає достатньої кількості заставного майна і, зрештою, ті відсотки, які пропонують комерційні банки є надто високими і переобтяжливими для малого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання виникнення кооперативної ідеї та аналізу діяльності перших кооперативів присвячені праці І. Витановича [1], К. Пажитнова [9], М. Туган-Барановського. Вагомий внесок у дослідження проблем кредитно-кооперативного руху зробили такі вчені, як Р. Бігун, А. Качор, О. Моргун, О. Саленко та ін. Різноманітним аспектам наукових розробок із питань функціонування кредитних спілок присвячені праці сучасних учених-економістів М. Алімана, С. Бабенка, В. Гончаренка [2, 3], Р. Коцовської, А. Оленчика, А. Пантелеймоненка [10], А. Стадника. Вирішенню проблеми формування кооперативного сектора в сільському господарстві приділено достатньо уваги в роботах М. Дем'яненка, П. Макаренка, М. Маліка, П. Саблука, С. Юрія та інших. Завдяки доробку цих вчених сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень. Водночас залишаються недостатньо висвітленими питання удосконалення фінансового забезпечення та розвитку кредитної кооперації в Україні, які б враховували реальний стан аграрної економіки та перспективи розвитку, а також можливості кредитування суб'єктів підприємницької діяльності кредитними спілками.

Постановка завдання. Тож і постає питання до кредитних спілок – чи спроможні вони в надто складний для селян час підтримати їх своїми фінансовими ресурсами і посприяти в подальшому розвитку малого та середнього сільськогосподарського підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання не нове, воно мабуть загострилося у 2015 році через те, що регулятор підняв облікову ставку до 30%. Селяни продали у цьому році все своє збіжжя за тими цінами, які склалися у 2014 році з прив'язкою до того курсу, який був на той час. Якщо взяти посівну компанію, яка необхідна до проведення, то майже 75% витрат припадає на імпортні складові: паливно-мастильні матеріали, запчастини, пестициди, гербіциди, мінеральні добрива тощо і тільки 25% – на витрати, які мають українське походження. Отже, 75% прив'язано до іноземної валюти, імпортується, у зв'язку з чим вартість витрат на 1 га порівняно з весняною компанією минулого року зросла. Якщо планові витрати склали 2087,00 грн на га, то в поточному році декларують 3500,00 грн, це з урахуванням того, що селяни мали перехідні залишки: насіння, тощо. Ми говоримо про те, що селяни докупували матеріально-технічні засоби за ціною поточного року за курсом поточного року, який стрибнув до більше сорока і опустився до більше 20,00 грн. Це суттєво призвело до подорожчання посівної кампанії. Якщо взяти по макроцифрах, то на посівну кампанію цього року витрачено 67 млрд грн, для порівняння в минулому році – 42,8 млрд грн (з урахуванням весняно-польових робіт АР Крим, Луганської і Донецької областей). Тобто ми маємо посівну кампанію, що майже вдвічі подорожчала.

Хочу привернути увагу до того, що відбувається в банківському секторі. Відтік капіталу призвів до того, що великі банки зосередили свою увагу на поточному кредитуванні тієї клієнтської бази, яка була у них до початку поточного року.

Всі розуміють, що аграрний сектор є «локомотивом», тому що надає найбільшу виручку у валюті, яка приходить в Україну серед всіх інших галузей, але, окрім того, ми маємо цей «локомотив», який повинен дати роботу зокрема машинобудівній галузі, хімічній, транспортній. Таким чином, з одного боку, ми маємо підвищений попит аграріїв до коштів 66-67 млрд грн, а з другого, ті пропозиції по кредитах, які надають банки дуже обмежені, попит зріс, пропозиція звичайно, що зменшена, проценти завищені.

Банкіри декларують, що вони мають справу у своїх кредитах з банком землі від селянина від 500 гектарів і більше, бо до 500 гектарів вони вважають ведення бізнесу з операційних витрат дуже дороге і вони просто не обслуговують таких клієнтів. Ніша, яка залишається незаповненою, визначена, єдине питання залишається, що може дати селянин, щоб одержати кошти, і хто ці кошти може дати.

Тема спілкування нагальна. Банківські установи вказують на те, що аграрний сектор має найкращу динаміку повернення взятих запозичень серед інших галузей економіки – неповернення до 7%, а по Україні неповернення коливається на рівні 12%.

Ніхто не говорить про те, що бізнесу довіряють, НБУ констатує про те, що банківський сектор вже перейшов від формального дослідження і оформлення предмету застави під ті кошти, що беруться, до безпосереднього вивчення (вони почали вже вивчати і розуміються на агропромисловості, мають відповідних агрономів, зоотехніків, які вивчають бізнес) і

в першу чергу вони кредитують сам бізнес і вдруге оформляють безпосередньо документи, які вимагає регулятор для того, щоб кредит був залучений.

Таким чином, кредитні спілки – це тільки невеликий сегмент кредитної кооперації. Надання кредитних послуг кредитними спілками займає 10 частину всього ринку – 2,6 млрд активів, тоді як ринок надання кредитних послуг – 13 млрд активів.

Всеукраїнська асоціація кредитних спілок України – ВАКСУ – об'єднує 140 кредитних спілок, з них 29 є учасниками робочої групи Агроінвесту.

Тільки 29 кредитних спілок у надскладному 2014 році надали кредитів сільськогосподарським виробникам на суму 17 млн грн, якщо в рамках держави – це мало, а якщо 29 кредитних спілок – це непогано.

Як використати кредитні спілки як фінансовий механізм – залучити об'єднані кредитні спілки, як провідник ресурсу. Об'єднання кредитних спілок Національна асоціація кредитних спілок України – НАКСУ, через яку сьогодні реалізуються різні програми, надають кредити під 19% річних на залишок суми.

Кредитні спілки здебільшого займаються споживчим кредитуванням. Частка у 2011 році агрокредитів у кредитному портфелі кредитних спілок – 6-8%, сьогодні – за 19%. Це новий крок, нові програми, нові види кредитування.

Як показують дослідження, кредитні спілки відображають кредити домогосподарств у складі споживчих кредитів, наданих на інші потреби. Це спричинено тим, що усі фізичні особи перебувають у рамках закону про захист прав споживачів і така традиція існує роками. Тому в державній статистиці ми бачимо значно менші відсотки. Це лише буде означати, що частина кредитів, яка працює на селі, знаходиться і формує власне більшу частку того блоку кредитів, які називаються споживчими.

Що є малий бізнес для сільського господарства України? Зараз стоїть питання для виживання малого, дрібного та середнього бізнесу в Україні. Малий бізнес – це 80% овочівництва, 90% – ринку картоплі, більше 20% – зернові. Фінансувати треба тих, хто вже працює і існує.

Особливостями кредитних спілок є:

1. Кредитні спілки найближче знаходяться до малого і дрібного сільськогосподарського бізнесу (розташовані в сільській місцевості). Для порівняння, кредитні установи сконцентровані у великих містах і доступ виробника до кредитів обмежена, а також дуже високі середньорічні відсотки по кредитах. Якщо порівняти проценти по споживчим кредитам комерційних банків – майже 700% річних, а кредитні спілки надають під 44%. Тому сільськогосподарським виробникам цікаві ближчі і дешеві кредити.

2. Кредитні спілки видають незначний розмір кредиту: на ведення сільського господарства у 2014 році – 8 000 грн, а фермерам – від 80 000 грн до 110 000 грн. Цифри сформовані на підставі ринкових відносин та попиту, того, що більше потребується.

3. Багато сумнівів, чи буде комерційний банк кредитувати під такі проценти і під заставу. У комерційного банку застава складає 200-250% від тієї суми, що хоче позичальник отримати. Необхідно 100 000 грн, надай застави на 200-250 тис. грн. Як працюють кредитні спілки: 80% кредиту надається під поруку, 20% – застава, якою може бути трактор, корова. Жодний комерційний банк на це піде.

4. Говорячи про членство у ВАКСУ, хочемо підкреслити, що 70% кредитних спілок – це ті, що працюють в районних центрах і селах. Це означає,

що вони кредитують саме селян і значна частина їх ресурсів працює на розвиток домогосподарств, у тому числі і на потреби домашнього виробництва, збіжжя, тваринництва.

У статистиці цікавий момент у тому, що в минулому році обсяги кредитів на село збільшилися щодо попередніх років удвічі. Люди у селі бачать свою перспективу і хочуть планувати своє життя й орієнтувати його на отримання доходів в агросекторі.

Міські кредитні спілки все більше йдуть шляхом створення відділень у районних центрах і селах, розуміючи, що селянська громада – це дуже міцна структура і кредитування на селі в дійсності забезпечує не тільки підтримку тих громад, а і гарну статистику щодо повернення кредитів.

5. Існує тенденція до збільшення попиту на агрокредити, оскільки кількість банків з агрокредитування щороку зменшується (комерційні банки не кредитують з осені).

6. Навчивши позичальників, як знижувати собівартість виробленої продукції і розвивати господарство у бік інфраструктури, кредитні спілки отримують надійних позичальників, які зможуть отримувати прибутки цілий рік. Кредитні спілки не тільки кредитують, а і проводять багато семінарів, навчають людей. Працівники кредитних спілок вивчають ринок і консультують сільськогосподарських виробників – від вирощування, пакування, логістики до кінцевого споживача. Банки про це знають, але ніколи вони цим займатися не будуть для дрібних домогосподарств. Кредитні спілки цим займаються, тому що це вони роблять для своїх пайщиків, членів. Кредитні спілки зацікавлені і піклуються про те, щоб пайщик більше заробив коштів і погасив свої зобов'язання.

Чинники, які стримують розвиток кредитних спілок:

1. Кредитні спілки обмежені законодавчо: дозволено кредитувати виключно фермера або сільськогосподарського виробника, не можуть кредитувати господарства. Надто застарілий і не актуальний закон «Про кредитні спілки» від 2002 року, необхідна його нова редакція.

2. Відсутність у державному бюджеті 2015 року цільових програм підтримки сільськогосподарських виробників.

3. Необхідність залучення кредитних спілок до різних державних цільових програм з урахуванням особливостей кредитних спілок і певних фінансових обмежень.

Загрози та проблеми, з якими стикаються кредитні спілки в роботі з позичальниками:

1. Більшість сільськогосподарських товаровиробників працює по традиційним технологіям з низькою рентабельністю, тому погашення кредиту займає 2-3 роки, а не 1 рік за планом. Комерційні банки у таких випадках отримують рефінансування і сьогодні заробляють на валюті, кредитні спілки не отримують рефінансування, але ж члени кредитних спілок більше довіряють кредитним спілкам, ніж банкам.

2. Інфляція змушує збільшувати кредити на оборотні засоби, а застава залишається на тому ж рівні.

Необхідно зауважити, що на сьогодні в Україні налічується 40 тис. фермерських господарств і ця цифра є сталою, і не йде останнім часом в розвиток, мабуть це є той ресурс, який вичерпано. Але є можливість створення сімейних фермерських господарств або фермерські господарства сімейного типу. У Верховній Раді України на друге читання буде податися відповідний законопроект, у першому читанні

він прийнятий. Передбачається, якщо цей інструментарій впровадиться, то Україна отримає не 40 тис. фермерських господарств, а від 400 до 700 тисяч фермерських господарств сімейного типу. Це є та сама база для кредитних спілок, бо вони потребуватимуть невеликих за сумами кредитів. Необхідно над цим подумати і врахувати це у новому законі про кредитні спілки, тому що не завжди фермерські господарства сімейного типу будуть юридичними особами, а частіше – в якості СПД фізична особа.

Але ми приєднуємося до думки, що не фермерські господарства сімейного типу будуть базою для кредитних спілок, а навпаки, уже сьогодні кредитні спілки «виростили» позичальника-селянина, який фактично постійно користувався послугами кредитних спілок і готовий зараз сформувати ту когорту і стати фактичним учасником цього процесу по створенню фермерських господарств сімейного типу, якщо цей законопроект буде ухвалений і буде враховувати всі ті моменти, які є важливими.

Зазначемо, що аграрна економіка багатокладна, існують великий, середній і малий бізнес. Агрохолдинги самостійно виходять на міжнародні ринки, бо це виробничий процес, це суцільні цехи на землі.

Але ж Україна потребує села, і малий та середній бізнес понад усе дбає про розвиток сільських територій, створює робочі місця, наповнює місцеві бюджети своїми податками і, зрештою, він не дає українському селу вмерти. Тому, поки ми говоримо про малий і середній бізнес, то поряд з економічним аспектом ми зачіпаємо і соціальний момент, і він дуже багато важить для майбутнього українського села і саме у цьому контексті діяльність кредитних спілок дуже багато важить.

Зупинимось також на темі доставки фінансового ресурсу в кінцевому результаті до селянина, а саме, хто прийматиме на себе валютний ризик, якщо інвестор-іноземець має намір вкласти в Україну інвестицію в валюті. На нашу думку необхідно продумати механізм об'єднання банківської сфери і кредитних спілок і змінити тему конкуренції на тему співпраці. У такому разі банкіри рахують собівартість по окремому кредиту і, якщо дохідність є меншою за витрати по його обслуговуванню, вони просто не будуть цим займатися, бо це їм нецікаво і невигідно. Саме тут можна поєднати свої зусилля, якщо йдеться про валютні інвестиції. Відтак кошти в іноземній валюті можуть бути розміщені в банківській установі. Банк має право працювати з валютою і отримує цей ресурс на депозит. Під гарантію цього депозиту фактично банк надає кредит в гривневій масі кредитній спілці, яка вже знає, що робити з цими грошима. Кредитні спілки нададуть ці гроші конкретним людям в сумах, які будуть становити 10 000 грн, 15 000 грн, 20 000 грн. Від того, як будуть міцніти наші особисті домогосподарства, як вони почнуть перетворюватися на сімейні фермерські господарства, так будуть зростати і обсяги цього кредитування.

Висновки з проведеного дослідження. Ми пропонуємо продумати фінансовий механізм, який дозволить об'єднати державні банки, які можуть взяти безпосередню участь у цьому процесі, і кредитні спілки, які будуть реалізовувати цільові програми. Таким чином, ми зможемо не наражати нашого позичальника на валютні ризики і не наражати кредитні спілки, які не можуть працювати з валютою, і, таким чином, ми донесемо цей фінансовий ресурс до кінцевого споживача.

Хочемо також підкреслити, що кредитні спілки активно допомагають сільгоспвиробникам, при тому

використовуючи кошти місцевих громад. Отже, при цьому акумулюється місцевий ресурс, який працює на місцеву громаду і, коли підніметься загальний рівень життя в Україні, то, відповідно, цей ресурс збільшиться.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Витанович І. Історія українського кооперативного руху (Із праць Історико-філософської секції НТШ) / І. Витанович. – Нью-Йорк, 1964. – 624 с.
2. Гончаренко В.В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи: міжнародний досвід та українська практика / В.В. Гончаренко. – К. : Наук. думка, 1997. – 240 с.
3. Гончаренко В.В. Розвиток кредитних спілок України в умовах фінансової кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrcsoorjournal.com.ua/num/goncharenko.htm>.
4. Дані Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfr.gov.ua>.
5. Дані Національної асоціації кредитних спілок України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrcu.kiev.ua>.
6. Закон України від 12.07.2001, № 2664-ІІ «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.ra-da.gov.ua/laws/show/2664-14>.
7. Інформація про стан і розвиток кредитних спілок України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfr.gov.ua/733>.
8. Козинець П. З повагою до минулого, з поглядом у майбутнє / П. Козинець // Вісник кредитних спілок. – 2003–2004. – С. 5-7.
9. Пажитнов К.А. История кооперативной мысли / К.А. Пажитнов. – Петроград, 1918. – 435 с.
10. Пантелеймоненко А.О. Становлення кооперації в українському селі: історико-економічні аспекти : монографія / А.О. Пантелеймоненко. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2006. – 227 с.
11. Про кредитні спілки : Закон України від 20 грудня 2001 р. // Голос України. – 2002. – № 13. – С. 10-25.

УДК 336.71:338.984

Доценко І.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Хмельницького національного університету

Шпонарська А.М.
магістр
Хмельницького національного університету

СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття присвячена дослідженню фінансового планування в банку. Визначено сутності поняття «фінансове планування», здійснено його критичний аналіз. Досліджено сутність системного підходу по відношенню до фінансового планування в банківській діяльності. Запропоноване власне визначення «фінансове планування» з позиції системного підходу. Вивчено роль стратегічного, тактичного та оперативного фінансового планування в системі фінансового планування банку. Запропоновано структура компонентів фінансового плану банку у розрізі: плану активів і пасивів банку, плану доходів і витрат банку, плану прогнозних значень основних фінансових показників діяльності банку. Визначено процедуру фінансового планування діяльності банку.

Ключові слова: система, фінансове планування, фінансова стратегія, стратегічне планування, тактичне планування, оперативне планування, фінансовий план.

Шпонарская А.М., Доценко И.О. СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена исследованию финансового планирования в банке. Определены сущности понятия «финансовое планирование», осуществлен критический анализ данного понятия. Исследована сущность системного подхода по отношению к финансовому планированию в банковской деятельности. Предложено собственное определение «финансовое планирование» с позиции системного подхода. Изучена роль стратегического, тактического и оперативного финансового планирования в системе финансового планирования банка. Предложена структура компонентов финансового плана банка в разрезе: плана активов и пассивов банка, плана доходов и расходов банка, плана прогнозных значений основных финансовых показателей деятельности банка. Определена процедура финансового планирования деятельности банка.

Ключевые слова: система, финансовое планирование, финансовая стратегия, стратегическое планирование, тактическое планирование, оперативное планирование, финансовый план.

Shponarska A.M., Dotsenko I.O. THE SYSTEM OF FINANCIAL PLANNING IN BANKING

The article is sanctified to research of the financial planning in a bank. Sущности of concept «financial planning» is certain, he is carried out walkthrough. Essence of approach of the systems is investigational in relation to the financial planning in bank activity. An offer own determination the "financial planning" from position of approach of the systems. The role of the strategic, tactical and operative financial planning is studied in the system of the financial planning of bank. It offers structure of components of financial plan of bank in a cut: to the plan of assets and passive voices of bank, plan of acuestss and charges of bank, plan of prognosis values of basic financial performance of bank indicators. Procedure of the financial planning of activity of bank is certain.

Keywords: system, financial planning, financial strategy, strategic planning, tactical planning, operative.

Постановка проблеми. Загострення конкурентної боротьби в банківському секторі, зниження темпів приросту обсягів фінансових ресурсів, зменшення рівня доходів і, відповідно, збільшення витрат обумовлюють необхідність підвищення ефективності

системи управління банківською діяльністю та її ключового елемента – фінансового планування. Саме фінансове планування є основою фінансового управління банком, яке дозволяє з урахуванням специфіки конкретного етапу розвитку визначити мету

його діяльності та обґрунтувати можливі шляхи її досягнення, враховуючи наявні і потенційно можливі фінансові ресурси.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У світовій теорії і практиці проблемам фінансового планування діяльності банків приділяється багато уваги. Вагомий внесок у розробку теоретичних положень та методичних підходів з цієї тематики зробили такі вчені, як Р.В. Віл, Е.Дж. Долан, М.А. Поукок, Е. Рід, Дж. Сінкі, Ф.У. Тейлор, У. Тімоті, Д. Хан.

Широко відомі праці таких російських авторів, як О.І. Лаврушин, Г.П. Панова, К.К. Садвакасов, та українських – О.В. Васюренко, О.В. Дзюблока, А.М. Мороза, Л.О. Примостки, Н.П. Шульги, які присвячені проблемі фінансового планування діяльності банків.

Постановка завдання. Метою статті є критичний аналіз трактування поняття «фінансове планування» в банківській діяльності з позиції системного підходу.

Таблиця 1

Визначення терміну «фінансове планування»

Автор	Визначення
О.А. Кириченко [1, с. 151]	– завершальним етапом бізнес-планування, метою якого є оцінити наскільки розроблений бізнес-план забезпечений відповідними ресурсами та внутрішніми можливостями
Л.О. Примостка [7, с. 132]	– спрямовується на перетворення стратегічних цілей та завдань банку в конкретні (абсолютні й відносні) значення результативних фінансових показників діяльності банківської установи через реалізацію комплексу заходів у сфері фінансів
Ю.Л. Овдій [4, с.19]	– має велике значення для практики внаслідок того, що воно є детальним плануванням основної діяльності банку і його результати мають чітку кількісну оцінку
А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик [6]	– процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому році
Л.М. Павлова [5]	– це ніщо інше, як планування фінансових ресурсів і фондів грошових коштів
А.І. Балабанов [2]	– процес вироблення планових завдань, складання графіка їх виконання, розробка фінансових планів і фінансових програм забезпечення їх необхідними ресурсами і робочою силою, контроль за їх виконанням

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною функціональною системою управління банком виступає планування його діяльності з наступним контролем за реалізацією розроблених планів. Система як загальнонаукове поняття – це сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів, що утворюють певну цілісність, структурність та ієрархічність, які мають певну мету. Досліджуючи таке поняття, як «фінансове планування», доцільно розглянути різні тлумачення та погляди на фінансове планування та застосувати до даного визначення системний підхід.

Через існування різних економічних шкіл існують різні тлумачення та погляди на фінансове планування, тому багато авторів дають визначення терміна «фінансове планування» по-різному (табл. 1).

Виходячи з розглянутих визначень, на думку автора, доцільно розглядати «фінансове планування» як сукупність дій щодо складання фінансових планів, що включає усі напрями діяльності організації, прогнозування ресурсної бази та визначення можливого потенціалу.

Сутність системного підходу по відношенню до фінансового планування полягає у пошуку простого в складному, здійсненні декомпозиції фінансового планування на конкретні складові частини. Застосування системного підходу означає, дослідження окремих структурних частин системи фінансового планування, виявлення ролі кожної з них в загальному функціонуванні системи і навпаки, врахування усіх взаємозв'язків, виявлення дії системи в цілому на окремі її елементи.

Відповідно до системного підходу, фінансове планування розглядається як сукупність елементів, пов'язаних між собою не тільки за змістом, але і в часі (вхід і вихід, зв'язок із зовнішнім середовищем, прямий і зворотний зв'язок). Вхід включає наукові підходи до формування системи планування, стратегічні і оперативні цілі діяльності банку, інформаційні потоки, що містять сукупність даних про стан цільових параметрів управління, зовнішнє і внутрішнє середовище функціонування банку. Зовнішнє оточення системи планування – це сукупність об'єктів, що не входять у систему, змін стану яких може вплинути на зміну стану і цілей системи та її елементів. Виходом системи планування є встановлення таких показників і заходів, які забезпечують досягнення поставлених на вході цілей. З позицій суб'єктів планування елементами системи планування виступають керівники й управлінці, які здій-

Таблиця 2

Система фінансового планування діяльності банку [3]

Система планування	Форми реалізації фінансового планування	Сутність	Період планування
Стратегічне фінансове планування	Розробка стратегічного фінансового плану розвитку банку	Система довгострокових цілей фінансової діяльності банку, що визначаються фінансовою політикою банку та найбільш ефективні шляхи їх досягнення	До трьох років
Тактичне планування фінансової діяльності банку	Розробка поточних фінансових планів за окремими аспектами фінансової діяльності банку	Розробка конкретних видів фінансових планів, що дозволяють визначити джерела формування ресурсів банку, напрямки їх використання, сформувані структуру доходів та витрат, забезпечити ліквідність та платоспроможність банку. Основні види тактичних фінансових планів: план доходів та витрат; балансовий план; план надходження та використання ресурсів банку	До року
Оперативне планування фінансової діяльності банку	Розробка оперативних фінансових планів за всіма основними питаннями фінансової діяльності банку	Розробка комплексу короткострокових планових завдань з фінансового забезпечення основних напрямів діяльності банку. Основні форми оперативних фінансових планів: бюджети; платіжні календарі.	Місяць, квартал

снюють планування та планові розрахунки, на основі яких формуються плани.

Систему фінансового планування в банку можна представити як сукупність стратегічного, тактичного та оперативного фінансового планування, характеристика кожного з яких наведена у таблиці 2.

Початковим вихідним етапом планування є прогнозування основних напрямків і цільових параметрів фінансової діяльності шляхом розробки загальної фінансової стратегії банку, яка покликана визначити завдання і параметри поточного фінансового планування. Система прогнозування фінансової діяльності є найбільш складною серед розглянутих систем фінансового планування і вимагає для своєї реалізації висококваліфікованих виконавців.

Головним інструментом забезпечення фінансового розвитку банку є його фінансова стратегія. Фінансова стратегія – це підсистема корпоративної стратегії розвитку у вигляді довгострокової програми конкретних дій з формування та використання фінансових ресурсів банку для досягнення позитивного результату. До конкретних фінансових стратегій належать такі як нарощування капітальної бази банку, розширення депозитної бази, кредитування, інвестування.

Основою фінансового планування в банку виступає фінансова політика – складова загальної політики банку, зміст якої визначається прийнятою банком концепцією розвитку фінансів, стратегічними

цілями, що розкривають основні напрямки формування, розподілу та використання фінансових ресурсів та сукупністю заходів, що здійснюються органами управління для досягнення поставлених цілей.

Тактичне фінансове планування діяльності банку – це процес знаходження оптимального розв’язання фінансових завдань банку в межах стратегічних фінансових цілей банку. Необхідність тактичного планування визначається важливістю розробки фінансових планів. Фінансовий план банку – це документ, у якому бюджет банку і план його портфеля активів, пасивів і послуг є логічно пов’язаними елементами єдиної системи [3]. У загальному вигляді фінансовий план банку являє собою баланс доходів і витрат від здійснення його діяльності.

Виокремимо таку ключову структуру-компонент фінансового плану в діяльності банку:

- план активів і пасивів банку;
- план доходів і витрат банку;
- план прогнозних значень основних фінансових показників діяльності банку.

Запропонована структура компонентів фінансового плану діяльності банку у розрізі 3 основних підрозділів є відображенням якості управлінських рішень менеджменту та ефективності діяльності. Дану структуру-компонент представимо на рисунку 1.

Фінансовий план включає розрахунок фінансових результатів діяльності банку на плановий період, а також необхідних для цього фінансових, матері-

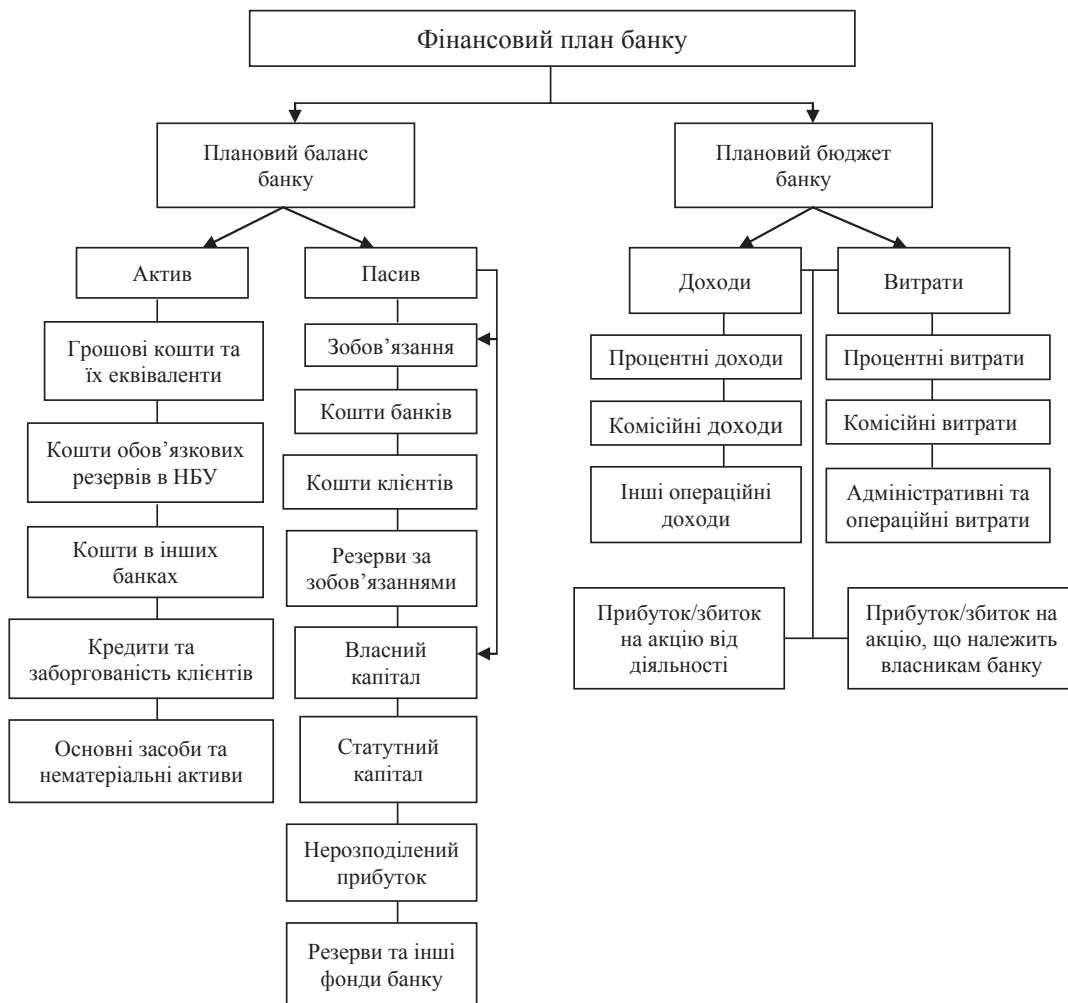


Рис. 1. Структура-компонент фінансового плану банку

альних та людських ресурсів. У процесі фінансового планування встановлюються планові значення показників банківського балансу та звіту про прибутки і збитки. По завершенні планового періоду фактичні результати порівнюються з плановими, виявляються причини відхилень та резерви поліпшення діяльності.

Система фінансових планів у банку розробляється на підставі [3]:

- аналізу існуючої структури активів і пасивів, їх дохідності та вартості за попередні періоди, а також прогнозів на майбутнє відповідно до стратегії банку щодо джерел залучення та напрямків розміщення коштів;

- дотримання принципу відповідності між вартістю залучених ресурсів і дохідністю розміщених активів з метою отримання необхідного рівня процентної маржі, достатньої для ефективної діяльності кожного структурного підрозділу банку;

- забезпечення випереджаючих темпів приросту доходів порівняно з темпами приросту витрат;

- проведення політики обмеження витрат за окремими статтями небанківських операційних витрат тощо.

Процедура фінансового планування діяльності банку забезпечує:

- визначення конкретних фінансових показників для досягнення стратегічних цілей і тактичних завдань банку;

- чітке бачення проблем і перешкод, що виникають в міру перетворення в життя стратегії і тактики банку;

- вироблення нових тактичних шляхів для досягнення стратегічних цілей;

- ефективне оперативне планування. Фінансові плани є інформаційною базою для оперативного планування й управління діяльністю банку. Порівняння фактичних результатів із запланованими дає змогу визначити ефективність діяльності банку, прийняти оптимальні управлінські рішення щодо його подальшого розвитку;

- координацію, кооперацію і комунікації. Якщо різні підрозділи або менеджери будуть діяти розрізнено, то шансів на досягнення загальних цілей буде дуже мало. Фінансове планування дає можливість уникнути анархії, узгодити інтереси і дії різних підрозділів та працівників банку;

- створення основ для оцінки і контролю виконання. Оскільки фінансові плани відображають майбутню діяльність банку, то в міру здійснення цієї діяльності вони стають базою для оцінювання діяльності менеджерів;

- усвідомлення витрат на діяльність банку. Дуже важливим аспектом бюджетування є те, що воно змушує менеджерів кількісно обґрунтувати свої плани і дає змогу усвідомити витрати, пов'язані

з їх виконанням. Менеджери не завжди усвідомлюють вартість своїх рішень. Бюджет допомагає їм краще зрозуміти, чого коштують ті чи інші дії, і знайти спільну мову при оцінюванні запропонованих проектів;

- кількісне обґрунтування планів менеджерів. У процесі складання бюджетів менеджер має можливість порівняти витрати і переваги альтернативних напрямів, визначити найефективніші способи використання ресурсів;

- мотивацію діяльності працівників через орієнтацію на досягнення цілей банку. Фінансове планування стимулює працівників банку на досягнення поставлених цілей за умови, що вони брали участь у розробці бюджетів і зацікавлені в досягненні встановлених показників. Планові і фактичні результати їх роботи можна також використати як основу для розробки плану матеріального і морального заохочення;

- виконання вимог нормативних документів і контрактів. У деяких випадках складання бюджетів передбачене законодавством або умовами контрактів. Наприклад, установи, що фінансуються з держбюджету або за рахунок коштів спецфондів, мають складати бюджети в межах наданих коштів.

Висновки з проведеного дослідження. Фінансове планування діяльності банку – це сфера управлінської діяльності вищого керівництва банку щодо розробки системи фінансових планів з метою перетворення цілей, завдань, заходів банку в конкретну систему фінансових показників (нормативів). Ефективне фінансове планування діяльності банку є процесом аналізу фінансової політики, прогнозування її результатів, дії на оточення банку та прийняття рішень про допустимий рівень ризику і вибору оптимальних варіантів фінансових планів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківський менеджмент : навч. посібник / За ред. О.А. Кириченка. – К. : Знання-Прес. – 2002. – 151 с.
2. Балабанов І.Т. Основи фінансового менеджмента : учебн. пособ. / І.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 480 с.
3. Козьменко С.М. Стратегічний менеджмент банку : [навч. посіб.] / С.М. Козьменко, Ф.І. Шпиг, І.В. Волошко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 734 с.
4. Овдій Ю.Л. Бюджетування в системі фінансового планування банків / Ю.Л. Овдій // *Фінанси України*. – 2006. – № 5. – С. 12-23.
5. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия : учебник / Л.Н. Павлова. – М. : ЮНИТИ, 1995. – 400 с.
6. Поддєрьогін А.М. Финанси підприємств : підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 571 с.
7. Примостка Л.О. Финансовый менеджмент банку : навч. посібник / Л.О. Примостка. – К. : КНЕУ, 1999. – 15 с.

УДК 332.33.64:336.77

Жарікова О.Б.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту**Національного університету біоресурсів і природокористування України*

ЕКСПЕРТНА ГРОШОВА ОЦІНКА ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ЯК ПРЕДМЕТІВ ІПОТЕКИ

У статті висвітлено сутність здійснення експертної грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення як предметів іпотеки на основі природометричної моделі «Український лан». Аналіз дослідження показав, що така модель дозволяє проводити високоточну експертну грошову оцінку ріллі у повній відповідності до вимог Міжнародних стандартів оцінки та Національних нормативних документів.

Ключові слова: експертний, грошова оцінка, земельна ділянка, сільськогосподарський, природометрична модель, предмет, іпотека.

Жарикова О.Б. ЭКСПЕРТНАЯ ДЕНЕЖНАЯ ОЦЕНКА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ КАК ПРЕДМЕТОВ ИПОТЕКИ

В статье освещена сущность осуществления экспертной денежной оценки земельных участков сельскохозяйственного назначения как предметов ипотеки на основе природометрической модели «Украинский лан». Анализ исследования показал, что такая модель позволяет проводить высокоточную экспертную оценку пашни в полном соответствии с требованиями Международных стандартов оценки и Национальных нормативных документов.

Ключевые слова: экспертный, денежная оценка, земельный участок, сельскохозяйственный, природометрическая модель, предмет, ипотека.

Zharikova O.B. EXPERT MONETARY VALUATION OF AGRICULTURAL LAND AS MORTGAGE ITEMS

In the article the essence exercise expert monetary assessment of agricultural land as mortgaged-based natural econometrics model «Ukrainian lan». The analysis of the study showed that this model allows high-precision expert evaluation of arable land in full compliance with International Valuation Standards and National regulations.

Keywords: expert, monetary evaluation, land, agricultural, natural econometrics model, object mortgage.

Постановка проблеми. Земля є одним з основних елементів виробництва, за допомогою якого країна створює матеріальні цінності. Поряд з тим, земля є природним об'єктом, який вже існує і не створюється людством. Грошова оцінка земель є економічним механізмом земельних відносин, приватизації земельних ділянок, земельно-іпотечного кредитування, оподаткування та становлення ринку землі. Тому актуальність грошової оцінки земель останнім часом зростає, а сфери застосування розширюються. Оцінка земельної власності є обов'язковим елементом іпотечного кредитування. Експертна грошова оцінка земельних ділянок та прав на них проводиться з метою визначення вартості об'єкта оцінки, при здійсненні цивільно-правових угод щодо земельних ділянок та прав на них, крім випадків, визначених Законом України «Про оцінку землі».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з підвищенням якості експертної грошової оцінки аграрних підприємств, зокрема, земельних ділянок сільськогосподарського призначення, які виступають у ролі забезпечення зобов'язання, являють собою предмет постійного дослідження світової економічної науки. Вагомий внесок у їх вивченні належить зарубіжним вченим, а саме: Д. Гелбрейту, Р. Елі, В. Рішару, Т. Коупленду, Д. Рікардо, Е. Роллу, Д. Стонеру, Е. Фішеру, Д. Фрідману. Наукові дослідження знайшли відображення у працях вітчизняних науковців, зокрема, А.С. Даниленка, М.Я. Дем'яненко, В.Я. Месель-Веселяка, Н.С. Кручок, С.І. Кручка, В.М. Кілочка, А.Г. Мартина, О. О. Олійник, А.В. Чупіса, О.М. Шпичака та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Вдосконалення експертної грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення як предметів іпотеки, застосовуючи природометричну модель «Український лан». Роз-

рахунки на основі моделі «Український лан» здійсненні на прикладі навчально-дослідного господарства «Нива» Фастівського району Київської області та навчально-дослідної станції м'ясного скотарства «Світанок» Києво-Святошинського району Київської області (назви підприємств змінено).

Виклад основного матеріалу дослідження. За останнє десятиріччя в Україні з'явився ряд методик, розроблених на базі природометричної моделі «Український лан». Їх вдосконалення та подальший розвиток тривають дотепер. Природометрична модель «Український лан» створена влітку 2001 р. Першу згадку містить про неї стаття С. Кручка «Про бонітування та грошову оцінку ріллі» [7, с. 13–18]. За визначенням цього вченого термін «природометрична модель» завдячує своїй появі такому науковому напрямку, як аграрна природометрія, що поєднує природні науки (грунтознавство, агрохімія, фізіологія рослин та ін.) з математикою, математичною статистикою і комп'ютерними технологіями. Природометрія не розкриває сутності природних процесів (це функція природничих наук), а математично описує взаємозалежності між цими процесами та вплив людини на них і є основою природометричного моделювання» [4 с. 82; 6]. Природометрична модель «Український лан» оцінює родючість земельної ділянки на основі сталих факторів урожайності [4, с. 139; 6]. До грошової експертної оцінки земель сільськогосподарського призначення (ріллі) включаються ще й такі показники, як родючість, умови зрошення, інтенсивність ерозії, зручність для обробітку, екологічний стан та розміщення.

Забезпечення ґрунту гумусом оцінюється за 100-бальною закритою шкалою, враховуючи його вміст в орному шарі, а також глибину гумусного горизонту. Вплив інших факторів ураховується застосуванням поправочних коефіцієнтів на ґрунтоутворю-

вальну породу та механічний склад ґрунту, ступінь його оглеєння, солонцюватість, реакцію ґрунтового розчину, тепло- та вологозабезпечення. У разі необхідності суб'єкт оціночної діяльності враховує додатково інші суттєві сталі фактори, якщо такі є (особливості вітрового режиму, рівень ґрунтових вод тощо), оцінивши попередньо ступінь їх впливу на врожайність. Отже, формула має такий вигляд [4, с. 144]:

$$B_p = B_h \times \prod_{i=1}^n q_i, \quad (1)$$

де B_p – оцінка родючості земельної ділянки, балів;

B_h – оцінка забезпечення ґрунту гумусом, балів;

q_i – поправочний коефіцієнт на i -й фактор.

Добуток коефіцієнтів $\prod_{i=1}^n q_i$ (спрощено P_q) називають також «інтегральним показником фізико-хімічних та агрокліматичних характеристик земельної ділянки» [4, с. 144]. Оцінка родючості земельної

ділянки дає змогу розраховувати нормативну врожайність стратегічних сільськогосподарських культур за формулою [4, с. 144]:

$$Y_H = B_p \times C_y + P_q \times \delta Y, \quad (2)$$

де Y_H – нормативна врожайність, ц/га;
 C_y – урожайна ціна бала (для озимої пшениці = 0,25 ц за бал);

P_q – інтегральний показник фізико-хімічних та агрокліматичних характеристик земельної ділянки, коефіцієнт;

δY – прибавка врожаю за рахунок застосування досягнень науково-технічного прогресу (при $P_q = 1$), ц/га.

Оскільки природометрична модель «Український лан» розроблялася раніше, ніж була прийнята офіційна Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок [8], деякі аналогічні поняття в моделі та методиці мають різні назви. У методиці вжива-

Таблиця 1

Характеристика полів польової сівозміни НДГ «Нива» (Правобережний Лісостеп)

Номер поля	Площа, га	Забезпеченість гумусом, бал	Інтегральний показник фіз.-хім. та агрокліматичних характеристик, коефіцієнт	Родючість, бал	Агроекологічний стан	Входження в зону великих міст (м. Київ)	Відстань від поля до госпдвору, ум. км	Технологічна група поля
	S	Bh*	Pq	B _p	C _{ае}	Z _ц	V ₁ **	TГ
I	123,2	86,8	0,933	81,0	задовіл	не вход.	0,5	I
II	113,9	86,8	0,933	81,0	задовіл	не вход.	1,1	II
III	128,0	81,9	0,970	79,4	задовіл	не вход.	1,5	I
IV	128,0	81,9	0,970	79,4	задовіл	не вход.	1,9	I
V	113,9	85,5	1,003	85,8	задовіл	не вход.	2,5	II
VI	109,6	84,1	0,993	83,5	задовіл	не вход.	0,6	II
VII	127,7	76,8	0,970	74,5	задовіл	не вход.	1,0	II
VIII	125,0	71,9	0,970	69,7	задовіл	не вход.	1,5	I
IX	145,6	58,4	1,003	58,6	задовіл	не вход.	2,0	II
X	136,1	61,0	1,003	61,2	задовіл	не вход.	2,6	III
Σ	1251,1	×	×	75,4	×	×	×	×

*Переважачі ґрунти – чорноземи типові легко- і середньосуглинкові

**Відстань від НДГ «Нива» до основних ринків збуту (м. Київ) – 70 км (1-га група доріг)

Джерело: розрахунки автора на основі польових обстежень

Таблиця 2

Характеристика полів 1-ї польової сівозміни НДС «Світнок» (Центральне Полісся)

Номер поля	Площа, га	Забезпеченість гумусом балів	Інтегральний показник фіз.-хім. та агрокліматичних ха цінт	Родючість, балів	Агроекологічний стан	Входження в зону великих міст (м. Київ)	Відстань від поля до госпдвору, ум. км	Технологічна група поля
	S	Bh*	Pq	B _p	C _{ае}	Z _ц	V ₁ **	TГ
I	34,3	57,4	0,810	46,5	умовно задовіл	входить	1,2	V
II	27,1	53,3	0,810	43,2	умовно задовіл	входить	1,0	V
III	38,5	60,0	0,810	48,6	умовно задовіл	входить	1,0	V
IV	33,3	65,3	0,810	52,9	умовно задовіл	входить	1,4	V
V	38,2	56,9	0,810	46,1	умовно задовіл	входить	0,7	V
VI	38,9	62,6	0,810	50,7	умовно задовіл	входить	0,5	V
VII	32,6	61,4	0,803	49,3	умовно задовіл	входить	0,5	V
VIII	57,2	56,9	0,810	46,1	умовно задовіл	входить	0,8	V
Σ	300,1	×	×	47,9	×	×	×	×

*Переважачі ґрунти – дерново-слабко-середньопідзолисті неоглеєні та глеюваті супіщани

**Відстань від НДС «Світнок» до основних ринків збуту (м. Київ) – 35 км (1-ша група доріг)

Джерело: розрахунки автора на основі польових обстежень

ється вираз «типовий для даної місцевості набір сільськогосподарських культур», у моделі «набір стратегічних культур», у Методиці є така дефініція, як «нормальна (типова) врожайність», у моделі – «нормативна врожайність», у Методиці – «прибавка врожайності завдяки застосуванню агротехнічних заходів», в моделі «прибавка врожайності за рахунок застосування досягнень науково-технічного прогресу», а в окремих конкретних випадках – «за рівня інтенсивності виробництва» тощо. Але на відміну від Методики природометрична модель «Український лан» дає змогу однозначно розрахувати кількісні показники, які характеризують ті чи інші природні явища та процеси і вплив на них людини. Розрахунки на основі моделі «Український лан» показані на прикладі полів польових сівозмін навчально-дослідного господарства «Нива» Фастівського району Київської області та навчально-дослідної станції м'ясного скотарства «Світанок» Києво-Святошинського району Київської області. У таблицях 1 і 2 наведено характеристики полів зазначених вище сівозмін (назви господарств змінено).

Аналогічна характеристика полів 1-ї польової сівозміни навчально-дослідного господарства «Світанок» (Центральне Полісся) показано в табл. 2.

Дані таблиць 1 і 2 використані для розрахунку нормативної врожайності озимої пшениці за різних рівнів застосування досягнень науково-технічного прогресу, а також експертної грошової оцінки

полів за методом прямої капіталізації рентного доходу. Таблиці 3 і 4 містять інформацію про нормативну врожайність озимої пшениці, визначену за формулою 2.

Результати розрахунків, наведені в таблиці 3, свідчать про високий потенціал родючості ріллі в НДГ «Нива».

Типові малогумусні легко-, середньо- і важкосуглинкові чорноземи на лесі та лесовидних суглинках з вмістом гумусу в орному шарі $\geq 3\%$ і глибиною гумусного горизонту ≥ 100 см є одними із найкращих ґрунтів України та Європи. За умови достатнього зволоження і застосування відповідних агротехнічних заходів вони спроможні забезпечити врожайність озимої пшениці до 100 ц/га. Значно нижчий потенціал родючості мають дерново-підзолисті піщані та супіщані ґрунти Полісся. Неподоланною для людини перешкодою тут є їх легкий механічний склад. Але й на супіщаних ґрунтах за високого рівня агротехніки можна отримувати врожаї озимої пшениці по 50 ц/га і навіть вищі (табл. 4).

Природометрична модель «Український лан» дає також змогу оцінити нормативну вартість продукції та нормативні витрати на її виробництво, доробку і збут, що дозволяє обчислити нормативний дохід, який розподіляється на прибуток і ренту. Вартість нормативної продукції за цією моделлю визначається так:

$$PP_H = Y_H \times C_E \times k_{II} \times k_E \times k_T, \quad (3)$$

Таблиця 3

Нормативна врожайність озимої пшениці на полях польової сівозміни НДГ «Нива», ц/га

Номер поля	Врожайність, забезпечена родючістю БР × Ц _у	Прибавка врожайності за різних рівнів застосування досягнень науково-технічного прогресу:			Врожайність за різних рівнів застосування досягнень науково-технічного прогресу:		
		низького δУ = 10	середнього δУ = 30	високого δУ = 50	низького δУ = 10	середнього δУ = 30	високого δУ = 50
I	20,25	9,33	27,99	46,65	29,58	48,24	66,90
II	20,25	9,33	27,99	46,65	29,58	48,24	66,90
III	19,85	9,70	29,10	48,50	29,55	48,95	68,35
IV	19,85	9,70	29,10	48,50	29,55	48,95	68,35
V	21,45	10,03	30,09	50,15	31,48	51,54	71,60
VI	20,88	9,93	29,79	49,65	30,81	50,67	70,53
VII	18,62	9,70	29,10	48,50	28,32	47,72	67,12
VIII	17,42	9,70	29,10	48,50	27,11	46,52	65,92
IX	14,65	10,03	30,09	50,15	24,68	44,74	64,77
X	15,30	10,03	30,09	50,15	25,33	45,39	65,45
Σ÷10	18,85	9,75	29,24	48,74	28,60	48,09	67,59

Джерело: розрахунки автора

Таблиця 4

Нормативна врожайність озимої пшениці на полях 1-ї польової сівозміни НДС «Світанок», ц/га

Номер поля	Врожайність, забезпечена родючістю БР × Ц _у	Прибавка врожайності за різних рівнів застосування досягнень науково-технічного прогресу:			Врожайність за різних рівнів застосування досягнень науково-технічного прогресу:		
		низького δУ = 10	середнього δУ = 30	високого δУ = 50	низького δУ = 10	середнього δУ = 30	високого δУ = 50
I	11,62	8,10	24,30	40,50	19,72	35,92	52,12
II	10,80	8,10	24,30	40,50	18,90	35,10	51,30
III	12,15	8,10	24,30	40,50	20,25	36,45	52,65
IV	13,22	8,10	24,30	40,50	21,32	37,52	53,72
V	11,52	8,10	24,30	40,50	19,62	35,82	52,02
VI	12,68	8,10	24,30	40,50	20,78	36,98	53,18
VII	12,32	8,03	24,09	40,15	20,35	36,41	52,47
VIII	11,52	8,10	24,30	40,50	19,62	35,82	52,02
Σ÷8	11,98	8,09	24,27	40,46	20,07	36,25	52,44

Джерело: розрахунки автора

де PP_H – вартість нормативної продукції, гр.од./га;

C_E – середньозважена еквівалентна ціна стратегічних видів продукції, перерахованої на озиму пшеницю (до стратегічних видів у Лісостепу віднесено озиму пшеницю, кукурудзу ярий ячмінь, цукрові буряки, молоко та живу масу великої рогатої худоби, на поліссі-озиму пшеницю, жито, ярий ячмінь, картоплю, молоко та живу масу великої рогатої худоби), гр.од./умовний ц;

k_i – поправочний коефіцієнт на i -й фактор (k_{II} – перерозподільчий або ціновий, k_E – екологічний, k_T – територіальний).

Якщо в 2005 р. середньозважена еквівалентна ціна без ПДВ становила 11,55 дол./ум.ц. або 61,45 грн./ум.ц, то в 2013 р. вона досягла рівня 18,50 дол./ум.ц, або 148,56 дол./ум.ц. Надзвичайно важливо обчислити нормативних витрат на виробництво продукції.

Комп'ютерна версія «Українського лану» передбачає обчислення нормативних витрат поетапно та по періодах робіт: основний обробіток ґрунту, догляд за посівами тощо [6, с. 16]. При цьому комп'ютерна програма забезпечує використання так званих актуальних цін на стратегічні види сільськогосподарської продукції та засоби виробництва, а також актуального рівня заробітної плати. Під актуальними рівнями цін і заробітної плати маємо на увазі поточні ціни, або розраховані в якийсь інший спосіб, найбільш прийнятний для проведення експертної грошової оцінки ріллі (наприклад, розраховані на основі вирівнювання рядів динаміки способом найменших квадратів). Спрощена версія «Українського лану» передбачає поділ витрат на:

– змінні, пов'язані з нормативною врожайністю V_H (наприклад, витрати на транспортування врожаю з поля, його доробку, реалізацію тощо);

– постійні (наприклад, витрати на основний та передпосівний обробіток ґрунту, сівбу тощо).

Інфляційно-девальваційні процеси потребують щорічного перерахунку цін і заробітної плати.

За спрощеною версією «Українського лану» формула нормативних витрат є такою:

$$B_H = [a\delta V + (\epsilon V_H + c)k_{II}] \times k_{B_1} \times k_{B_2}, \quad (4)$$

де B_H – нормативні витрати, гр.од./га;

a – змінні витрати, пов'язані з прибавкою врожайності, гр.од./ц;

ϵ – змінні витрати, пов'язані з нормативною врожайністю, гр.од./ц;

c – постійні витрати, гр.од./га;

k_i – поправочний коефіцієнт на i -й фактор (k_{II} – групу поля, відстань від поля до господарства та стан польових доріг, середньозважену відстань від господарства до ринків і стан шляхів сполучення).

Для 2013 р. формула 4 мала такий вигляд:

$$B_H = [5,1071\delta V + (1,6106V_H + 205,54) \times k_{II}] \times k_{B_1} \times k_{B_2}; \quad (5)$$

грошова одиниця УАН:

$$B_H = [41,0115\delta V + (12,9336V_H + 1650,50) \times k_{II}] \times k_{B_1}. \quad (6)$$

Із застосуванням формул 4, 5 і 6 нами проведена експертна грошова оцінка ріллі НДГ «Нива» та НДС «Світанок» у цінах 2013 р.

Середня родючість ріллі НДГ «Нива» становить 75,4 бала, а НДС «Світанок» – 47,9 бала. P_q дорівнює 0,975 і 0,809 відповідно. При цьому використовувалися значення δV : для ріллі НДГ «Нива» (Північний агроґрунтовий район Правобережного Лісостепу) – 15,7 ц/га; для ріллі НДГ «Світанок» (Центральний

агроґрунтовий район Полісся) – 12,1 ц/га. Нормативна врожайність озимої пшениці при середньорегіональних значеннях δV є такою:

НДГ «Нива»:

$$V_H = 75,4 \times 0,25 + 0,975 \times 15,7 = 34,16 \text{ (ц/га);}$$

НДС «Світанок»: = 47,9 × 0,25 + 0,809 × 12,1 = 21,76 (ц/га).

Нормативна вартість продукції, вирахована в USD/га, складає:

НДГ «Нива»:

$$PP_H = 34,16 \times 18,5 \times 0,976 \times 1,000 \times 1,000 = 616,79$$

НДС «Світанок»:

$$PP_H = 21,76 \times 18,5 \times 0,976 \times 1,000 \times 1,087 = 427,08.$$

Нормативні витрати, також визначені в USD/га, становлять:

НДГ «Нива»:

$$B_H = [5,1071 \times 15,7 (1,6106 \times 34,16 + 205,54) \times 0,976] \times 0,976 \times 1,0545 = 339,05;$$

НДС «Світанок»:

$$B_H = [5,1071 \times 12,1 (1,6106 \times 21,76 + 205,54) \times 1,0648] \times 0,9591 \times 1,0108 = 302,26.$$

Отже, нормативний дохід, обчислений як різниця між нормативною вартістю продукції та нормативними витратами на її виробництво, доробку і збут, становить USD/га:

НДГ «Нива»:

$$D_H = 616,79 - 339,05 = 277,74;$$

НДС «Світанок»: $D_H = 427,08 - 302,26 = 124,82.$

Нормативний дохід розподіляється на нормативний прибуток і нормативну ренту. Такий розподіл здійснюється з урахуванням досвіду країн так званої Старої Європи, які мають давні ринкові традиції у сфері земельних відносин, зокрема, оренди земель сільськогосподарського призначення. При зростанні нормативного доходу збільшуються нормативні значення як прибутку, так і ренти, але темпи зростання ренти порівняно з прибутком сповільнюються. Природометрична модель «Український лан» не передбачає постійного рівня окупності нормативних витрат, незалежно від застосування досягнень науково-технічного прогресу та природно-економічних умов (такого ніде і ніколи не було на практиці). Застосування новітніх технологій та покращення природно-економічних умов сприяють зростанню рівня рентабельності сільськогосподарського виробництва. У високорозвинених країнах земельна рента, як правило, наближається до 20% вартості продукції, створеної на орендованих землях. Отже, орендар віддає орендодавцю 1/5 результатів своєї праці, а майже 4/5 або більше привласнює. З урахуванням вищезазначеного модель «Український лан» містить алго-

Таблиця 5

Розподіл нормативного доходу на нормативний прибуток і нормативну ренту

Показник	Підприємство	
	НДС «Світанок»	НДГ «Нива»
Нормативний дохід:		
абсолютне значення, дол./га	124,82	277,74
відносне значення, %	100,00	100,00
Нормативний прибуток:		
абсолютне значення, дол./га	55,67	138,68
відносне значення %	44,60	49,93
Нормативна рента:		
абсолютне значення, дол./га	69,15	139,06
відносне значення %	55,40	50,07

Джерело: розрахунки автора

ритм розподілу нормативного доходу на нормативний прибуток і нормативну ренту залежно від рівня такого доходу з розрахунку на 1 га (табл. 5).

Обчислення нормативної ренти дозволяє провести експертну грошову оцінку земельної ділянки методом прямої капіталізації рентного доходу.

Офіційна методика експертної грошової оцінки земельних ділянок передбачає наступну формулу такої оцінки [4, с. 3]:

$$C_{кп} = \frac{D_0}{C_k}, \quad (7)$$

де $C_{кп}$ – вартість земельної ділянки, визначена шляхом прямої капіталізації, гр. од.;

D_0 – чистий операційний або рентний дохід, гр. од.;

C_k – ставка капіталізації у вигляді десяткового дробу.

Відповідно до цієї формули, експертна грошова оцінка ріллі НДГ «Нива» та НДС «Світанок» є такою, дол. США/га:

НДГ «Нива»:

$$C_{кп} = \frac{139,06}{0,097} = 1433,61;$$

НДС «Світанок»:

$$C_{кп} = \frac{69,15}{0,097} = 712,89.$$

У природометричній моделі «Український лан» застосовується наступна формула експертної грошової оцінки ріллі методом прямої капіталізації доходу [2, с. 134]:

$$O_{ц} = \frac{[(B_p \times C_y + Pq \times \delta Y) - C - B - P] \times k}{0,01 D C_3}, \quad (8)$$

де $O_{ц}$ – експертна грошова оцінка земельної ділянки, гр. од./га;

B_p – родючість ґрунту (оцінка родючості враховує фактори сталості та тривалої дії що суттєво впливають на врожайність на сільськогосподарських культурах), бали;

$C_y = 0,25$ за бал;

P_q – інтегральний показник фізико-хімічних та агрокліматичних характеристик земельної ділянки (враховує поправки на ґрунтоутворювальну породу, механічний склад ґрунту, ступінь його оглеєння, вміст солей Na у вбирному комплексі, реакцію ґрунтового розчину, тепло- і вологозабезпечення), коефіцієнт;

δY – поправка врожаю стратегічних культур у перерахунку в озиму пшеницю за рахунок застосування досягнень науково-технічного прогресу (при $Pq=1$), ц/га;

C – середньозважена ціна стратегічних видів сільськогосподарської продукції в перерахунку на озиму пшеницю, гр. од./га;

B – нормативні витрати, гр. од./га;

P – нормативний прибуток, гр. од./га;

K – коефіцієнт перерахунку нормативної ренти в нормативну орендну плату;

$D C_3$ – дисконтна ставка для землі, % [2, с. 134].

Формули 7 і 8 за своєю сутністю ідентичні, але формула 8 структурована, а тому на відміну від формули 7 не допускає багатозначних кількісних визначень.

Так, фрагмент $(B_p \times C_y + Pq \times \delta Y)$ формули 8 означає нормативну врожайність, добуток якої на ціну C , обчислену за формулою 7 – нормативну вартість продукції; нормативні витрати (B) розраховуються за формулою 4, нормативний прибуток (P) визначається за алгоритмом розподілу нормативного доходу.

Отже, вираз $O_{ц} = [(B_p \times C_y + Pq \times \delta Y) - C - B - P]$ і є нормативною рентою.

Ще однією перевагою формули 7 порівняно із формулою 8 є наявність коефіцієнта k , який дозволяє перераховувати нормативну ренту в нормативну орендну плату (а вони співпадають не завжди), забезпечуючи тим самим максимальне наближення вартості ріллі, визначеної шляхом проведення експертної грошової оцінки, до її реальної вартості. Експертна грошова оцінка ріллі НДГ «Нива» та НДС «Світанок» за формулою 8 показала такі результати (при $k=1$), USD/га:

НДГ «Нива»:

$$O_{ц} = \frac{[(75,45 \times 0,25 + 0,975 \times 15,7) - 18,056 - 339,05 - 138,68] \times 1}{0,01 \times 9,7} = \frac{139,06}{0,097} = 1433,61;$$

НДС «Світанок»:

$$O_{ц} = \frac{[(47,9 \times 0,25 + 0,809 \times 12,1) - 19,627 - 302,26 - 55,67] \times 1}{0,01 \times 9,7} = \frac{69,15}{0,097} = 712,89.$$

В Україні, як правило, $k < 1$, що, безумовно, знижує мінову вартість земельних ділянок.

Висновки з даного дослідження. На базі природометричної моделі «Український лан» проведено експертну грошову оцінку ріллі у підприємствах, розташованих в Північному агроґрунтовому районі Правобережного Лісостепу. Модель «Український лан» знаходить все ширше застосування в наукових дослідженнях і практичній діяльності. Вона дозволяє проводити високоточну експертну грошову оцінку ріллі у повній відповідності до вимог Міжнародних стандартів оцінки [9] та національних нормативних документів [10–12]. Природометрична модель «Український лан» виявилася плідною основою для створення ряду споріднених методик експертної грошової оцінки земельної ренти та земельних ділянок методом прямої капіталізації рентного доходу і методом зіставлення цін продажу. Протягом останнього десятиліття в Україні створено високоякісні методики експертної грошової оцінки ріллі, які, враховуючи зарубіжний досвід, повністю адаптовані до унікальних ґрунтово-кліматичних умов нашої країни. Методичне забезпечення експертної грошової оцінки ріллі в Україні продовжує розвиватися.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дехтяренко Ю.Ф. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні: [навч. посіб.] [Ю.Ф. Дехтяренко, М.Г. Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха]. – К.: Профі, 2007. – 624 с.
2. Крочок Н.С. Іпотека в Україні: стан та перспективи розвитку: [монографія] / Н.С. Крочок. – К.: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2010. – 298 с.
3. Іпотечне кредитування: [навч. посіб.]; за ред. [О.С. Любуна, О.І. Кирєєвка, М.П. Денисенка]. – К.: Центр навч. літ-ри, 2005. – 392 с.
4. Крочок С.І. Іпотечне кредитування: Європейська практика та перспективи розвитку в Україні / С.І. Крочок. – К.: Урожай, 2003. – 206 с.
5. Крочок С.І. Методи грошової оцінки земельних ділянок / С.І. Крочок // Землевпорядний вісник. – 2001. – № 3. – С. 38–59.
6. Крочок С.І. Питання експертної грошової оцінки сільськогосподарських угідь / С.І. Крочок // Землевпорядкування. – 2001. – № 3. – С. 57–62.
7. Крочок С.І. Про бонітування та грошову оцінку ріллі / С.І. Крочок // Науковий вісник НАУ. – 2001. – № 43. – С. 13–18.
8. Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 11.10.2002 р. №1531. – 241 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-p>
9. Міжнародні стандарти оцінки. Принципи, стандарти та правила; ред. О. Драпівковський, І. Іванова. – К.: UKRels, 1999. – 122 с.
10. Національний стандарт № 1 «Загальні положення оцінки майна та майнових прав», затверджений Постановою КМУ від 10.09.2003 р., № 1440. [Електронний ресурс]. –

- Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-p>.
11. Національний стандарт № 2 «Оцінка нерухомого майна» затверджений Постановою КМУ від 28.10.2004 р., № 1442 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1442-2004-p>.
 12. Національний стандарт № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів», затверджений постановою КМУ від 29 листопада 2006 р. № 1655 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1655-2006-p>
 13. Третяк А.М. Стан та проблеми управління земельними ресурсами в Україні // Вісник аграрної науки. – 2001. – № 8. – С. 5–11.
 14. Ступень М.Г., Гулько Р.Й., Микула О.Я. та ін. Теоретичні основи державного земельного кадастру : [навч. посіб.] / [М.Г. Ступень, Р.Й. Гулько, О.Я. Микула та ін.] ; за заг. ред. М. Г. Ступеня ; 2-ге вид., стереотип. – Львів : «Новий Світ–2000», 2006. – 336 с.
 15. Закон України «Про землеустрій» // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 36 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/858-15.
 16. Земельний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3–4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/2768-14
 17. Закон України «Про оцінку земель» // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – №15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1378-15>.
 18. David Ricardo. The principle of Political economics and Taxation. / David Ricardo [London: A. M. Dent and Sons, Ltd.]. – 1911. – 200 p.
 19. Schwartz P. The future of the new economy I // Red Herring. – 2000. – September. – P. 96–97.

УДК 336.71

Зачосова Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Східноєвропейського університету

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

В статті конкретизовано нормативно-правове підґрунтя державного регулювання економічної безпеки на мікро- та макро-рівнях. Встановлено проблему відсутності належного законодавчого забезпечення економічної безпеки фінансових установ в Україні. Запропоновано вектори розвитку національної правової бази у напрямку ефективного вирішення проблем економічної безпеки вітчизняних фінансових посередників.

Ключові слова: економічна безпека, фінансова установа, нормативно-правове забезпечення, економічна безпека фінансової установи.

Зачёсова Н.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В УКРАИНЕ

В статье конкретизирована нормативно-правовая основа государственного регулирования экономической безопасности на микро- и макроуровнях. Установлена проблема отсутствия надлежащего законодательного обеспечения экономической безопасности финансовых учреждений в Украине. Предложены векторы развития национальной правовой базы в направлении эффективного решения проблем экономической безопасности отечественных финансовых посредников.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовое учреждение, нормативно-правовое обеспечение, экономическая безопасность финансового учреждения.

Zachosova N.V. CURRENT STATUS AND PROBLEMS OF REGULATORY FRAMEWORK TO SUPPORT ECONOMIC SECURITY FINANCIAL INSTITUTIONS IN UKRAINE

Normative legal basis of state regulation of economic security at the micro and macro levels is concretized. The problem of lack of proper legislative economic security of financial institutions in Ukraine is established. Some vectors of the national legal framework evolution are offered in order to solve the problems of economic security of local financial intermediaries effectively.

Keywords: economic security, financial institution, regulatory support, economic security of the financial institution.

Постановка проблеми. В умовах політичної та економічної нестабільності, що супроводжується тривалими негативними тенденціями у фінансовому секторі, кожен учасник фінансових відносин, що бажає продовжити своє функціонування та досягнути певного рівня рентабельності, має власними силами організувати дієву систему економічної безпеки. Усвідомлення цього відбувається нині на фінансових ринках, де останнім часом спостерігається масові банкрутства фінансових компаній, згорання їх діяльності, перехід у тіньовий сектор економіки тощо. Водночас для побудови ефективної системи економічної безпеки потрібні значні фінансові, трудові, інформаційні ресурси, брак яких зараз гостро відчувають вітчизняні фінансові установи. Тому у ситуації, коли ринкових механізмів виявляється недостатньо для стабілізації фінансового сектору держави, уряд повинен взяти контроль за ста-

ном економічної безпеки фінансових компанії під свою відповідальність. У цьому контексті необхідно визначити, яким чином нині регулюються питання забезпечення економічної безпеки учасників ринків фінансових послуг на нормативно-правовому рівні, аби виявити, що стало причиною різкого скорочення рівня економічної безпеки фінансових компаній у 2014–2015 рр.: неефективність державної політики у цій сфері та відсутність належної уваги на рівні держави до питання забезпечення економічної безпеки фінансових інституцій чи їх власна недбалість та схильність до прийняття на себе невиправданих ризиків у гонитві за максимальним фінансовим результатом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями нормативно-правового забезпечення економічної безпеки на державному, регіональному рівнях та на рівні окремих підприємницьких структур останнім

часом активно займаються вітчизняні дослідники. Зокрема, М.В. Григорчук вивчає загальні питання нормативно-правового регулювання економічної безпеки держави [1], А.І. Денисов визначає завдання господарсько-правового забезпечення державної економічної безпеки [2], І.М. Лавренкова конкретизує основні засади та фактори державного регулювання економічної безпеки України [3], С.І. Лекарь виявив місце адміністративно-правового механізму забезпечення економічної безпеки держави у системі державно-правового механізму [4]. Подібною науковою тематикою цікавиться і А.Й. Присяжнюк [5]. А.Г. Чубенко вивчає теоретико-правові аспекти забезпечення економічної безпеки [6], Д.Д. Буркальцева та С.М. Шаптала займаються пошуком шляхів удосконалення інституційно-правового та державно-правового забезпечення економічної безпеки України відповідно [7; 8]. Досить повно та суттєво проблеми та пріоритети зміцнення економічної безпеки України розглянуто у науковій роботі колективу авторів під загальною редакцією З.С. Варналія [9]. Усвідомлення тісного зв'язку між станами економічної безпеки держави та окремих підприємницьких структур і необхідності формування єдиної нормативної площини її регулювання спонукало В.М. Ємельянова до вивчення питання взаємодії держави і бізнесу в регулюванні економічних процесів та зміцненні економічної безпеки [10]. Що ж до проблеми нормативно-правового регулювання економічної безпеки фінансових установ, то спроби її дослідження знаходимо у роботах Р.С. Вовченко, котрий аналізує стан правового регулювання фінансової безпеки банківського сектору економіки України [11], та Т.В. Яворської, яку цікавлять питання розроблення державної системи економічної безпеки страхових підприємницьких структур в Україні [12]. Проте комплексних досліджень, у яких було б деталізовано та систематизовано нормативно-правові документи, що є основою для побудови сучасних систем економічної безпеки фінансових установ, та проведено аналіз їх основних положень, на разі виявлено не було.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Конкретизація сучасного стану та проблем нормативно-правового забезпечення підтримки економічної безпеки фінансових установ в Україні. Для проведення комплексного наукового пошуку за заявленою тематикою необхідно проаналізувати діючі нормативно-правові документи, у яких містяться вказівки щодо регулювання економічної безпеки підприємницьких структур в Україні, та встановити норми і положення, що формують законодавче підґрунтя для забезпечення економічної безпеки саме фінансових установ. На основі проведеної аналітичної роботи доцільним буде визначення перспективних напрямків реформування вітчизняної нормативно-правової бази у напрямку забезпечення вищого рівня ефективності її застосування для учасників ринків фінансових послуг та покращення стану її відповідності потребам вітчизняних фінансових компаній у сфері забезпечення економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основи для забезпечення економічної безпеки господарських структур, до числа яких належать і фінансові установи, закладено у Конституції України. Основний закон держави ст. 17 визначає, що захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього українського народу [13]. Для реалізації основних

положень щодо забезпечення національної безпеки України на державному рівні у 1997 р. Постановою Верховної Ради було прийнято Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України, яка згодом зазнала змін у 2000-му та 2003-му роках [14]. У 2003 р. Концепцію було трансформовано у Закон України «Про основи національної безпеки України» [15], який на разі є основним нормативно-правовим актом для регулювання відносин у сфері безпеки. Зокрема, цим документом визначаються загрози національним інтересам і національній безпеці України в економічній сфері, основні напрями державної політики з питань національної безпеки у економічній площині та повноваження суб'єктів забезпечення національної безпеки і їх основні функції. Варто відмітити, що до переліку означених суб'єктів включено Національний банк України (НБУ) як орган, що визначає та проводить грошово-кредитну політику в інтересах національної безпеки України, проте відсутні згадки про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) та Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку (НКПЦФР), які разом із НБУ контролюють діяльність вітчизняних фінансових установ. Цей факт свідчить про недосконалість вітчизняного законодавства у сфері регулювання питань економічної безпеки фінансових установ. Тому необхідним є або внесення змін до Закону України «Про основи національної безпеки України», або розробка окремого нормативно-правового акту щодо забезпечення економічної безпеки фінансових інституцій.

Ще одним важливим документом, що чинить вплив на механізми забезпечення економічної безпеки на мікро-, мезо- та макрорівнях, є Стратегія національної безпеки України. У цьому документі більш детально розглядаються питання саме економічної безпеки, зокрема, систематизовано загрози економічній безпеці держави, визначено ключові завдання підтримки економічної безпеки, одним із яких є забезпечення сталості фінансової системи, гнучкості валютного курсу гривні, розширення кредитної підтримки економіки, зміцнення довіри до фінансових установ [16]. Таким чином, це перший із розглянутих документів, у якому визнається значення фінансових установ для економічної безпеки держави, що дозволяє прийти до висновку про важливість їх економічної безпеки як умови стабільного функціонування, для національної безпеки країни.

Нині урядовими органами вчинено ряд кроків для того, аби відозмінити Стратегію національної безпеки відповідно до потреб часу. Так, Рада національної безпеки і оборони (РНБО) ухвалила Стратегію національної безпеки України, реалізація якої розрахована до 2020 р. Цей документ підкреслює значимість економічної безпеки фінансових установ для національної безпеки, визначаючи, що звуження ресурсної бази банків, посилення ризиків ліквідності й неплатоспроможності фінансових установ, проблеми з їх капіталізацією є суттєвими загрозами фінансовій безпеці України [17, с. 8]. Крім того, одним із завдань забезпечення фінансової безпеки держави у Стратегії названо стабілізацію банківської системи, забезпечення прозорості регулюючих дій Національного банку України і відновлення довіри до банків та досягнення європейських стандартів надання фінансових послуг [17, с. 32], що свідчить про необхідність привернення уваги державних регуляторних органів до проблем економічної безпеки учасників фінансового сектору.

Окремі проблемні питання щодо національної та економічної безпеки частково знайшли своє відображення у Законі України «Про захист від недобросовісної конкуренції» [18].

Детальний аналіз нормативно-правової бази, що регулює механізми забезпечення безпеки в Україні, не виявив законодавчих актів, які б стосувались саме економічної безпеки, ні на загальнодержавному рівні, ні на рівні суб'єктів господарської діяльності загалом і фінансових установ зокрема. Оскільки вважається, що найбільш фатальною загрозою для фінансової установи є загроза її банкрутства та ліквідації, то можна для вирішення ряду питань щодо організації їх економічної безпеки використовувати Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [19]. Однак такої регуляторної бази для формування ефективних систем економічної безпеки сучасних фінансових установ, вочевидь, недостатньо. Також у вітчизняній нормативно-правовій базі відсутнє визначення поняття економічної безпеки фінансових установ, не окреслено перелік її складових та не встановлено суб'єктів, що мають здійснювати контроль за її станом та сприяти забезпеченню її високих показників на державному рівні.

Отже, економічна безпека фінансових установ є частиною економічної безпеки України. До такого висновку можна прийти, звернувшись до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, де чітко визначено, що складовою економічної безпеки держави виступає фінансова безпека, а одним із елементів останньої є банківська безпека та безпека небанківського фінансового сектору [20, с. 2–3], в основі організації та функціонування яких якраз і перебувають фінансові установи. Відповідно до вітчизняного законодавства, фінансовою установою є юридична особа, яка надає одну чи декілька фінансових послуг, а також інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг, та внесена до відповідного реєстру в установленому законом порядку. До фінансових установ в Україні належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг [21]. Таким чином, окремі питання, що стосуються забезпечення економічної безпеки фінансових установ на державному рівні, доцільно шукати у нормативно-правових актах, що регулюють діяльність окремих видів фінансових інституцій. Зокрема, правова регламентація складових банківської безпеки міститься у Законі України «Про банки і банківську діяльність» [22], а основи контролю їх стану – у Законі України «Про Національний банк України» [23]. Аналіз і систематизація норм та положень таких спеціалізованих нормативно-правових актів є значним та важливим сегментом науково-дослідної роботи щодо забезпечення економічної безпеки фінансових установ, і саме у його здійсненні полягають перспективи подальших досліджень у даній науковій царині.

Висновки з даного дослідження. Аналіз нормативно-правового підґрунтя державного регулювання економічної безпеки на мікро- та макrorівнях засвідчив відсутність законодавчих актів, які б містили основи забезпечення саме економічної складової національної безпеки як держави, так і окремих суб'єктів господарської діяльності.

Встановлено проблему відсутності належного законодавчого забезпечення економічної безпеки фінансових установ в Україні. У нормативній базі відсутнім є визначення поняття їх економічної безпеки, не конкретизовано суб'єктів, що мають контролювати та слідкувати за станом економічної безпеки фінансових інституцій, та не окреслено перелік стратегічних та тактичних дій на державному рівні, які б сприяли досягненню учасниками фінансової системи безпечного стану у процесі їх діяльності.

Проведене дослідження дало змогу запропонувати вектори розвитку національної правової бази у напрямку ефективного вирішення проблем економічної безпеки вітчизняних фінансових посередників, зокрема, такі як: доповнення переліку суб'єктів забезпечення національної безпеки, поданого у Законі України «Про основи національної безпеки України», такими органами як Нацкомфінпослуг та НКПЦФР із визначенням їх функцій стосовно забезпечення економічної безпеки фінансових установ; розширення заходів у сфері досягнення економічної безпеки держави, задекларованих у Стратегії національної безпеки України, за рахунок дій щодо стабілізації фінансових ринків та оптимізації стану вітчизняних фінансових інституцій, та прийняття нормативно-правових актів у сфері економічної безпеки суб'єктів господарювання, зокрема, Закону України «Про основи економічної безпеки фінансових установ».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Григорчук М.В. Нормативно-правове регулювання економічної безпеки держави / М.В. Григорчук // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2014. – Вип. 1. – С. 147–154.
2. Денисов А.І. Економічна безпека держави: завдання господарсько-правового забезпечення / А.І. Денисов // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія «Економічна теорія та право». – 2014. – № 2. – С. 197–206.
3. Лавренкова І.М. Основні засади та фактори державного регулювання економічної безпеки України / І.М. Лавренкова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 41–47.
4. Лекарь С.І. Місце адміністративно-правового механізму забезпечення економічної безпеки держави у системі державно-правового механізму / С.І. Лекарь // Адміністративне право і процес. – 2013. – № 1. – С. 15–20.
5. Присяжнюк А.Й. Адміністративно-правовий механізм забезпечення економічної безпеки держави / А.Й. Присяжнюк // Форум права. – 2011. – № 1. – С. 808–813.
6. Чубенко А.Г. Економічна безпека: теоретико-правовий аспект забезпечення / А.Г. Чубенко // Право і суспільство. – 2014. – № 6.2. – С. 32–38.
7. Буркальцева Д.Д. Удосконалення інституційно-правового забезпечення економічної безпеки держави / Д.Д. Буркальцева // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.14. – С. 173–180.
8. Варналія З.С., Буркальцева Д.Д., Наєнко О.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : [монографія] / [З.С. Варналія, Д.Д. Буркальцева, О.С. Наєнко] ; за заг. ред. проф. З.С. Варналія. – К. : Знання України, 2011. – 299 с.
9. Шаптала С.М. Щодо вдосконалення державно-правового забезпечення економічної безпеки України в умовах реформування суспільства / С.М. Шаптала // Право і суспільство. – 2013. – № 2. – С. 134–140.
10. Ємельянов В.М. Взаємодія держави і бізнесу в регулюванні економічних процесів та зміцненні економічної безпеки / В.М. Ємельянов // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». – 2012. – Вип. 1. – С. 103–111.
11. Вовченко Р.С. Стан правового регулювання фінансової безпеки банківського сектору економіки України / Р.С. Вовченко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 3. – С. 175–180.

12. Яворська Т.В. Розроблення державної системи економічної безпеки страхових підприємницьких структур в Україні / Т.В. Яворська // Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 30–35.
13. Конституція України / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30. – С. 141.
14. Про Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України : Постанова Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3/97-%D0%B2%D1%80>.
15. Про основи національної безпеки України : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
16. Про Стратегію національної безпеки України : Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/105/2007>.
17. Проект Стратегії національної безпеки [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2015_book/proekt_strateg.pdf.
18. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80>.
19. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
20. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
21. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
22. Про банки і банківську діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
23. Про Національний банк України : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.

УДК 336.71

Коваленко В.В.*доктор економічних наук,
професор кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету***Коренева О.Г.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАНКІВСЬКИХ ПОЗИК

Стаття присвячена визначенню місця управління ризиком забезпечення у проведенні кредитної діяльності банків. Проведено аналіз сучасного стану ринку кредитування. Обґрунтовано основні напрями удосконалення роботи з управління забезпеченням банківських позик.

Ключові слова: банківська установа, кредит, застава, забезпечення банківських позик, ризик забезпечення.

Коваленко В.В., Коренева О.Г. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ РИСКОМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БАНКОВСКИХ ССУД

Статья посвящена определению места управления риском обеспечения в проведении кредитной деятельности банков. Проведен анализ современного состояния рынка кредитования. Обоснованы основные направления усовершенствования работы из управления обеспечением банковских ссуд.

Ключевые слова: банковское учреждение, кредит, залог, обеспечение банковских ссуд, риск обеспечения.

Kovalenko V.V., Koreneva O.G. METHODOICAL APPROACHES TO RISK MANAGEMENT OF ENSURING BANK LOANS

The article is devoted to defining the place of risk management ensuring in lending activities of banks. The analysis of the current state of credit market is carried out. The basic directions of improving management of ensuring bank loans are substantiated.

Keywords: banking institution, loan, pledge, bank loans ensuring, risk of ensuring.

Постановка проблеми. Сучасні проблеми та тенденції розвитку банківських операцій з кредитування пов'язані з високим ризиком неповернення виданих позичок. Зазначене викликано спадом економічного зростання в Україні, трендовим зниженням кредитоспроможності нефінансових корпорацій та домашніх господарств, процентною політикою банків, підвищенням нормативних вимог до процесу кредитування.

У таких умовах актуальним питанням виступає якісна оцінка забезпечення банківських позик та управління ризиком, який виникає під час прийняття об'єктів забезпечення.

Сам по собі процес кредитування пов'язаний з поняттям «кредитний ризик», у зв'язку з чим головним завданням банків при розміщенні коштів у

кредитні операції виступає оцінка та мінімізація кредитного ризику. Головним принципом, яким повинен керуватися кожен банк у власній кредитній діяльності – це максимізація доходів при мінімізації кредитних ризиків.

Актуальність обраної теми обґрунтовується тим, що управління ризиком забезпечення банківських позик повинно здійснюватися таким чином, щоб досягти найвищої дохідності з дотриманням усіх нормативних вимог Національного банку України. Для досягнення цієї мети банки повинні мати сучасні методи оцінки ризику, своєчасно і достовірно ідентифікувати їх, а також методи регулювання, завдяки яким мати можливість утримувати ризик на прийнятному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні дослідження щодо управління кредитним ризиком та досягнення дохідності проведених кредитних операцій викладено в наукових працях В. Галасюка [1], А. Дамодарана [2], О. Зверькова [3], Л.В. Кузнецової [4], В.В. Коваленко [5], В. Лагутина [6], Г. Харрісона [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, віддаючи належне наявним теоретичним та методичним розробкам, варто зазначити, що залишається недостатньо дослідженою, дискусійною і вимагає подальшої розробки та наукового осмислення низка теоретико-методологічних і практичних проблем, пов'язаних із управлінням ризиком забезпечення банківських позик банківських послуг для досягнення дохідності кредитних операцій та мінімізації кредитного ризику.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Поглиблення теоретичних досліджень і практичних розробок з проблем управління ризиком забезпечення банківських позик.

Вклад основного матеріалу дослідження. З теорії і практики банківського кредитування відомо, що жоден кредит не буде виданий банком без наявності яких-небудь гарантій повернення, доповнюючих фінансову здатність банку обслуговувати кредит.

Кількісна та якісна оцінка кредитного ризику базується на постулатах, які викладені у Положенні про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, затверджене постановою Правління Національного банку України від 25.01.2012 р. № 23 [8]. Відповідно до даного положення, Класифікація кредитних операцій за категоріями якості здійснюється банком на підставі оцінки фінансового стану боржника та стану обслуговування боргу боржником, а також із урахуванням виду та умов таких операцій.

Оцінка ризику за кредитними операціями може здійснюватись на індивідуальній основі та за групою фінансових активів.

Застава є прийнятним забезпеченням за одночасного дотримання таких умов: договором застави визначено право банку здійснити реалізацію застави або взяти її у власність у разі невиконання боржником зобов'язань за договором про надання кредиту/банкрутства боржника; застава оцінена не вище ринкової (справедливої) вартості, яка має забезпечувати можливість продажу застави сторонньому покупцеві; перегляд банком вартості предметів застави з урахуванням зміни кон'юнктури ринку та стану їх збереження здійснюється не рідше одного разу на дванадцять місяців для нерухомості, обладнання та транспортних засобів, одного разу на шість місяців – для іншого майна; наявність у банку документів, що свідчать про обтяження забезпечення на користь банку у відповідному реєстрі згідно з вимогами законодавства України.

Прийнятне забезпечення залежно від рівня ліквідності поділяється на чотири групи:

Група забезпечення	Коефіцієнт ліквідності
I	1,0
II	0,8
III	0,6
IV	0,4

Банк під час розрахунку резерву враховує вартість забезпечення у вигляді застави майна за умови,

що договором застави передбачена можливість набуття банком права власності на предмет застави, наданий заставодавцем, у разі порушення виконання боржником умов, визначених договором про надання кредиту.

Банк під час розрахунку резерву враховує вартість застави, яка є забезпеченням за двома (або більше) кредитними операціями, у тому числі за договорами наступної застави, якщо першочергове право вимоги на предмет застави як заставодержателю належить банку, у частині, пропорційній розміру заборгованості за кожною кредитною операцією (за умови відсутності прострочення погашення боргу за ними).

Під час розрахунку резерву використовується ринкова (справедлива) вартість забезпечення у вигляді застави нерухомого майна, транспортних засобів, товарів в обороті або в переробці, майнових прав на нерухоме майно, виходячи з оцінки такого майна, проведеної суб'єктом оціночної діяльності або сертифікованим оцінювачем майна – працівником банку, які не є пов'язаними з банком особами (афілійованими, спорідненими, асоційованими), відповідно до законодавства України.

Встановлена періодичність перевірки наявності та стану майна, а саме: нерухомого майна та цілісного майнового комплексу – не рідше одного разу на дванадцять місяців; товарів в обороті або в переробці – не рідше одного разу на три місяці; майнових прав на одержання грошових коштів (виручки) за укладеними договорами про продаж товарів/проведення робіт/надання послуг – не рідше одного разу на місяць; іншого майна/майнових прав – не рідше одного разу на шість місяців.

Нормативно-правовими актами визначені умови, за яких вартість забезпечення не враховується під час розрахунку резерву за кредитними операціями, а саме: кредитну операцію, забезпечення за якою належить до I групи ліквідності, віднесено до V (найнижчої) категорії якості більше трьох місяців; кредитну операцію, забезпечення за якою належить до II–IV груп ліквідності, віднесено до V (найнижчої) категорії якості більше року; предметом застави є акції, що емітовані банком-кредитором; відсутність у банку документів, що свідчать про реєстрацію обтяження на предмет застави на користь банку; право банку-кредитора на звернення стягнення на предмет застави оскаржується в суді; щодо заставодавця (боржника/майнового поручителя) порушено справу про банкрутство або його визнано банкрутом у встановленому законодавством України порядку; банк не здійснює перевірки стану забезпечення або не має документів, що підтверджують наявність і поточний стан забезпечення; банк не виконує інших вимог щодо забезпечення.

Якщо проаналізувати динаміку обсягів наданих кредитів, темпів зростання простроченої кредитної заборгованості та сформованих резервів під кредитні операції (рис. 1) можна зробити висновок про те, що обсяг простроченої заборгованості кожен рік зростає. Так, станом на 01.01.2015 р. частка простроченої заборгованості у сукупному обсязі наданих кредитів склала 13,5%, що за досліджуваний період є максимальною величиною.

Таким чином, кредитний ризик різноманітний, він пов'язаний з негативними тенденціями у бізнесі позичальника, контрагента за угодою, у ринковому середовищі, з порушенням та невиконанням боржником власних зобов'язань.



Рис. 1. Динаміка наданих кредитів, сформованих резервів та частки простроченої заборгованості за період з 2007 по 2014 рр.

Джерело: розраховано автором з використанням матеріалу [9]

На сьогодні можна засумніватися у правильності вибору форми забезпечення повернення кредитів банком, оскільки забезпечення гарантіями і поручительством є найменш якісним через можливий дефолт гаранта або поручителя. Проте, як відомо, ряд банківських продуктів, особливо пов'язаних із скорингом, не має на увазі наявності заставного забезпечення, оскільки утрудняють їх реалізацію через знижений попит з боку певної категорії населення. Але в банківській практиці України саме записка як спосіб забезпечення кредиту є одним з найпоширеніших. Переваги та недоліки заставної форми забезпечення представлені у таблиці 1.

Як зазначено у таблиці 1, забезпечення банківських позик має недоліки, найбільш значущий з яких є ризик забезпечення, який включає певну сукупність ризиків, що вимагають постійного контролю, інакше банк не зможе використовувати забезпечення для покриття збитків у разі потреби.

До ризиків забезпечення банківських позик віднесемо:

- ризик знецінення застави, пов'язаний з можливою зміною ринкової вартості предмета застави впродовж терміну дії договору. Зміна ринкової вартості може привести до того, що у разі потреби після

реалізації предмета застави банк не зможе компенсувати свої збитки в повному обсязі;

- ризик втрати або ушкодження предмета застави, пов'язаний відповідно з повною втратою предмета застави або з частковою втратою ним своїх властивостей, що також призводить до зниження ринкової вартості об'єкту застави або до повної його втрати;

- правовий ризик, пов'язаний з можливими порушеннями законодавства недобросовісними заставодавцями;

- ризик неліквідності забезпечення, має на увазі можливу втрату предметом застави своєї ліквідності впродовж дії договору;

- ризик неправильної оцінки предмета застави, може виникати у разі відсутності достатньої кількості інформації про його предмет, низькій кваліфікації співробітників, що проводять оцінку, або при здійсненні співробітниками посадового злочину;

- ризик, пов'язаний з низькою кваліфікацією співробітників, може виникати на усіх етапах банківського кредитування під заставу майна. Результатом може стати як вже згадана завищена оцінка предмета застави, так і недійсність угоди або отримання недостовірної інформації (у разі неякісної перевірки документів, що надаються заставодавцем);

- ризик, пов'язаний з недостатнім досвідом роботи з банківською заставою, узагальнює в собі усі попередні види ризиків, оскільки вони можуть бути наслідком недостатнього досвіду. Цей ризик обумовлений відносно недавнім входженням в практику банківської діяльності операцій застави (особливо застави нерухомості), а також пов'язаний з появою нових банків, що не мають практики в цій галузі, і нових банківських кредитних послуг.

Для формування основних методичних аспектів управління ризиком забезпечення банківських позик, за необхідне автори вважають визначитися з ключовими їх аспектами. Процес управління ризиком забезпечення банківських позик повинен включати наступні напрями: моніторинг заставного майна за певною періодичністю для кожного конкретного виду майна; постійна переоцінка заставного майна; диверсифікація предмета застави; юридичний супровід, а також експертиза майна; перевірка з боку служби безпеки на предмет несприятливої кредитної

Таблиця 1

Переваги та недоліки заставної форми забезпечення банківських позик

№ пор.	Переваги	Недоліки
1.	дозволяє забезпечити наявність і збереження майна на той час, коли боржник доведеться розраховуватися з кредитором за отриманий кредит	застава не може бути реалізована відразу після дефолту позичальника, оскільки звернення стягнення на предмет застави здійснюється тільки за рішенням суду
2.	забезпечує кредиторів можливість задовольнити свої вимоги за рахунок предмета записки	оскільки неплатниками кредитів зазвичай виступають організації, що мають борги до бюджету і позабюджетні фонди, тому, як правило, першими, хто отримує відшкодування від проданого, у тому числі і заставного майна, виступають саме вони, а не банки-кредитори
3.	реальна небезпека втратити майно є добрим стимулом для боржника виконати свої зобов'язання належним чином	майно може передаватися в заставу неодноразово, і кожен наступний кредитор-заставодержатель не знає про те, що його зобов'язання забезпечується заставою майна, вже раніше закладеного договором про заставу, що негативно позначається на погашенні боргу банком
4.	дефолт позичальника не відображається на вартості заставного майна, що дозволяє кредиторам реалізувати його і покрити свої збитки	предмети записки можуть втрачати свою ліквідність у зв'язку із зміною кон'юнктури ринку
5.	наявність цінного і високоліквідного майна дозволяє позичальникам в деяких випадках отримати кредит навіть при негативній кредитній історії	нерухомість може втрачати ринкову вартість при настанні деяких подій, що змушує банки вимагати від позичальника збільшення вартості застави. Часто позичальники не можуть цього зробити, в результаті банк вимагає повернути кредит, що також є неможливим для позичальника

Систематизовано авторами з використанням матеріалів [4; 5; 11; 12]

історії, поточної заборгованості і повторної застави майна; страхування, причому бажано в страховій компанії банку; підвищення кваліфікації співробітників заставного підрозділу.

З усіх методів управління лише моніторинг слід розглянути окремо, оскільки цей підхід має певні наукові і практичні недоопрацювання.

Моніторинг застави – це комплекс заходів, спрямованих на забезпечення контролю за кількісними, якісними і вартісними параметрами предмету застави, його правовою приналежністю, умовами зберігання і змісту [12].

Авторами обґрунтовано необхідність моніторингу, яка полягає в тому, що фахівці банку повинні заздалегідь сформувавши ряд заходів захисту власних інтересів. Тому залежно від результатів моніторингу можливі декілька варіантів управління забезпеченням банківських позик: поповнення предметів застави до необхідного рівня забезпеченості кредиту при зменшенні вартості заставного майна; вивільнення частини заставного майна пропорційно погашенню позичальником зобов'язань; корегування заставної вартості.

Висновки з даного дослідження. Управління ризиком забезпечення банківських позик в першу чергу пов'язано з процесом підвищення ефективності кредитування. До таких заходів на сучасному розвитку банків слід віднести: обмеження вартості залучених депозитів в іноземній валюті для здешевлення кредитних ресурсів; проводити реструктуризацію раніше виданих позик на добровільній основі; розробити механізм реструктуризації заборгованості за іпотечними кредитами (відстрочення платежів за кредитами та/або зупинення нарахування відсотків за ними), наданими позичальникам Донецького та Луганського регіонів, та рефінансованих Державною іпотечною установою, враховуючи, що неплатоспроможність позичальників настала з незалежних від них причин; створити компанію з управління активом (НБУ і банки), що на однакових прозорих фіксованих умовах викупить проблемну заборгованість комерційних банків; скоротити тимчасово термін розрахунку за ЗЕД з 90 до 45 днів (за винятком документарних операцій); дозволити банкам нада-

вати кредити без забезпечення у певному обсязі, а також при купівлі товарів національного виробництва; розпочинати рефінансування під цільові проекти лише після стабілізації ситуації (при стабільному зростанні депозитів на протязі трьох місяців) та при максимальному використанні інструменту державних гарантій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галасюк В.В. Способ учета эластичности спроса по цене при определении ликвидационной стоимости объектов / В.В. Галасюк // Вопросы оценки. – 2000. – № 4. – С. 44–48.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 1341 с.
3. Зверьяков О.М. Система кредитного менеджменту та її вплив на антикризову стійкість банківських установ / О.М. Зверьяков // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 183–187.
4. Кузнецова Л.В. Кредитний менеджмент : [навч. посіб.] / Л.В. Кузнецова. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2007. – 332 с.
5. Коваленко В.В. Кредитний менеджмент в системній організації ефективної кредитної діяльності банків / В.В. Коваленко // Економічний форум. – 2014. – № 4. – С. 214–222.
6. Лагутін В.Д., Кредитування: теорія і практика : [навч. посіб.] / В.Д. Лагутін – К. : Знання, 2000. – 215 с.
7. Харрисон Г.С. Оценка недвижимости : [учеб. пособ.] / Г.С. Харрисон. – М. : Мособлупрполиграфиздат, 1994. – 230 с.
8. Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : Положення, затверджене постановою Правління Національного банку України від 25.01.2012 р. № 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.
9. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
10. Васюренко О.В. Сучасні концепції управління кредитним ризиком як основні складові процесу управління кредитним ризиком банку / О.В. Васюренко, В.Ю. Подчесова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1(115). – С. 170–177.
11. Лисинок О.В. Організація системи кредитного ризик-менеджменту в банку / О.В. Лисинок / Формування ринкової економіки. – 2011. – № 25. – С. 352–359.
12. Моніторинг залогов в банку. Агенство моніторинга залогового имущества [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amzi.ru/st2.php>.

УДК 333:345

Козьмук Н.І.

кандидат економічних наук

Львівського інституту банківської справи

Університету банківської справи Національного банку України

ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОТРИМАННЯ ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ОПОДАТКУВАННЯ

У статті розглянуто основні аспекти та складові податкового контролю як державного важеля та інструмента фінансової та регулятивної політики держави. Розкрито механізм діяльності Державної фінансової служби як органу державного податкового контролю. Запропоновано шляхи оптимізації діяльності фінансової служби як самостійного державного органу, що забезпечує виконання державою покладених на неї функцій.

Ключові слова: контроль, державне управління, система оподаткування, держава, правове регулювання, фінансово-економічна система, Державна фінансова служба, спрямованість контролю.

Козьмук Н.И. НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ НОРМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье рассмотрены основные аспекты и составляющие налогового контроля как государственного рычага и инструмента фискальной и регулятивной политики государства. Раскрыто механизм деятельности Государственной фискальной службы как органа государственного налогового контроля. Предложены пути оптимизации деятельности фискальной службы как самостоятельного государственного органа, который обеспечивает выполнение государством соответствующих функций.

Ключевые слова: контроль, государственное управление, система налогообложения, государство, правовое регулирование, финансово-экономическая система, Государственная фискальная служба, направление контроля.

Kozmuk N.I. TAX CONTROL AS A TOOL TO ENSURE THE IMPLEMENTATION OF THE LEGISLATION IN THE FIELD OF TAXATION

The article reviews the main aspects and the tax control lever as state and tools of fiscal and regulatory policy. The mechanism of the State Fiscal Service as the state tax control. The ways of optimization of fiscal services, as an independent public body that ensures the implementation of state of its functions.

Keywords: control, governance, taxation, state regulation, financial and economic system, State Fiscal Service, direction control.

Постановка проблеми. Роль державного контролю та його значення в діяльності країни беззаперечні. Головною метою податкового контролю є дієвість системи оподаткування і досягнення такого рівня ретельності (податкової дисципліни) серед платників податків, податкових агентів та інших осіб, за якої виключається порушення податкового законодавства або їх число є зовсім незначним. Але на сучасному етапі спостерігається незадовільна робота системи державного податкового контролю, що проявляється у зниженні обсягів поповнення доходної частини державного бюджету, неефективній співпраці органів контролю та платників податкових платежів. Створення ефективної та реально діючої системи контролю є метою органів державної влади будь-якої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні питання методів здійснення податкового контролю знаходять відображення у працях В.Г. Дем'янишина, М.П. Кучерявенка, Є.С. Вилкової, О.В. Балашової, Г.Ю. Ісаншоної, С.А. Баканової, Л.Ф. Вардересян, М.В. Васильєвої, В.В. Лабозького, Т.Ф. Юткіної, Н.І. Козьмук, П. Бечко, О. Десятнюк, Ю. Іванова, А. Крисоватого, Т. Реви, В. Онищенко, Ю. Панури, М. Сичевського та ін. дослідників. Проте в наукових колах немає єдиної думки щодо змісту етапів податкового планування та контролю в Україні та методів їх впровадження в практику. Незважаючи на багатогранні наукові дослідження, на сьогоднішній день залишаються не вирішеними проблеми у загальних підходах до організації ефективного податкового контролю в нашій державі. Виходячи з цього актуальність теми дослідження обумовлюється необхідністю всебічного наукового дослідження особливостей реалізації податкового контролю в цілому та фінансових основ його проведення зокрема.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи внесок вітчизняних авторів у вирішення питань формування дієвої системи податкового контролю, варто звернути увагу на об'єктивну необхідність подальшого поглиблення теоретичних досліджень і проблемних питань у взаємодії органів державного контролю, їх співпраці з платниками податків, будові ефективної та раціональної системи податкового контролю.

Метою дослідження є розгляд існуючої системи податкового контролю, результативності діяльності Державної фінансової служби та формування особливого організаційно-правового механізму взаємин між представниками органів державного податкового контролю та зобов'язаними особами.

Виклад основного матеріалу. Правова форма контрольної діяльності у сфері оподаткування є однією із гарантій дотримання балансу інтересів платників податків та інших зобов'язаних осіб з одного боку і держави (в особі уповноважених органів) з іншого боку.

Платник податків, володіючи майном на праві власності або іншому речовому праві, завжди прагне захистити свій приватний майновий інтерес від податкових вилучень. Природне бажання платника податків зменшити розмір податкових платежів стосується майнового інтересу іншої сторони податкових правовідносин – держави. У такій ситуації держава, захищаючи публічні інтереси у податкових відносинах, змушена виробити спеціальний механізм взаємодії з кожним конкретним платником податків, що у кінцевому рахунку забезпечив би належну поведінку кожної особи щодо виконання нею податкового обов'язку.

Очевидно, що для захисту своїх майнових інтересів у податковій сфері держава повинна, по-перше,

створити спеціальний державний орган або органи і наділити їх відповідними владними повноваженнями стосовно осіб, зобов'язаних сплачувати податки, збори і обов'язкові платежі; по-друге, законодавчим шляхом установити порядок, форми і методи здійснення впливу створених органів на поведінку зобов'язаних осіб, що забезпечують у сукупності не тільки належну поведінку платників податків, але і надходження податкових платежів до відповідного бюджету. При цьому держава шляхом законодавчого регулювання системи взаємин уповноважених органів і платників податків повинна забезпечити визначений баланс публічного і приватного інтересів, з огляду на конституційні обмеження на втручання в економічну діяльність суб'єктів податкових правовідносин в умовах ринкової економіки.

Формуючи особливий організаційно-правовий механізм взаємин із зобов'язаними особами, держава визначає основні елементи цього механізму: суб'єкти, об'єкт, методи, форми, порядок і характер діяльності уповноважених органів. Зазначений механізм є нічим іншим, як податковим контролем, що здійснюється створеними державою уповноваженими органами, насамперед податковими органами. Таким чином, податковий контроль можна визначити як особливий організаційно-правовий механізм, що являє собою систему взаємозалежних елементів, за допомогою якого забезпечується належна поведінка зобов'язаних осіб щодо сплати податків і зборів, а також дослідження і встановлення основ для здійснення примусових податкових вилучень і застосування мір відповідальності за винесення податкових правопорушень [1, с. 278].

Здійснивши аналіз наукових праць стосовно дослідження елементів механізму управління, доходимо висновку, що переважна більшість авторів надає перевагу статичній характеристиці такого елементу, як суб'єкт управління, нехтуючи іншими елементами, що призводить до відсутності дослідження механізму у комплексі елементів як цілісного явища. Розуміння механізму управління як способу взаємодії елементів управління і його функціонування, дозволяє стверджувати, що нечітке теоретичне визначення елементів механізму управління ускладнює їх практичне застосування у різних сферах і функціях управління.

У широкому розумінні механізм управління – це процес узгодженого впливу суб'єктів управління на явища соціальної дійсності. Він служить динамічним проявом управління, яке без нього знаходиться у статиці [2, с. 87].

У зв'язку з тим, що контроль у сфері оподаткування є функцією управління, загальна модель механізму управління автоматично переноситься на названу контрольну функцію. Проте особливості контрольної діяльності повинні відбитися на елементах механізму контролю в податковій сфері.

Таким чином, визначаємо механізм контролю за сплатою податків та зборів як спосіб організації і функціонування контролю, що виявляється у створенні і розвитку системи суб'єктів контролю, які за допомогою встановлених законодавством повноважень і методів контрольної діяльності покликані досягти обґрунтованих цілей контролю у сфері оподаткування.

До елементів контролю за дотриманням законодавства у сфері оподаткування на підставі твердження про те, що саме елементи в сукупності визначають динаміку контролю, належать:

- суб'єкт податкового контролю (уповноважений контролюючий орган);
- об'єкт і предмет контролю;

- правові норми, які встановлюють повноваження суб'єктів податкового контролю, тобто забезпечують змістовність впливу і взаємозв'язки у контрольній діяльності;

- форми і методи контролю;
- порядок здійснення податкового контролю;
- заходи податкового контролю;
- види і напрями податкового контролю;
- техніка і технологія податкового контролю;
- категорії посадових осіб (кадри) податкового контролю;
- періодичність і глибина податкового контролю;
- тощо.

Весь перерахований комплекс елементів податкового контролю є предметом податкового правового регулювання.

Податковий контроль як особливий організаційно-правовий механізм можна трактувати як у широкому, так і у вузькому значенні. У широкому значенні податковий контроль охоплює всі сфери діяльності уповноважених органів, включаючи здійснення податкового обліку, податкових перевірок та інше, а також усі сфери діяльності контрольованих суб'єктів, пов'язані зі сплатою податків і зборів (облік об'єктів оподаткування, дотримання термінів і порядку сплати податків і зборів, порядок надання податкової звітності тощо). У вузькому значенні під податковим контролем розуміється тільки проведення податкових перевірок уповноваженими органами.

Головну роль у здійсненні спеціального контролю у сфері оподаткування відіграє Державна фіскальна служба України, яка за законодавством України належить до центральних органів виконавчої влади зі спеціальним статусом. Проте щодо статусу, то, згідно з положеннями Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні» [3] Державна фіскальна служба є центральним органом виконавчої влади, а відповідно до положень підзаконних актів – центральним органом виконавчої влади зі спеціальним статусом.

Зважаючи на те, що центральні органи виконавчої влади зі спеціальним статусом становлять особливий вид органів виконавчої влади, який має визначені Конституцією та законодавством України особливі завдання та повноваження та на відміну від міністерств, які здійснюють галузеве управління, державний комітетів, покликаних сприяти реалізації державної політики шляхом виконання функцій державного управління, як правило, міжгалузевого (міжсекторного) характеру, які мають типову структуру, загальні правові засади діяльності (типові положення), центральні органи виконавчої влади зі спеціальним статусом характеризуються специфічним порядком утворення, реорганізації, ліквідації, підконтрольності, підзвітності, вважаємо, що державній податковій службі України повною мірою відповідає статус центрального органу виконавчої влади спеціального призначення.

Перш за все, органи державної фіскальної служби України – це, як і будь-який орган виконавчої влади, самостійний державний орган, тобто є організаційно оформленою часткою державного апарату, спеціально призначеною для здійснення на основі чинного законодавства функцій виконавчої влади, а саме функцій виконавчо-розпорядчого (управлінського) характеру щодо безпосереднього й оперативного керівництва господарським, соціально-культурним та адміністративно-політичним будівництвом у державі, наділеною його якісними ознаками. Серед останніх:

– вона створюється у встановленому законом порядку спеціально для здійснення управлінських функцій;

– цільовим призначенням її є практична реалізація державної політики у певній галузі чи сфері суспільного життя (зокрема, оподаткування), здійснення виконавчо-розпорядчої (управлінської) діяльності шляхом безпосереднього й повсякденного керівництва економічним соціально-культурним та адміністративно-політичним будівництвом у державі;

– свою діяльність у межах наданої компетенції здійснює від імені держави;

– наділення державно-владними повноваженнями, наявність певного обсягу прав та обов'язків у сфері державного управління, тобто володіння відповідною адміністративною правосуб'єктністю;

– наділення для здійснення своїх завдань і функцій правом широкого застосування заходів державного, зокрема адміністративного, фінансового примусу та наявність спеціального апарату примусу;

– це відповідно оформлена державна субстанція, частка державного апарату, що має свою внутрішню структуру та штат;

– специфічна організаційно-структурна відокремленість та оперативна самостійність дій у певних територіальних межах чи галузях;

– цей суб'єкт державної власності утримується, як правило, за рахунок Державного бюджету;

– має статус юридичної особи, є самостійним учасником адміністративно-правових відносин – участь в адміністративно-правових відносинах для органу виконавчої влади є не тільки можливістю (правом), але й обов'язком.

Стосовно інших державних органів, які так чи інакше задіяні в процесі адміністрування податків, то вони, як правило, поряд зі своїми основними функціональними обов'язками через об'єктивні причини здійснюють окремі контрольні функції щодо нарахування та сплати окремих податків, обов'язкових зборів та платежів, що не є приводом для включення їх системи податкових органів у будь-якому значенні цього слова.

Податковий контроль – це спеціалізований (тільки відносно податків і зборів) державний фінансовий контроль, сутність якого полягає не лише в перевірці дотримання податкового законодавства, але й у перевірці правильності обчислення, повноти та своєчасності сплати податків і зборів, а також в усуненні виявлених порушень.

На сьогоднішній день, станом на кінець 2014 року, ситуація з Основними показниками контрольно-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту така:

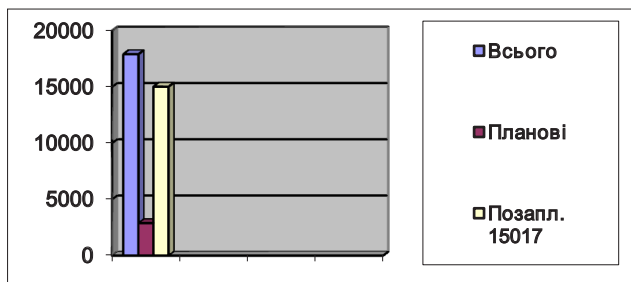


Рис. 2.1. Основні показники контрольно-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту за січень-червень 2014 року (кількість планових та позапланових перевірок)

Джерело: розроблено на підставі [4]

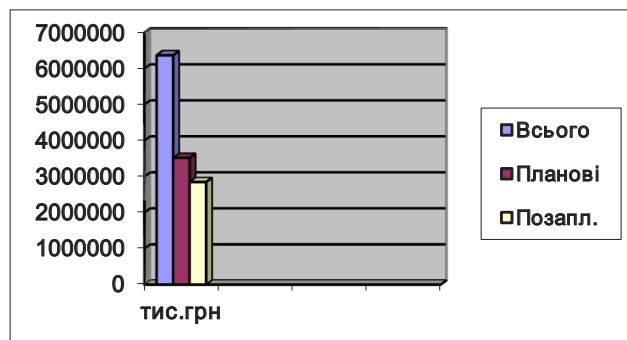


Рис. 2.2. Основні показники контрольно-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту за січень-червень 2014 року (сума донарахованих грошових зобов'язань, яка підлягає погашенню, тис. грн)

Джерело: розроблено на підставі [4]

На представлених графіках, на перший погляд, проглядаються певні розбіжності між кількістю проведених перевірок та обсягами отриманих коштів за представлений період. Але це можна пояснити рівнем штрафних санкцій, передбачених для тих чи інших випадків настання відповідальності платників, встановлених чинним законодавством. Що, на нашу думку, вимагає забезпечення злагодженої та ефективної роботи саме юридичних служб.

З метою ретельнішого аналізу пропонуємо розглянути ширший часовий період.

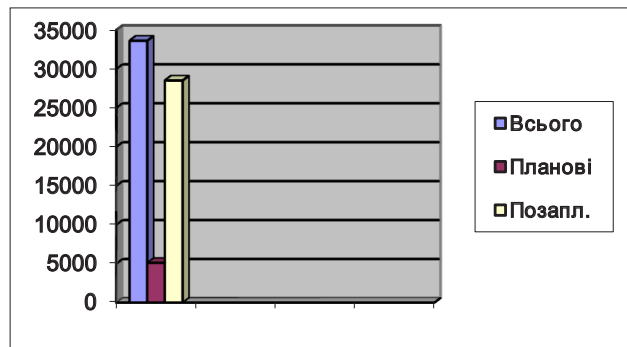


Рис. 2.3. Основні показники контрольно-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту за січень-грудень 2014 року (кількість планових та позапланових перевірок)

Джерело: розроблено на підставі [4]

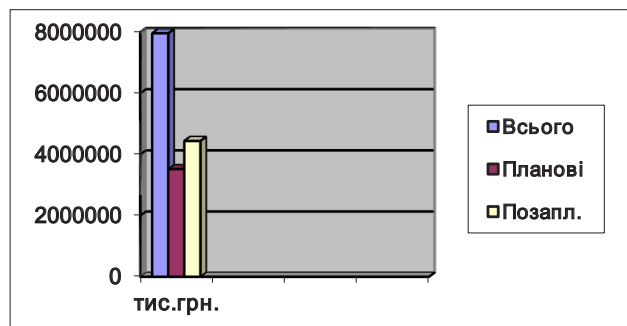


Рис. 2.4. Основні показники контрольно-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту за січень-червень 2014 року (сума донарахованих грошових зобов'язань, яка підлягає погашенню, тис. грн)

Джерело: розроблено на підставі [4]

Висновки. Враховуючі наведені дані, на нашу думку, система податкового контролю потребує суттєвих доопрацювань. Зокрема, виникає необхідність координування проведення графіків планових та позапланових перевірок. При цьому, як ми бачимо, суттєві обсяги надходжень формуються за рахунок саме позапланових податкових дій. Отже, можемо стверджувати, що планові податкові перевірки є менш ефективними і витрачання коштів на їх проведення держава може скоротити. Хоча їх проведення може слугувати мобілізуючим та дисциплінуючим фактором для платників податків. Податковий контроль використовує різноманітні форми практичної організації для найбільш ефективного виконання завдань, котрі стоять перед ним. Він здійснюється шляхом застосування різних прийомів і способів, а також використання спеціальних процедур, що у своїй сукупності утворює способи податкового контролю.

Відповідно до ст. 62 Податкового кодексу України, до способів здійснення податкового контролю віднесено:

- ведення обліку платників податків;
- інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності органів державної податкової служби;

– перевірки та звірки [5].

Облік платників податків є одним із способів податкового контролю, який ведеться з метою створення умов для здійснення органами державної податкової служби контролю за правильністю нарахування, своєчасністю і повнотою сплати податків, нарахованих фінансових санкцій, дотримання податкового та іншого законодавства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лютий І.О., Дрига А.Б., Петренко М.О. Податки на споживання в економіці України. – К. : Знання, 2005. – 335 с.
2. Кузьменко В.П. Фінансові кризи як складові економічного циклу та структурно-інвестиційна політика їх подолання // Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – К. : 27 червня 2001 р. – К. : РНБО України, Міжвідомча комісія з питань фінансової безпеки, 2002. – С. 85-100.
3. Закон України від 05.07.12 № 5083-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні».
4. Офіційний сайт ДПС України www.sta.gov.ua.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI.

УДК 336.748.4

Корінюк Я.О.

*аспірант кафедри міжнародної економіки
Української академії банківської справи
Національного банку України*

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ ПРОЯВУ

Стаття присвячена дослідженню сутності фінансової стабільності. Зокрема, здійснено огляд та узагальнення основних підходів до визначення поняття «фінансова стабільність». Визначено низку основних характеристик фінансової стабільності та побудовано схематичне зображення її складових. Проаналізовано співвідношення між фінансовою стабільністю та іншими тісно пов'язаними з нею категоріями. Запропоновано власне авторське бачення поняття «фінансова стабільність».

Ключові слова: фінансова стабільність, фінансова система, фінансові інститути, функції фінансової системи, системний ризик.

Корінюк Я.А. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ПРОЯВЛЕНИЯ

Статья посвящена исследованию сущности финансовой стабильности. В частности, сделан обзор и обобщение основных подходов к определению понятия «финансовая стабильность». Определен ряд основных характеристик финансовой стабильности и построено схематическое изображение ее составляющих. Проанализировано соотношение между финансовой стабильности и другими тесно связанными с ней категориями. Предложено собственное авторское видение понятия «финансовая стабильность».

Ключевые слова: финансовая стабильность, финансовая система, финансовые институты, функции финансовой системы, системный риск.

Korinok Ya.O. THE ESSENCE OF FINANCIAL STABILITY AND FEATURES OF ITS MANIFESTATION

The article is dedicated to investigation of the financial stability nature. In particular, the review and generalization of the main approaches to the definition of «financial stability» were conducted. The key features of financial stability were defined and the schematic illustration of its main elements was built. The connection between financial stability and other close related categories was analyzed. Own definition of «financial stability» was proposed.

Keywords: financial stability, financial system, financial institutions, functions of the financial system, systemic risk.

Постановка проблеми. Забезпечення фінансової стабільності є об'єктивною умовою стійкого функціонування економічної системи та її розвитку. За оцінками науковців, у період з 1990 по 2008 рр. у світі було зафіксовано більше 20 фінансових криз, що в тій чи іншій мірі були пов'язані з нарощуванням системних ризиків та проблемами забезпечення ліквідності фінансових установ [1, с. 57]. Світова фінансова криза 2008 року, що почалася з іпотечної кризи

у США, продемонструвала необхідність дослідження фінансової стабільності не лише на рівні окремих фінансових інститутів, а і її системного розуміння. Проте на сьогодні поняття «фінансової стабільності» є недостатньо дослідженим, що потребує його фундаментального аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансової стабільності присвячено багато наукових робіт як зарубіжних, так і вітчизняних

вчених. Зокрема, такими науковцями, як Г. Шиназі, А. Фалюта, Т. Падо-Шіопа було досліджено теоретико-методологічні особливості фінансової стабільності та її основних функцій. А низка вчених, серед яких Е. Кроккет, Дж. Чент, Е. Девіс, запропонували досліджувати фінансову стабільність через призму нестабільності. Проте, незважаючи на значну кількість наукових досліджень, нині не існує єдиного оптимального підходу до розуміння фінансової стабільності та особливостей її прояву.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання статті, яке полягає у дослідженні основних підходів до трактування поняття «фінансова стабільність», особливостей її прояву та виокремлення основних структурних елементів.

Вклад основного матеріалу дослідження. Поняття фінансової стабільності привернуло увагу науковців не так давно, на початку 1990-х років. Саме на цей період припав активний розвиток економічної глобалізації, що супроводжувалася накопиченням фінансових дисбалансів. На цьому тлі і набули актуальності проблеми зниження імовірності системної фінансової дестабілізації та забезпечення фінансової стабільності в цілому. Проте, незважаючи на велику кількість тлумачень поняття фінансової стабільності, досі не існує єдиної загальноприйнятої моделі для її оцінки чи виміру [2, с. 92].

У науковій літературі виокремлюють три підходи до визначення фінансової стабільності:

1. Прямий підхід визначає поняття «фінансової стабільності» через призму функцій та характеристик, якими фінансова система повинна мати за стабільного стану. Тобто фінансова система є стабільною доти, доки вона в змозі виконувати функції, що є характерними для фінансової системи в ринковій економіці. Саме тому цей підхід також називають функціональним.

Американський вчений Г. Шиназі присвятив феномену фінансової стабільності декілька фундаментальних досліджень, згідно з якими визначив її як ситуацію, за якої фінансова система здатна виконувати три ключові функції одночасно: 1) сприяти ефективному розподілу економічних ресурсів в часі та просторі; 2) дозволяє оцінювати, розподіляти фінансові ризики та здійснювати управління ними; 3) абсорбувати реальні та фінансові економічні потрясіння, шоки та дисбаланси, що забезпечить безперервне виконання нею своїх функцій [3, ст. 15].

Близьким до даного визначення за функціональним змістом є трактування фінансової стабільності А. Фалютою, що пропонує розглядати її як здатність фінансової системи безперервно функціонувати – задовольняти вимоги і надавати послуги, підтримуючи оптимальну величину прибутковості, ліквідності та платоспроможності за допустимого рівня ризиків, та протистояти при цьому негативному впливу внутрішніх і зовнішніх чинників [4, с. 230-235].

Т. Падо-Шіопа стверджує, що фінансова стабільність – це стан за якого фінансова система спроможна протистояти шоківим явищам, при цьому не допускаючи розвитку кумулятивних процесів, які порушують трансформацію заощаджень в інвестиції та здійснення розрахункових операцій в економіці. Автор цього визначення робить акцент на амортизуючій здатності або стійкості фінансової системи, що дозволяє їй безперервно виконувати свої основні функції зі здійснення платежів та розподілу ресурсів [5, ст. 6-10].

На основі проведеного аналізу вищезазначених визначень до їх спільних особливостей, окрім функ-

ціональної складової, можна віднести також стійкість фінансової системи до шоків.

2. Зворотний підхід визначає фінансову стабільність як відсутність нестабільності. Найбільш поширеним прикладом зворотного визначення є твердження, запропоноване головою Банку міжнародних розрахунків Е. Кроккетом, який пропонує розглядати фінансову стабільність саме як відсутність нестабільності. При цьому визначає фінансову нестабільність як ситуацію, за якої функціонування економіки потенційно погіршується нездатністю фінансових інститутів виконувати свої договірні зобов'язання та коливанням цін на фінансові активи. Таким чином, Е Кроккет враховує стан фінансових посередників та ринків, але не враховує стан фінансової інфраструктури. Також він стверджує, що фінансова стабільність існує до тих пір, поки фінансова система може нормально функціонувати без сторонньої допомоги [6, ст. 1-2].

Дж. Чент також стверджує, що поняття «фінансової стабільності» можна краще зрозуміти шляхом розгляду її відсутності, тобто фінансової нестабільності, яку пропонує розглядати як умови на фінансових ринках, що завдають шкоди чи загрожують зростанню економіки через її вплив на фінансову систему. Він стверджує, що на різні елементи фінансової системи впливають різні форми нестабільності. Вчений наголошує на необхідності розмежування фінансової нестабільності від макроекономічної, оскільки макроекономічна нестабільність часто виникає внаслідок шоків сукупного попиту та пропозиції, а ключовим чинником фінансової нестабільності є фінансові ринки [7].

Е. Девіс ототожнює поняття системного ризику та фінансової нестабільності та визначає їх як «підвищений ризик фінансової кризи». Під фінансовою кризою він розуміє «крах фінансової системи, що тягне за собою неможливість здійснення платежів та надання кредитів на інвестиційні цілі». Автор стверджує, що фінансові кризи матимуть значні негативні наслідки для економічної діяльності, а процес зміцнення фінансової стабільності зводиться до управління системними ризиками. Е. Девіс також зазначає, що системний ризик може проявлятися шляхом деформації ринкової інфраструктури та зниження ліквідності. Таким чином, в своєму визначенні автор підкреслює роль фінансової системи у підтримці реального сектора через здійснення розрахунків та механізм кредитування [8, ст. 92].

Проте варто зазначити, що зворотній підхід до визначення поняття «фінансова стабільність» має певні недоліки. По-перше, саме по собі поняття «фінансова нестабільність» є багатоаспектним, комплексним та потребує точного наукового визначення. По-друге, цей підхід не дає чітких вказівок для діяльності органів державної влади в цілях підтримання фінансової стабільності.

3. Змішаний підхід характеризується використанням одночасно двох попередніх підходів, прямого та змішаного, з метою найбільш точного формування визначення фінансової стабільності. Також до змішаного підходу відносять альтернативні визначення, що не відповідають першим двом підходам. Так, відповідно до визначення, запропонованого М. Футтом, фінансова стабільність існує за наявності таких необхідних умов: 1) монетарна стабільність; 2) рівень зайнятості, близький до природного; 3) упевненість в операціях більшості ключових фінансових інститутів і ринків в економіці; 4) відсутність різких цінових коливань фінансових і реальних активів, що пору-

шують умови 1) і 2) [9, 18]. Це визначення є одним із небагатьох, що розглядає монетарну стабільність як основу забезпечення фінансової стабільності. М. Фут також наголошує на важливості «довіри» до роботи фінансової системи, що є близьким до твердження А. Ларджа, який описує поняття «фінансової стабільності» саме через призму встановлення довіри [10, ст. 175].

В останні роки центральні банки багатьох країн включили до своїх цілей фінансову стабільність та почали регулярно публікувати звіти з фінансової стабільності. При цьому вони дають своє власне тлумачення її змісту. Нижче, у таблиці 1, наведені визначення фінансової стабільності окремих центральних банків. На основі проаналізованих понять «фінансової стабільності», ми згрупували центральні банки за підходами зазначеними вище. Проте, варто зазначити, що низка центральних банків взагалі не наводить визначення «фінансової стабільності» ні на офіційних сайтах, ні у звітах з фінансової стабільності (див. табл. 2).

Провівши аналіз вищенаведених визначень, запропонованих центральними банками, можна стверджувати, що все ж більшість центральних банків дотримуються прямого підходу.

Таким чином, до основних характеристик фінансової стабільності можна віднести такі:

1) системний характер фінансової стабільності. Фінансова стабільність є результатом взаємодії фінан-

сових інститутів, фінансових ринків та інфраструктури, а також сукупності фінансових відносин, що виникають у реальній економіці;

2) відносний характер фінансової стабільності та множинність її станів. Фінансова стабільність не є абсолютним станом фінансової системи, оскільки, навіть за найбільш стійких її показників, економіка в дійсності постійно перебуває у стані відхилення від абсолютного її значення, що представлене верхньою межею на рисунку 1. Тобто фінансова стабільність не є єдиним точковим станом фінансової системи, а може приймати низку різних значень, що характеризується різним запасом міцності фінансової системи. Загалом на рисунку представлена область оцінок фінансової стабільності «А» та фінансової нестабільності «В», які розділені областю «Б», що характеризує проміжний стан між ними. Таким чином, чим менше запас міцності фінансової системи, тим нижче лінія фінансо-

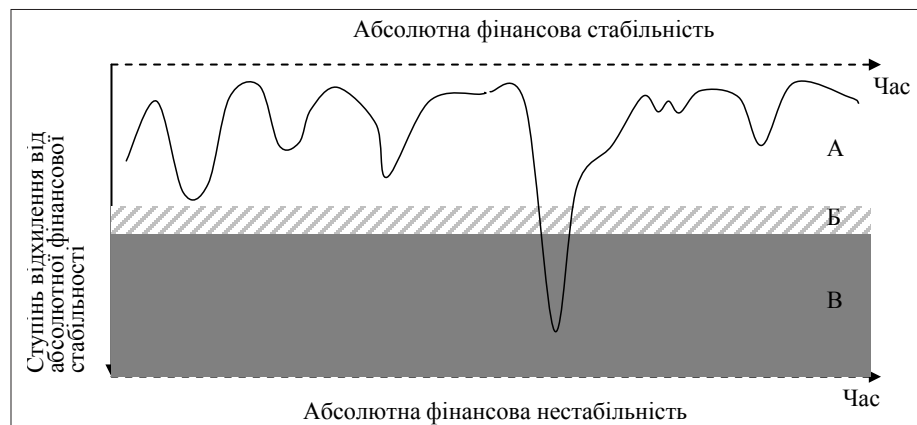


Рис. 1. Графічна інтерпретація поняття «фінансова стабільність» [11, ст. 35]

Таблиця 1

Визначення фінансової стабільності центральними банками окремих країн

Центральний банк	Визначення
Бундесбанк Німеччини	Фінансова стабільність – це здатність фінансової системи виконувати безперерійно свої основні макроекономічні функції, навіть у стресових ситуаціях та в періоди структурної перебудови.
Резервний банк Австралії	Стабільна фінансова система – це система, в якій фінансові посередники, ринки та ринкова інфраструктура забезпечують безперерійний потік грошових коштів між власниками заощаджень і інвесторами, сприяючи таким чином зростанню економічної активності.
Центральний банк Угорщини	Фінансова стабільність – це стан, за якого фінансова система, а саме ключові фінансові ринки та інституційна структура фінансової системи є стійкими до економічних потрясінь та в змозі плавно виконувати свої основні функції: фінансове посередництво, управління ризиками і безперерійне проведення платежів.
Банк Норвегії	Фінансова стабільність визначається відсутністю криз у фінансовій системі, тобто стійкістю фінансового сектора до шоків, які виникають в діяльності фінансових установ чи функціонуванні фінансових ринків.
Європейський центральний банк	Фінансова стабільність – це стан, за якого фінансова система – посередники, ринки та ринкова інфраструктура – можуть протистояти шокам без значних порушень у сфері фінансового посередництва та ефективному розподілі заощаджень у виробничі інвестиції.
Чеський національний банк	Фінансова стабільність визначається як ситуація, за якої фінансова система функціонує без значних збоїв чи негативних впливів на економічний розвиток в цілому, демонструючи високий рівень стійкості до шоків.

Джерело: Складено на основі інформації офіційних сайтів центральних банків та офіційних Звітів про фінансову стабільність

Таблиця 2

Підходи ЦБ до визначення фінансової стабільності

Прямий підхід	Зворотній підхід	Змішаний підхід	Визначення відсутнє
Австрія, Австралія, Німеччина, Ісландія, Ірландія, Словенія, Словачія, Чилі, Чехія, Турція, Естонія, Швейцарія, Японія, Угорщина	Норвегія	Франція, Ізраїль, Бельгія, Португалія	Великобританія, Гонконг, Індонезія, Данія, Іспанія, Канада, Латвія, Литва, Нова Зеландія, Нідерланди, Росія, Польща, Сінгапур, Фінляндія, Швеція, Хорватія

вої стабільності відхиляється від верхньої межі вниз. Значне зменшення міцності фінансової системи переводить її в проміжний стан, за якого фінансова система стає вразливою до шоків. Якщо виникає подальший негативний вплив на фінансову систему, то це призводить до фінансової дестабілізації;

3) динамічний аспект фінансової стабільності. Правильна методологія визначення потенційних ризиків є гарантом забезпечення фінансової стабільності, за умови ненастання несподіваних шоків;

4) довіра до роботи фінансової системи;

5) здатність фінансової системи абсорбувати внутрішні негативні шоки [11, ст. 10-11].

Узагальнений результат наукових підходів до поняття «фінансова стабільність» ми продемонстрували на рисунку 2, який ілюструє усі структурні елементи фінансової стабільності. У вузькому сенсі категорія «фінансової стабільності» включає стабільність структурних елементів фінансової системи, зокрема фінансових інститутів, фінансових ринків та фінансової інфраструктури, що проявляється у таких характеристиках:

1) стабільність фінансових ринків характеризується відсутністю значних коливань цін на фінансові активи;

2) стабільність фінансової інфраструктури забезпечується перш за все безперебійністю роботи платіжної системи;

3) стабільність фінансових інститутів передбачає їх спроможність виконувати свої договірні зобов'язання.

Проте для того, щоб поняття «фінансова стабільність» набуло більш практичного значення, необхідно перейти до його розуміння в широкому сенсі, що передбачає включення таких складових:

4) ефективне управління фінансовими ризиками в економіці;

5) запас міцності для протидії негативним економічним внутрішнім та зовнішнім шокам;

6) ефективний розподіл фінансових ресурсів в економіці.

З метою більш точного розуміння сутності фінансової стабільності пропонуємо розглянути її співвідношення з іншими поняттями.

У низці випадків у науковій літературі поняття «фінансова стабільність» та «фінансова стійкість» вживаються як тотожні. Більше того, часто англійський термін «financial stability» перекладається на українську мову саме як фінансова стійкість. Проте, таке ототожнення є невірним, оскільки зазначені категорії не є ідентичними. Так, поняття «фінансова стабільність» є ширшим та характеризує рівноважний стан фінансової системи, що зберігає свій запас міцності при дії негативних фінансових та реальних шоків. У свою чергу, фінансову стійкість варто розуміти як здатність фінансової системи досягати рівноважного стану після припинення дії негативних факторів, що спричинили її дестабілізацію. Таким чином,

фінансова стійкість не є рівноважним станом, а лише прагненням до рівноваги за умови відсутності шоків.

Крім того, фінансова стійкість частіше вживається у контексті окремих фінансових інститутів чи їх сукупності, і рідше – у контексті фінансової системи в цілому [12, ст. 4-5].

Поняття «фінансової дестабілізації» близьке за своїм змістом до поняття «системний ризик», а вчений Е. Девіс навіть ототожнює ці поняття. Так, американський вчений П. Купек визначає системний ризик як «стан, за якого незначний макроекономічний шок може призвести до значного коливання цін на виробничі та фінансові активи, зменшення ліквідності та збитків (навіть банкрутства) корпоративних позичальників» [13]. Дещо інше визначення наведене у Положенні про діяльність в Україні внутрішньодержавних і міжнародних систем, в якому системний ризик напряду пов'язаний неспроможністю одного із системноутворюючих учасників платіжної системи виконувати свої договірні зобов'язання, що в результаті призводить до дестабілізації всієї фінансової системи [14]. Таким чином, системний ризик – це стан, за якого реальні та фінансові шоки призводять до того, що фінансова система не може виконувати свої основні функції, тобто спричиняють фінансову нестабільність. Тож, за алгоритмом зворотного підходу, фінансову стабільність можна визначити як відсутність системного ризику.

Узагальнюючи дослідження сутності фінансової стабільності, ми сформуваємо власне, на нашу думку, оптимальне її тлумачення, відповідно до якого, фінансова стабільність – це динамічний якісний стан фінансової системи, за якого вона здатна ефективно та безперебійно виконувати свої основні функції, навіть під впливом ендегенних та екзогенних шоків.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1. В науковій практиці існує три підходи до визначення поняття «фінансової стабільності», проте більшість центральних банків віддають перевагу функціональному підходу.

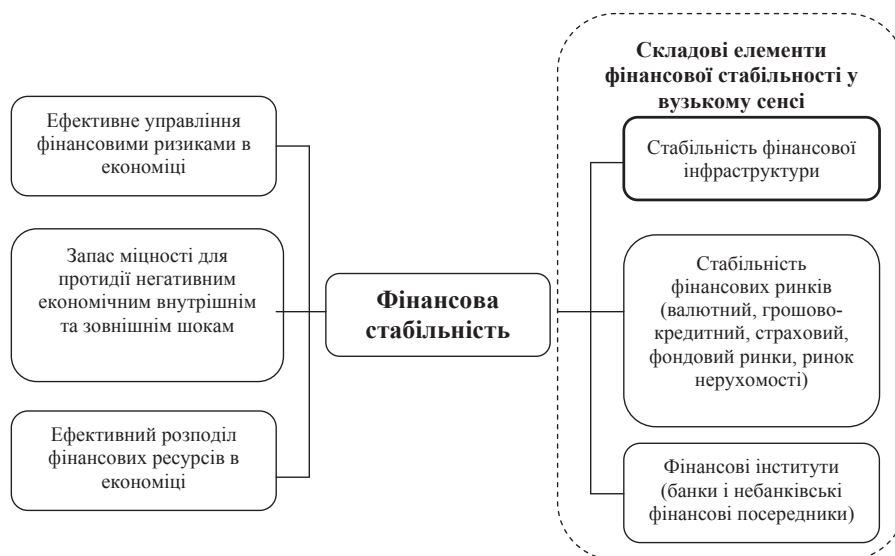


Рис. 2. Структурні елементи фінансової стабільності в широкому розумінні

Складено на основі наведених вище понять «фінансової стабільності» за джерелами [3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10]

2. Метою фінансової стабільності є запобігання краху не лише окремих фінансових установ, а й створення таких умов, що забезпечать фінансову систему запасом міцності до ендогенних та екзогенних шоків.

3. Фінансова стабільність є результатом взаємодії фінансових інститутів, фінансових ринків та інфраструктури, а також сукупності фінансових відносин, що виникають в реальній економіці.

4. Фінансова стабільність не є абсолютним станом фінансової системи, оскільки може приймати низку різних значень, що характеризується різним запасом міцності фінансової системи.

5. Поняття «фінансова стабільність» є ширшим за поняття «фінансова стійкість» та характеризує рівноважний стан фінансової системи, що зберігає свій запас міцності при дії негативних фінансових та реальних шоків. У свою чергу, фінансова стійкість не є рівноважним станом, а лише прагненням до рівноваги за умови відсутності шоків.

6. У результаті співвідношення понять «фінансова дестабілізація» та «системний ризик» ми прийшли до висновку, що фінансову стабільність можна визначити як відсутність системного ризику. Це твердження дає підстави для подальших досліджень, зокрема розробки методології оцінки та мінімізації системного ризику як механізму забезпечення фінансової стабільності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міщенко В. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів / В. Міщенко, С. Міщенко // *Фінанси України*. – 2008. – № 3. – С. 56-69.
2. Пшик Б.І. Фінансова стабільність: сутність та особливості розвитку [Електронний ресурс] / Б. І. Пшик // *Вісник СевНТУ. Сер. : Економіка і фінанси*. – 2013. – Вип. 138. – С. 91-96. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsntue_2013_138_16.pdf.
3. Schinasi G.J. Defining Financial Stability / G.J. Schinasi // *IMF Working Paper. International Monetary Fund*. – № 187. – 2004. – 18 p.
4. Фалюта А.В. Забезпечення фінансової стабільності банку через систему управління ризиками / А.В. Фалюта // *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. – № 17.2. – 2007. – С. 231.
5. Padoa-Schioppa T. Central banks and financial stability: exploring a land in between: Paper presented at the Second ECB Central Banking Conference «The transformation of European Financial system». – Frankfurt on Main. – 2002. – P. 48.
6. Crockett A. The Theory and Practice of Financial Stability [Electronic resource] / A. Crockett // *GEI Newsletter Issue. Global Economic Institutions*. № 6. – 1997. – Mode of access : http://aualavirtual.bde.es/wav/documentos/area_docu_estabilidad_1.pdf.
7. Chant, J. Financial Stability as a Policy Goal / J. Chant // in *Essays on Financial Stability, Technical Report. Bank of Canada*. – № 95. – September, 2003.
8. Davis, E. A Typology of Financial Instability / E. Davis // *Oesterreichische Nationalbank (Central Bank of Australia), Financial stability Report*. – № 2. – 2001. – 110 p.
9. Foot M. What is financial stability and how do we get it? / M. Foot // *Speech on Meeting of the Financial Sen-ices Authority and ACI (UK)*. – 2007. – 122 p.
10. Large, A. Financial Stability: Maintaining Confidence in a complex world / A. Large // *Bank of England Financial Stability Review*. – 2003 – 174 p.
11. Каллаур, П.В. http://ggau.by:8888/cgi-bin/irbis64r_11/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=ARTIC_PRINT&P21DBN=ARTIC&S21STN=1&S21REF=&S21FMT=fullw_print&C21COM=S&S21CNR=&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21STR= Концепт «Финансовая стабильность» / П.В. Каллаур // *Белорусский экономический журнал : Ежекв. научно-практич. журнал*. – 2007. – № 1. – С. 25-37.
12. Лазня А.В. Зв'язок поняття «фінансова стабільність» із категоріями економічної науки / А.В. Лазня // *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / ДВНЗ «УАБС НБУ»*. – 2012. – Вип. 34. – С. 218-225.
13. Kupiec C. Assessing Systemic Risk Exposure from Banks and GSEs Under Alternative Approaches to Capital Regulation / P. Kupiec, Nickerson D. // *The Journal of Real Estate Finance and Economics*. – 2004. – 25 p.
14. Положення про діяльність в Україні внутрішньодержавних і міжнародних платіжних систем : затв. пост. Правління Національного банку України від 25 вересня 2007 р. № 348 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1173-07>.

СЕКЦІЯ 6 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657:334.723

Мошковська О.А.*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного торговельно-економічного університету*

ІНФОРМАЦІЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянуто сутність, місце і роль інформації в системі управлінського обліку відповідно зарубіжної і вітчизняної облікової практики. Інформаційні потоки, які циркулюють в системі управління, розподіляються на вхідні і вихідні. Інформація в системі управлінського обліку виробничих підприємств містить елементи нормування, планування, прогнозування.

Ключові слова: управлінський облік, інформація, система, управління, забезпечення, виробництво, підприємство.

Мошковская Е.А. ИНФОРМАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены сущность, место и роль информации в системе управленческого учета в соответствии с зарубежной и отечественной учетной практикой. Информационные потоки, циркулирующие в системе управления, классифицируются на входящие и выходящие. Информация в системе управленческого учета производственных предприятий имеет элементы нормирования, планирования, прогнозирования.

Ключевые слова: управленческий учет, информация, система, управление, обеспечение, производство, предприятие.

Moshkovska O.A. INFORMATION SYSTEM MANAGEMENT ACCOUNTING MANUFACTURING COMPANY

In the article essence, place and role of information in the system of management accounting according on foreign and native accounting practice is considered. Information flows which are circulating in the system of management accounting divide on incoming and outgoing. Information in the system of management accounting includes elements of setting, planning, forecasting.

Keywords: management accounting, information, system, management, maintenance, production, enterprise.

Постановка проблеми. Мінливі умови господарювання, які мають прояв в постійних змінах нормативно-правової бази, а також політично-економічних векторів розвитку суспільства, зумовлюють необхідність отримання достовірної і доцільної інформації з метою прийняття менеджерами різних рівнів сучасних управлінських рішень, на основі яких створюються можливості для підприємства закріпитися в певному сегменті ринку, а також освоїти нові ринки збуту, підвищити рівень продуктивності праці, рентабельності та власної конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепція, принципи і функції, а також місце і роль управлінського обліку в системі управління підприємством детально розглянуті в наукових працях, монографіях і дисертаційних дослідженнях, навчальних посібниках і практичних рекомендаціях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених: Х. Андерсона, П.Й. Атамаса, І.М. Богатої, Ф.Ф. Бутинця, М.А. Вахрушиної, С.Ф. Голова, Т.П. Карпової, О.М. Кізілова, Д. Колдуелла, В.С. Лєня, Л.В. Нападовської, Б. Нідлза, М.С. Пушкаря, Дж. Фостера, Ч.Т. Хорнгрена.

Сутність інформації, її значення в обліково-управлінському процесі підприємства досліджувались І.А. Авровою, А. Апчерчем, Е.А. Аткинсоном, Р.Д. Банкером, М.М. Беньком, К.Ю. Вороновою, С.В. Івахненко, Р.С. Капланом, Т.А. Корнеєвою, О.М. Кузьміною, Д.Ю. Ляшко, Н.Ю. Мартинюк, В.О. Осмятченком, І.Б. Садовською, І.І. Сардачук, В.П. Суйцем, Г.В. Уліною, С.М. Янгом.

Проте детально сутність інформації в системі управління виробничим підприємством, а також її ролі і місця в системі управлінського обліку детально не розглядалися, що і викликало необхідність подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення місця і ролі інформації в системі управлінського обліку виробничих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здійснення процесу управління суб'єктом господарювання вимагає отримання правдивої і систематизованої інформації щодо затрат, доходів, фінансових результатів, зобов'язань підприємства та його активів. Вищезазначена інформація буде використана менеджерами різного рівня для прийняття тактичних і стратегічних управлінських рішень.

Інформація, в широкому розумінні вищезазначеного терміну, являє собою сукупність знань щодо навколишнього світу, процесів, які мають місце в ньому тощо, які сприймають живі організми, інформаційні системи в процесі життєдіяльності і роботи [1, с. 262].

В економічному середовищі інформація має специфічні ознаки – це дані, значення економічних показників, які є об'єктами зберігання, обробки, передачі та використовуються в процесі аналізу і прийнятті економічних рішень в управлінні [2, с. 170].

Суттєве значення в діяльності конкретного суб'єкту господарювання, а також в процесі управління ним відіграють інформаційні системи (information system) – організаційно упорядкована сукупність документів (масив документів) та інформаційних технологій, в т. ч. з використанням засобів обчислюваної техніки і зв'язку, яка відповідає потребам інформаційного забезпечення процесу управління діяльності організації [3, с. 192].

В наукових дослідженнях вчених далекого зарубіжжя [4–7] значна увага приділяється поняттю «інформація управлінського обліку».

Колектив науковців під керівництвом Е.А. Аткинсона, професора Школи бухгалтерського обліку Університету Ватерлоо (Канада) [4, с. 27], зазначають, що інформація управлінського обліку (management accounting information) являє собою фінансові та операційні дані щодо видів діяльності і процесів, які здійснюються в організації; функціонування її структурних підрозділів; готової продукції і послуг, які надаються цією організацією; клієнтів організації (розрахункові затрати на виробництво продукції, вид діяльності або підрозділ за відповідний період часу).

Автори підручника «Управлінський облік» Нейбіл С. Еліас (професор з бухгалтерського обліку Асперської школи бізнесу Університету Манітоби, Канада), Девід В. Сенков (доцент з обліку Факультету управління Університету Реджайні, Канада), Дон П. Хансен (професор з бухгалтерського обліку в Університеті штату Оклахома, США) та Маріанна М. Моувен (асоційований професор бухгалтерського обліку в Університеті штату Оклахома, США) [5, с. 3] інформацію управлінського обліку визначають як систему: це інформаційна система, яка використовує вхідні ресурси (інформацію) та відповідні процеси з метою одержання результатів, які відповідають точно визначеним цілям управління.

Науковці зазначають, що процеси являють собою серцевину інформаційної системи управлінського обліку, які використовуються для перетворення вхідної інформації на результати, що задовольняють завданням системи. Процеси описуються такими діями, як збір, вимірювання, зберігання, аналіз, складання звітності та управління інформацією. Результати містять в собі спеціальні звіти, інформацію щодо собівартості продуктів, витрат на споживачів (клієнтів), бюджети, звіти про виконання, навіть особисте спілкування. На рис. 1 наведена операційна модель інформаційної системи управлінського обліку.

Лектор Каледонського університету (м. Глазго, Велика Британія) А. Апчерч [6, с. 26] зазначає, що в науковій літературі використовуються два терміни: «дані» та «інформація», які близькі за змістом, проте мають між собою суттєві розбіжності: дані – це «сирі» факти та числа, які тільки після відповідної обробки стають інформацією. Науковець також використовує термін «управлінська інформаційна система» (Management Information System – MIS), надаючи їй визначення як набору взаємопов'язаних підсистем, які фільтрують і обробляють дані з великої кількості внутрішніх і зовнішніх джерел з тією метою, щоб отримати необхідну для використання інформацію, пов'язану з діяльністю організації.

Провідні американські науковці, представники



Рис. 1. Операційна модель інформаційної системи управлінського обліку

престижних шкіл менеджерів США – Гарвардського та Мічиганського університетів Роберт Н. Ентоні та Джеймс С. Ріс [7, с. 270] підкреслюють, що з метою управління для управлінського апарату необхідна інформація більш деталізована, ніж та, яка міститься в бухгалтерських документах. Оперативна інформація забезпечує вихідні дані для управлінського обліку, проте менеджерам необхідна підсумкова інформація, яка була отримана з первинних облікових документів.

Значна увага сутності інформації в системі управлінського обліку, її класифікації, вимогам щодо неї приділена в наукових дослідженнях вчених близького зарубіжжя [8–11].

Д.е.н., професор, академік МДУ ім. М.В. Ломоносова (РФ) В.П. Суйц зазначає [8, с. 12], що інформація управлінського обліку передбачена для управління підприємством, тобто безпосередньо для внутрішнього використання. Відповідно, формати звітності, одиниці виміру, періодичність складання обираються, виходячи з вимог менеджменту, і т. ч. можуть бути будь-якими.

Д.е.н., професор Казанського (Приволзького) федерального університету (РФ) В.Б. Івашкевич [9, с. 46–47] зазначає, що інформація, яка використовується в системі внутрішнього (управлінського) обліку, повинна відповідати наступним вимогам, які значним чином відрізняються від фінансового обліку, і бути:

- оперативною, тобто формуватися за принципом «чим швидше, тим краще»;
- цільовою, тобто спрямованою на вирішення конкретних завдань управління;
- адресною, тобто мати орієнтацію на конкретного споживача – менеджера та вирішувати його завдання;
- достатньою;
- економічною в процесі отримання і використання;
- гнучкою, тобто пристосованою до можливих змін в бізнесі.

Відомий спеціаліст в теорії і практиці управлінського обліку д.е.н., професор Т.П. Карпова (РФ) [10, с. 39] підкреслює, що бухгалтерська інформація сприймається як безпосередній елемент економічного інформаційного простору підприємства. Проте управління висуває до бухгалтерської інформації вимоги щодо необхідності підвищення її якісного рівня, вдосконалення структурного складу, оперативності та своєчасності подання. Залежно від потреб управління бухгалтерську інформацію доцільно розподіляти на:

- тактичну бухгалтерську інформацію, яка концентрує увагу на активах підприємства, капіталі та зобов'язаннях, відтворює факти господарської діяльності щодо руху ресурсів, їх перетворення в продукцію, її реалізацію за звітний період;
- стратегічну інформацію, яка вимагає від обліку такого способу відтворення, в результаті якого зобов'язання, потенційні можливості, затрати і доходи розглядаються в аспекті руху до визначеної стратегічної мети.

Вперше Т.П. Карпова виокремила вимоги щодо бухгалтерської інформації відносно виробництва [10, с. 42]. Науковець зазначає, що у своєму складі вона містить елементи нормування, планування, прогнозування, формує можливості розширення

інформативної та регулюючої функції обліку, забезпечує необхідний зв'язок між виробничими, технологічними та економічними службами підприємства, які здійснюють прогноз, планування, контроль та диспетчеризацію. Управлінський облік ставить за мету формування достовірної інформації щодо доходності виробництва окремих виробів, оптимального співвідношення асортименту продукції, яка надає можливість отримати найбільший прибуток з урахуванням інших рівнозначних обставин.

Провідний фахівець в системі управлінського обліку д.е.н., професор М.А. Вахрушина (РФ) [11, с. 27] зазначає, що інформаційне забезпечення управлінського обліку являє собою збір, обробку і передачу фінансової та нефінансової інформації, яка використовується менеджерами для планування і контролю за процесом діяльності підпорядкованих їм підрозділів, виміру і оцінки отриманих результатів.

Різнопланова інформація необхідна для прийняття відповідних управлінських рішень. Відомий вітчизняний фахівець в системі управлінського обліку д.е.н., професор Л.В. Нападівська [12, с. 39] підкреслює, що процес прийняття управлінських рішень та інформаційне забезпечення системи управління тісно пов'язані між собою. Вищезазначений процес стосується всіх рівнів управління – від керівника структурного підрозділу, фінансиста, керівника підприємства до інвестора та власника суб'єкта господарювання.

Для прийняття управлінських рішень використовується інформація, більша частина якої стосується підприємницької діяльності, яка подана в грошовому вимірнику та стосується:

- затрат (вартість використаних ресурсів у процесі діяльності);
- виручки (дохід, одержаний в результаті діяльності);
- активів (ресурси, які знаходяться на балансі підприємства та можуть бути використані ним в процесі діяльності);
- зобов'язань підприємства перед іншими особами;
- власного капіталу.

У системі управлінського обліку створюється інформація про відхилення фактичних даних від планових, у результаті чого виявляються причини відхилень та слабкі місця. Л.В. Нападівська [12, с. 37] слушно наголошує, що інформація управлінського обліку – це важливий мотивуючий засіб досягнення бажаних результатів діяльності персоналом підприємства. Своєчасне виявлення та надання інформації персоналу у процесі діяльності стимулює коригування досягнутих показників (продуктивності праці), створюючи надійну базу для підвищення ефективності контролю та регулювання.

Д.е.н., професор Ф.Ф. Бутинець [13, с. 26–27] наголошує на тому, що в процесі діяльності на підприємстві виникає потреба в великому обсязі оперативної інформації. Проте значний обсяг первинної інформації не дозволяє менеджерам повністю її осмислити, проаналізувати і використати в своїй повсякденній роботі. Менеджери для виконання своїх обов'язків повинні використовувати короткі огляди та іншу групову інформацію, тобто вони використовують як деталізовану, так і підсумкову інформацію. Таким чином, облікова інформація, підготовлена для керівників різного рівня управління, має назву управлінська облікова інформація.

К.е.н., професор І.Б. Садовська зазначає, що всі інформаційні потоки, які циркулюють в системі управління, можна розподілити на два різновиди: вхідні і вихідні. Кожний з вищезазначених різновидів мають свою структуру і вимоги щодо їх формування [14, с. 332]. Вхідні інформаційні потоки в системі управлінського обліку, маючи складну структуру, розподіляються на два різновиди – внутрішні (підприємства) та зовнішні (економічні, соціальні, політичні). До складу внутрішніх інформаційних потоків відносять облікову інформацію (первинні бухгалтерські документи, фінансову звітність, інші форми звітності, встановлені чинним законодавством, дані оперативного обліку, податкові розрахунки), необлікову інформацію (технічні проблеми, кадрове забезпечення, простої працівників, плінність робочої сили), нормативно-технічну довідкову інформацію (норми виробітку, норми часу, нормативне використання матеріально-технічних ресурсів, норми природного убутку, методику розрахунків, технологічні карти, технічні паспорти механізмів). Вихідні інформаційні потоки системи управлінського обліку формуються у вигляді стандартизованих періодичних управлінських звітів про виконання бюджетів (для контролю за виконанням прийнятих раніше рішень), аналітичних управлінських звітів з обґрунтуванням відхилень і альтернативними пропозиціями (для прийняття відповідних управлінських рішень на перспективу), сигнальними управлінськими звітами (для попередження і превентивності ризикових ситуацій на підприємстві в цілому та в межах його окремих структурних підрозділів).

Висновки з даного дослідження. Інформація управлінського обліку є необхідним підґрунтям для прийняття своєчасних і виважених управлінських рішень.

Інформація, яку продукує управлінський облік, являє собою систему, яка використовує вхідні ресурси (інформацію) та відповідні процеси з метою одержання результатів, що відповідають точно визначеним цілям управління.

До інформації, яка надається управлінським обліком, висуваються специфічні вимоги, які суттєво відрізняються від вимог, що ставляться перед фінансовим обліком, ведення якого здійснюється відповідно діючої вітчизняної нормативно-правової бази.

Інформаційні потоки в системі управлінського обліку розподіляються на вхідні і вихідні, кожний з яких має власну структуру і вимоги щодо формування і використання в процесі управління суб'єктом господарювання.

Інформація, яка надається управлінським обліком щодо виробництва, містить елементи нормування, планування, прогнозування, формує можливість розширення інформативної та регулюючої функції обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Словарь иностранных слов / под ред. [И.В. Лехина, С.М. Локшиной, Ф.Н. Петрова (гл. ред.), Л.С. Шаумяна]; 6-е изд., перераб. и доп. – М. : изд-во «Советская Энциклопедия», 1964. – 784 с.
2. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / [Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева]; 6-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 512 с.
3. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия / Е.Е. Румянцева; 3-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 826 с.
4. Аткинсон Э. Управленческий учет / [Э. Аткинсон, Р. Банкер, Р. Каплан, М. Янг]; пер. с англ.; 3-е изд. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2007. – 880 с.

5. Хенсен Д.Р., М. Меріен, М. Моувен, Еліас Н.С. та ін. Управлінський облік / [Дон. Р. Хенсен, Меріен М. Моувен, Небіл С. Еліас та ін.]; пер. з англ. 5-го канад. вид. О. Григоришина, О. Рахубовського, Н. Краснік та ін.; наук. ред. пер. Н.П. Краснік. – К.: Міленіум, 2002. – 974 с.
6. Апчёрч А. Управленческий учет: принципы и практика / А. Апчёрч; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова и И.А. Смирновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
7. Энтони Р. Учет: ситуации и примеры / Р. Энтони, Дж. Рис; пер. с англ. с предисл. А.М. Петрачкова; 2-е изд. стереотип. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 560 с.
8. Суйц В.П. Управленческий учет: [учебник] / В.П. Суйц. – М.: Высшее образование, 2007. – 371 с.
9. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет / В.Б. Ивашкевич. – М.: Юристъ, 2003. – 618 с.
10. Карпова Т.П. Бухгалтерский управленческий учет производства: концепция совершенствования: дис. ... д.э.н.: спец. 08.00.12 / Т.П. Карпова; Всерос. заочный фин.-экон. Ин-т. – М., 2004. – 350 с.
11. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: [учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по экон. спец.] / М.А. Вахрушина; 6-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2007. – 570 с.
12. Нападowska Л.В. Управлінський облік: [підруч. для вузів] / Л.В. Нападowska; 2-ге вид., доопрац. та допов. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 641 с.
13. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: [навч. посіб. для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»] / [Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук]. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
14. Садовська І.Б. Інформаційні потоки в системі управлінського обліку / І.Б. Садовська // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2009. – № 6(24). – С. 328–335.

УДК 330.14:657:657.41

Назаренко І.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного контролю та аудиту
Сумського національного аграрного університету*

РОЗВИТОК КАТЕГОРІЇ «КАПІТАЛ»: ІСТОРИЧНИЙ ДИСКУРС З ПОЗИЦІЇ ОБЛІКОВОГО АСПЕКТУ

В статті досліджено науково-практичні аспекти розвитку та інтерпретації категорії «капітал» з позиції облікового аспекту. За результатами проведено дослідження, та узагальнено генезис поглядів на трактування досліджуваної дефініції представників облікової думки. Сформовано авторську позицію стосовно кожного виокремленого підходу розуміння капіталу як категорії бухгалтерського обліку.

Ключові слова: активи, бухгалтерський облік, власність, капітал, пасив.

Назаренко И.Н. РАЗВИТИЕ КАТЕГОРИИ «КАПИТАЛ»: ИСТОРИЧЕСКИЙ ДИСКУРС С ПОЗИЦИИ УЧЕТНОГО АСПЕКТА

В статье исследованы научно-практические аспекты развития и интерпретации категории «капитал» с позиции учетного аспекта. По результатам исследования обобщен генезис взглядов на трактовку исследуемой дефиниции представителей учетной мысли. Сформирована авторская позиция относительно каждого выделенного подхода понимания капитала как категории бухгалтерского учета.

Ключевые слова: активы, бухгалтерский учет, собственность, капитал, пассив.

Nazarenko I.N. DEVELOPMENT OF THE CATEGORY «CAPITAL»: HISTORICAL DISCOURSE ACCORDING TO POSITION OF ACCOUNTING ASPECT

The article deals with scientific and practical aspects of development and interpretation of the category «capital» according to position of accounting aspect. According to results, it is researched and summarized the genesis of views on interpretation of the investigated definition of representatives accounting thought. Authorial position is formed according to each separated approach of understanding the capital as a category of accounting.

Keywords: assets, accounting, property, capital, liability.

Постановка проблеми. Капітал – домінуюча категорія економічної та управлінської науки. В наукових здобутках вітчизняних та зарубіжних вчених існує значна кількість праць, присвячених розкриттю сутності даної дефініції. Аналіз економічних надбань дає можливість беззаперечно стверджувати, що на сьогодні відсутній єдиний концептуальний підхід до інтерпретації категорії, помітною є розбіжність наукових поглядів відносно розуміння сутності капіталу. Звичайно, дане явище є правомірним, адже існування значної кількості підходів (економічний, бухгалтерський, управлінський, юридичний) вносять певні новації в наукові засади інтерпретації.

Не викликає сумніву, що капітал являється показником, який широкомасштабно характеризує можливість та результати діяльності суб'єкта господарювання, що відображаються у фінансовій звіт-

ності – інформаційному джерелі прийняття ефективних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні основи розвитку наукових поглядів на питання облікового розуміння сутності капіталу закладені в працях засновників бухгалтерського обліку, зокрема, Н. Анастасію, О. Бауера, П. Герстнера, Д. Манцоні, Л. Пачолі та ін. Інтерпретацію капіталу з позиції бухгалтерського обліку у своїх працях розкривають вітчизняні вчені, а саме: Ф.Ф. Бутинець, Й.Я. Даньків, Г.П. Дондик, С.Ф. Голов, М.Р. Лучко, Т.Г. Камінська, М.Я. Остап'юк, В.Ф. Палий, Н.І. Петренко, В.В. Сопко та ін. Вагомий внесок у розвиток теорії обліку капіталу здійснили такі зарубіжні вчені: Х. Андерсон, О. Забарова, Д. Колдуел, Б. Нідлз, І. Новіков, О. Рудановський, Я. Соколов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визначення капіталу з позиції бухгалтер-

ського обліку є дискусійним та складним питанням. Неузгодженість думок щодо сутності капіталу як облікової категорії потребує детального дослідження, виокремлення та групування визначень у відповідні інтерпретаційні підходи, що обумовлює актуальність та необхідність написання даної наукової статті.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження, узагальнення та виокремлення наукових підходів тлумачення капіталу з позиції облікового аспекту та формування авторської позиції по кожному напрямку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бухгалтерський облік – інститут із соціально-економічного середовища, який забезпечує порозуміння та керування у цьому середовищі, опрацьовуючи та інтерпретуючи для користувачів інформацію про факти та явища життєдіяльності організацій (підприємств) [1].

Бухгалтерський облік відображає явища економічної сфери – в рамках господарського життя підприємства, організовує їх глибоке пізнання, вивчення, надає визначеності тим економічним категоріям, які фігурують в економічній теорії без виміру, а в національній економіці як такі, що мають узагальнену вартісну оцінку, виведену за показниками з урахуванням всіх економічних понять [2, с. 71].

Облікові літературні джерела відображають множинність визначень «капіталу», яким притаманна неоднозначність підходів до тлумачення даного поняття. З метою поглибленого розуміння облікової інтерпретації досліджуваної категорії проведемо ретроспективний аналіз розвитку категоріально-понятійного апарату, згрупувавши їх у відповідні групи.

Першу групу підходів представляють наукові погляди, що ототожнюють капітал з власністю, в тому числі інтерпретують пасив як власність. П. Гарнье, здійснюючи класифікацію фактів господарського життя, поділяв їх на функції управління (за причинами) та ситуації (за результатами впливу на власність). Відповідно, за результатом впливу на власність, пасив складається з:

1) перманентного капіталу (довгостроковий пасив) – пасив, що не вимагається (капітал, внески до капіталу, резерви) та довгострокова заборгованість;

2) короткострокового пасиву – випадковий пасив, резерви можливих втрат, короткостроковий пасив (короткострокова заборгованість) [3, с. 21].

Виходячи з даної передумови, можна стверджувати, що вчений пов'язує капітал, зокрема, пасив з власністю. Тобто відбувається двоякий підхід (пасив і власність), але за результатами впливу, власність є домінуючою класифікаційною ознакою.

Аналогічний підхід характерний для В.В. Сопко, яка зазначає, що капітал як термін означає власність, а право власності – це пасив. Відповідно, пасив – це вираз права власності на активи (майно, ресурси) підприємства відповідних власників; капітал, визначений на основі доказів (документального оформлення), розмір права власності особи, яка вклала або набула права власності за чинним законодавством [4, с. 37, с. 19–20, с. 22].

Другу групу підходів представляють погляди науковців, які асоціюють капітал з активами (ресурсами, майном) та чистими активами. Зокрема, можна виділити декілька позицій у дослідженні ракурсу даного питання.

Основоположник бухгалтерського обліку, видатний італійський математик Л. Пачолі під капіталом

розумів сукупність дійсного майна, яке належить власнику на даний момент часу [5]. Подібну позицію відносно інтерпретації підтримував Д. Манцоні. А Я. Імпін розглядав капітал як засоби (первинний внесок), з якими купець починає справу, а саме гроші або товар, отримані у спадщину або в подарунок [6, с. 157]. О. Бауер визначав капітал як всю сукупність майна (незалежно від власника), якою володіє конкретний власник [5, с. 114]. Згідно статичної концепції, капітал ототожнюється з багатством, індикатором стану майна. Місією власника являється забезпечення приросту багатства [7].

У відповідності до теорії Шибє і Одерманна, активи – це сукупність того, чим володіють на правах власності; пасиви – права вимоги третіх осіб або кредиторів, а чистий капітал або чисте майно – різниця від обчислення суми пасиву з суми активу [8, с. 44–46]. Отже, згідно положень даної теорії, можна стверджувати, що капітал асоціюється з чистими активами.

К.Ю. Циганков розглядає капітал, як частку в активах компанії, що залишається після вирахування усіх її зобов'язань. В той же час, вчений наголошує, що неправомірно капітал ототожнювати з «часткою», оскільки існує два способи розрахунку величини капіталу: 1) вирахування зобов'язань з активів; 2) визначення суми статей, що входять в розділ балансу «Капітал і резерви», тобто статті даного розділу являються складовими (джерелами утворення) капіталу [9].

Згідно положень концепції фінансового капіталу, капітал є синонімом категорії «чисті активи» або «власного капіталу» [10].

Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуел інтерпретують капітал як залишковий інтерес в активах юридичної особи, що залишається після вирахування пасивів. Вчені наголошують, що у бізнесі інтерес власника – це капітал, тобто власний капітал, залишковий капітал, оскільки це засоби, які залишаються, якщо власник виплатить усі пасиви [11, с. 21].

Однаковий підхід до розуміння сутності капіталу можна простежити у прихильників концепції власності (дана концепція орієнтована на визначення частки власника у балансі і використовує поняття «капітал власника», який розраховується шляхом вирахування зобов'язань зі складу активів); концепції залишкового капіталу (яка відносить до власників лише власників простих акцій, а капітал, що належить власникам привілейованих акцій, разом із зобов'язаннями вираховується з активів для визначення капіталу власників) [12].

Аналогічну бухгалтерську позицію можна простежити у наукових працях Т.Г. Камінської (ототожнення капіталу з чистими активами, а саме часткою активів організації, яка залишилась після вирахування всіх зобов'язань) [13].

Наукові погляди на трактування капіталу як об'єкту бухгалтерського обліку доцільно виокремити в третю групу підходів. Засновником теоретичної платформи розуміння капіталу як об'єкта бухгалтерського обліку був Л. Пачолі. Наукова праця Л. Пачолі «Трактат про рахунки і записи» складається з двох частин. Перша частина – «Інвентар», призначена для відображення всього рухомого та нерухомого майна, а друга – «Диспозиція», що відображає спосіб здійснення розрахункових записів всіх господарських операцій. Відповідно, об'єктом бухгалтерського обліку вчений вважав інвентар, що належить купцю. В зв'язку з тим, що купець повинен записувати всі свої справи (великі й малі) в тому

порядку, в якому вони відбувалися, автор трактату розширює погляд на об'єкт обліку, а саме на капітал і його обіг у господарстві [14, с. 45–46]. Таким чином, доцільно виокремити Л. Пачолі як першого вченого, який вважав капітал об'єктом бухгалтерського обліку.

С.Ф. Голов дотримувався позиції, що капітал (тобто джерела фінансування діяльності підприємства) є ключовим об'єктом бухгалтерського обліку [12]. Н.О. Гура одним з п'яти об'єктів бухгалтерського обліку виокремлює капітал (інші чотири – це активи; зобов'язання; господарські процеси; витрат та доходи) [15]. Аналогічний науковий підхід мають А.В. Хмелєвська [16], Л.Г. Ловінська, Л.В. Жилкіна, О.М. Голенко [17].

Четверту групу представляють наукові підходи, які розглядають капітал як предмет бухгалтерського обліку. Вчені (В.Ф. Палий, С.Ф. Голов, Н.Я. Дондик, Г.П. Дондик) сходяться на думці, що капітал є справжнім предметом обліку. Зокрема, у своїй роботі М.Л. Пятов процитував В.Ф. Палого, який потенціал розвитку методології бухгалтерського обліку вбачав в розумінні його предмета як капіталу господарюючого суб'єкта [18]. С.Ф. Голов зазначав, що предметом обліку є рух капіталу і його зміни в процесі реалізації компанією принципу безперервності діяльності. Проте, з іншого боку, акцентується увага, що у рамках бухгалтерського обліку капітал є важливим об'єктом, а предмет обліку, як науки, складають його зміни [12]. Н.Я. Дондик, Г.П. Дондик вказують, що предметом бухгалтерського обліку є джерела утворення активів, кошти організацій та джерела формування даних коштів [19].

В п'яту групу доцільно виокремити підходи науковців, які під капіталом розуміють джерело утворення майна та виробничу потужність суб'єкта господарювання, розвиток підприємства. Р. де Рувер вважав, що введення в облік категорії «капітал» пов'язано з відокремленням в господарюванні фізичних та юридичних осіб, що мало вплив на необхідність вкладання відповідних засобів в паї фізичних осіб [20, с. 268]. М.І. Кутер для відображення джерел фінансування і оплати майна суб'єкта господарювання вводить в термінологічно-економічний оборот поняття активного капіталу (функціонуючого), який включає власний і позиковий капітали [21, с. 184].

У відповідності до положень динамічної концепції, капітал є первинним джерелом для здійснення господарської діяльності, а також майновим об'єктом, представлений переважно грошовими коштами. Але з позиції актуарної концепції, капітал розглядається в якості важливого джерела для фінансового розвитку компанії в майбутньому [7]. Фізична концепція капіталу розглядає капітал у вигляді продуктивності суб'єкта господарювання, що базується, наприклад, на одиницях виробленої за день продукції [22].

Бухгалтерський словник інтерпретує капітал як вартість, що приносить додаткову вартість [23].

Шосту групу підходів представляють погляди вчених на капітал як кредиторську заборгованість. Г. Пауль трактував капітал як різницю між активом і кредиторською заборгованістю. Вчений сформував п'ять правил оцінки пасивів, які доцільно використовувати для виявлення аналітичних характеристик балансу. А саме, представник німецької облікової думки довів, що стабільний фінансовий стан залежить від суми резервів (чим вища сума резервів порівняно зі статутним капіталом, тим стабільніший фінансовий стан); від суми вексельних зобов'язань (сума векселів повинна бути мінімальною); мінімаль-

ного співвідношення позикових коштів до власних; оптимального співвідношення короткострокових та довгострокових зобов'язань; потенційного кредиту (чим більша сума забезпечених боргів по відношенню до незабезпечених, тим менший потенційний кредит підприємства) [3, с. 34–35; 12].

Дану позицію відносно інтерпретації капіталу підтримував Е. Шмаленбах. Сутність постулату вченого полягає в тому, що в основі бухгалтерського балансу лежить баланс оборотних коштів і кредиторської заборгованості; план рахунків повинен з найбільшою деталізацією відображати рух капіталу, фази його кругообігу. Різниця між залишками рахунків власних коштів та основних засобів повинна дорівнювати різниці між залишками рахунків оборотних коштів і кредиторської заборгованості [24].

Б. Нідлз також приділяв даному питанню увагу і зазначав, що капітал компанії складається з двох видів – власного і залученого. Залучений капітал – це кредиторська заборгованість, яка є пасивом [11, с. 20]. Але вчений дотримується позиції ототожнення капіталу з чистими активами.

Погляди на інтерпретацію капіталу з позиції основ бухгалтерського обліку можна виокремити в свою групу. Л. Пачолі у своїх наукових працях наголошував, що при веденні справ кожен купець повинен все відображати у Інвентарному описі. Так, спочатку потрібно здійснювати записи в Журнал (першу статтю Інвентарного опису), а потім дану статтю переносити в Головну книгу. В Журналі використовується два терміни: «Каса» (готівка) та «Капітал» (сукупність справжнього майна). «Капітал» завжди має стояти на початку Головної книги та Журналу, як кредитор, а «Каса» – як дебітор [25].

Н. Анастасіо, виходячи з припущення, що облік – це реєстрація прав і зобов'язань власника, головним рахунком в бухгалтерському обліку вважав «Капітал» [26, с. 144]. На даному рахунку повинні відображатися в обліку всі господарські операції, контрольні підсумки, що підтверджують правильність відображення господарських операцій в обліку.

Р.П. Коффі, вбачаючи сутність бухгалтерського обліку в матеріальній природі рахівництва, створив класифікацію рахунків за видами цінностей, які поділив на дві групи: реальні (заборгованість, матеріальні цінності) та раціональні, тобто фіктивні (капітал, результатні рахунки) [27].

Цікавою з наукової точки зору є позиція О.О. Бауера на розуміння капіталу як основи бухгалтерського обліку, зокрема, основного рахунку, який акумулює інформацію про результати діяльності. Вчений вважав, що купець повинен вести три книги: Головну (яка має алфавіт – для спрощеного пошуку відкритих в ній рахунків), Журнал, Меморіал. У Журнал у відповідній послідовності, річ за річчю, потрібно вносити увесь капітал, а потім відображати його в Головній книзі. На початку кожного року потрібно співставляти статті Журналу з Головною книгою, складати головний баланс та переносити інформацію про прибутки та збитки на рахунок «Капітал» [5, с. 45, 47].

Доповнити таку позицію доцільно науковими поглядами представників теорії Леоте і Гільбо, які вважали рахунок «Капітал» головним рахунком в бухгалтерському обліку. Перенесення прибутків чи збитків на даний рахунок повинно сприяти накопиченню вкладеного в справу капіталу (якщо прибуток), або повному чи частковому поглинанню первинного (початкового) капіталу (якщо збитки). Таким чином, результативні рахунки в момент пере-

несення їх сальдо на рахунок «Капітал» виступають в якості особистих рахунків рахівника (капіталіста) [8, с. 69].

Засновник типологічного аналізу балансу Ж.Б. Дюмарше виділив три типи балансів:

1) баланс, де існує капітал (До 1);

2) баланс, де відсутній капіталу (До);

3) баланс, де капітал представлений в активах (дефіцит) ($A' - 1$). Відповідно, кожен тип балансу представлений трьома видами сальдо в залежності від характеру сальдо рахунку «Збитки і прибутки»: 1) пасивне сальдо (Р 1), 2) відсутнє сальдо (Ро); 3) активне сальдо (Р - 1). Балансове рівняння Дюмарше ($A = П + К$) дало початок теорії трьох рядів рахунків, відповідно до якої всі рахунки відносяться не до двох класів (активний або пасивний), а до трьох (активів, пасивів, капіталу). У балансі рахунки активу повинні розташовуватися в порядку ліквідності, пасиву – в порядку вилучення, капіталу – в порядку хронології [26, с. 159–160].

Оригінальною є позиція Г. Бідермана. Вчений, описуючи кругообіг капіталу, акцентує увагу, що для відображення всіх операцій достатньо всього трьох рахунків: гроші, капітал, цінності [28].

Видатний засновник статичної концепції балансу І.Й. Шер вперше застосував в бухгалтерському обліку поняття «динаміка» та «статика» і дав математичний опис бухгалтерським процедурам. Вчений вважав, що облік розпочинається з балансу, який формує рахунки. У основі системи балансів лежить рівняння розрахунку капіталу (рівняння статичності) ($A - П = ВК$), де А – актив (господарські блага, право власності на які перейшло до суб'єкта господарювання); П – пасив (тільки кредиторська заборгованість); ВК – власний капітал або чисті активи (доля власника в майні). Дане рівняння описує стан підприємства на конкретний момент, тобто статистику. В зв'язку з тим, що швейцарський професор мету діяльності будь-якого комерційного підприємства вбачав в примноженні чистого майна, звільненого від боргів, відповідно, для відображення динаміки

розвитку підприємства, вчений вважав необхідним застосувати інтегральні показники (прибуток і збиток). Дані показники утворюють рівняння динаміки: $A1 - KЗкр = ВК + Пр1 - З1$, де А – актив на кінець звітної періоду; КЗкр – кредиторська заборгованість на кінець звітної періоду; ВК – власний капітал на початок звітної періоду, Пр1 – розмір прибутку за звітний період, З1 – розмір збитку за звітний період. Відповідно, в рівнянні статичності фінансовий результат відображається на рахунку «Капітал», а в рівнянні динаміки – на рахунку «Прибутку і збитки» [27]. Система рахунків суб'єкта господарювання має бути раціональною, доцільною, щоб послідовно відображати всі господарські процеси та контроловати стан майна і капіталу. Рівняння капіталу І. Шера – основа балансу, за допомогою якого була створена послідовність відображення всіх господарських операцій на рахунках, які поділялися на дві групи (залежно від відображення у балансі): майнові (актив балансу) та власного капіталу (пасив балансу). Але вчений виокремлював ще й третю групу рахунків – змішані (інвентарні рахунки і рахунки обліку фінансових результатів) [28].

У восьму групу доцільно виокремити наукові погляди, в яких на розуміння сутності капіталу розповсюджується поняття «пасив». Наприклад, І. Кемпер зазначав, що балансовий термін «капітал» є категорією пасиву і являє собою рахунковий вираз активних цінностей, які належать даному господарству [29].

Деякі інших поглядів дотримувався Н.С. Лунський, який розповсюдив поняття пасиву на власний капітал. Таке розуміння зумовило нове вивчення дебету і кредиту рахунків. Теорія вченого отримала широке поширення. Основне статичне балансове рівняння при узагальненні системних даних, що формуються системою бухгалтерського обліку, має наступний вигляд:

$$A_k = B_k + Z_k + Z_f + Z_p,$$

де A_k – контрольовані організацією активи (підхід у рамках складання фінансової звітності відповідно до вимог МСФЗ);

Таблиця 1

Узагальнення наукових підходів до облікової етимології категорії «капітал»

Ототоження капіталу	Прихильники та вчені, які підтримували дану позицію у власних дослідженнях	Авторська позиція
Власність	П. Гараньє, В.В. Сопко	Бухгалтерська концепція інтерпретації капіталу базується на основі економічної та юридичної концепції (права власності). В зв'язку з тим, що в ринкових умовах домінуючу позицію займає приватна власність, яка означає захищене законом право фізичної чи юридичної особи на конкретне майно, ототоження капіталу з власністю являється обґрунтованим та доцільним в умовах сьогодення.
Активи (ресурси, майно), чисті активи	Л. Пачолі, А. Шибє, К. Одерман, Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуел, С.Ф. Голов, Т.Г. Камінська	Запровадження в економічну літературу термінів «основний» і «оборотний капітал» – заслуга класика політичної економії А. Сміта. В залежності від того, яку форму приймає капітал в процесі кругообігу, активний капітал поділяється на необоротний та оборотний. У складі необоротного капіталу можна виокремити реальний капітал (в частині основних засобів, інших необоротних активів, капітальних інвестицій) та нематеріальний капітал (права користування, авторські права). У складі оборотного капіталу доцільно виокремити реальний капітал (в частині запасів) та грошовий капітал. Тобто, активний капітал представляє все майно суб'єкта господарювання, яке відображено в активі ф. 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)». В річній фінансовій звітності, Плані рахунків бухгалтерського обліку застосовується категорія «актив». На нашу думку, в науковій та практичній діяльності використовувати категорію «актив» для відображення, пояснення складових активного капіталу являється доцільним. Ототоження капіталу з чистими активами – питання дискусійне. Інтерпретацію капіталу з даної позиції можна представити таким чином: Капітал = Актив, тобто Власний капітал + Зобов'язання = Актив; Власний капітал = Актив – Зобов'язання. Доцільно акцентувати увагу, що у концепції фінансового капіталу, власний капітал ототожнюється з чистими активами [31]. Авторська позиція полягає в тому, що краще використовувати поняття «власний капітал», а не «чисті активи».

Закінчення таблиці 1

Об'єкт бухгалтерського обліку	Л. Пачолі, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, А.В. Хмелевська, Л.Г. Ловінська, Л.В. Жилкіна, О.М. Голенко	Досліджуючи облікову інтерпретацію капіталу з позиції об'єкта і предмета бухгалтерського обліку, правомірно враховувати, що поняття «предмет» та «об'єкт» рівнозначні, але об'єкт обліку як поняття – це частина предмета, його конкретизація стосовно окремої ланки господарства [16]. Предмет бухгалтерського обліку в широкому розумінні – все те, що пов'язане з отриманням необхідної інформації про суб'єкт господарювання, його господарську діяльність та ресурси [32]. Ф.Ф. Бутинець зазначає, що предметом науки є закономірні зв'язки об'єктивної реальності, відображення цієї реальності у свідомості людини. Об'єктивною реальністю з точки зору бухгалтерського обліку є наявність власності, пов'язаних з нею відносин, необхідність її збереження і бажання власника її примножувати. Відповідно, предметом бухгалтерського обліку є відносини власності, що зумовлені фактами господарського життя, в результаті яких відбувається зміна стану майна, зобов'язань, капіталу фінансових результатів [33, с. 63].
Предмет бухгалтерського обліку	В.Ф. Палий, С.Ф. Голов, Н.Я. Дондик, Г.П. Дондик	З врахуванням зазначеного, доцільно відмітити, що ототожнення капіталу з предметом бухгалтерського обліку – питання досить дискусійне. Правомірними є наукові погляди Ф.Ф. Бутиця [33, с. 63] про те, що капітал (власні та залучені джерела утворення господарських засобів) є об'єктом бухгалтерського обліку, який забезпечує господарську діяльність.
Джерело утворення майна та виробнича потужність, розвиток підприємства	Р. де Рувер, П.С. Безруких, Н.А. Антонова	Капітал підприємства відображає джерела формування господарських засобів суб'єкта господарювання. Тобто це – вимірник ринкової вартості підприємства; ресурс, який приносить додаткову вартість і генерує прибуток. Взагалі, капітал доцільно вважати однією з головних цінностей для різних категорій стейкхолдерів підприємства. Тому, в певній мірі, логічно проводити таку аналогію.
Кредиторська заборгованість	Г. Пауль, Е. Шмаленбах	Ототожнення капіталу з кредиторською заборгованістю, на думку автора, являється недоцільним, адже капітал підприємства складається з власного та залученого. Залучений капітал складається з різних елементів, а кредиторська заборгованість є одним із його елементів. Використання даного підходу до інтерпретації вводить відповідні обмеження і не дозволяє відобразити багатогранні елементи та особливості даного терміну.
Основа бухгалтерського обліку	Л. Пачалі, Н. Анастасію, Р.П. Коффі, О.О. Бауєр, Е.П. Леоте, А. Гільбо, Ж.Б. Дюмарше, Г. Бідерман, І.Й. Шер	В діючому Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій для обліку капіталу призначені рахунки шести класів. Для обліку активного капіталу призначені рахунки 1 класу, 2 класу та частково рахунки 3 класу. Рахунки 4 класу призначені для узагальнення інформації про стан і рух коштів різновидностей власного капіталу – статутного, пайового, у доцінках, додаткового, резервного, вилученого, неоплаченого, а також нерозподілених прибутків (непокритих збитків), цільових надходжень, забезпечень майбутніх витрат і платежів, страхових резервів. На рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокріті збитки)» ведеться облік нерозподілених прибутків чи непокритих збитків поточного та минулих років, а також використаного в поточному році прибутку. Рахунки 5 класу призначені для відображення довгострокових зобов'язання, а рахунки 6 класу – для поточних зобов'язань [34]. Згідно вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», на основі даних бухгалтерського обліку підприємства зобов'язані складати фінансову звітність [35]. Відповідно, у складі фінансової звітності існує дві форми, які узагальнюють інформацію про капітал, а саме, ф. 1. «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» відображає інформацію про активи, власний капітал та зобов'язання суб'єкта господарювання; ф. 4. «Звіт про власний капітал» розкриває інформацію про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду. Враховуючи той факт, що ф. 1. «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» є важливим інформаційним ресурсом для прийняття управлінських рішень, доцільно зазначити, що дана форма відображає капітал в активі (активи) і в пасиві (джерела утворення даних активів та право власності на них). Отже, правомірно вважати капітал основою бухгалтерського обліку.
Пасив	І. Кемпер, Н.С. Лунський, Р.Я. Вейцман	Згідно вимог НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», в ф. 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» відображається інформація про фінансовий стан підприємства на певну дату, його активи, зобов'язання і власний капітал. Актив балансу відображає всі наявні господарські засоби суб'єкта господарювання, а пасив – джерела формування даних засобів. Джерелами формування засобів (активів) можуть бути власні та залучені кошти. Тому, на думку автора, застосування терміну «пасив» для пояснення облікової сутності капіталу є правомірним, адже у пасиві форми 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» річної фінансової звітності представлена детальна інформація про структуру капіталу підприємства у відповідності до джерел утворення.
Фонди	А.П. Рудановський, Ф.Ф. Бутинець	Капітал – поняття, що включає в себе права власності на майно підприємства, тобто право володіння, користування і розпорядження, а фонд – характеризується лише правом користування та правом розпорядження виділеним майном [36, с. 9]. Відповідно, в ринкових умовах господарювання, де соціально-економічна система практично розвивається на основі приватної власності, недоцільно ототожнювати капітал з фондами.

Вк – власний капітал;

Зк – зобов'язання організації перед комерційними партнерами;

Зф – зобов'язання організації перед фінансовими органами;

Зп – зобов'язання організації перед персоналом [27].

Неможливо осторонь залишити балансову теорію Р.Я. Вейцмана, основні положення якої являються актуальними і на сьогодні, а саме: 1) в основі обліку лежить балансове рівняння «актив рівний пасиву, який складається з капіталу та кредиторської заборгованості»; 2) рахунки, відповідно до балансу, поділяються на активні та пасивні, а балансове рівняння обумовлює правила подвійного запису; 3) значення дебету і кредиту змінюється протилежним чином, в залежності від того, рахунок активний чи пасивний [26, с. 190–191].

Дев'яту групу наукових підходів представляють такі, у яких відбувається ототожнення капіталу з фондами. Поняття «фонд» замість терміна «капітал» в бухгалтерський облік ввів А.П. Рудановський. Вчений винайшов нормований баланс з виділенням додаткових (умовних) рахунків, що мали виключно облікове значення і припускали: фондвання – розподіл власних коштів активу відповідно до норм, зазначених на пасивних рахунках; резервування – уточнення оцінки (зносу, природний спад); бюджетування – нарахування нових оцінок, які утворюються в процесі обороту [30].

Згідно з концепцією фондів, об'єктом обліку є сукупність активів, пов'язаних з ними зобов'язань і обмежень щодо використання даних активів. Відповідно до даної концепції, балансове рівняння має наступний вигляд: Активи = Обмеження щодо активів.

Доцільно врахувати наукові погляди Ф.Ф. Бутинця, який зазначає, що теорія фондів зорієнтована насамперед на управління та цільове використання активів, а прибуток посідає другорядну позицію. Фундатор вітчизняного обліку наголошує, що в 1930 р. в усіх офіційних документах звітності слово «капітал» було замінено на слово «фонд», але в дійсності, термін «фонд» замінив капітал у річній звітності в 1933 р. [12, с. 126–127].

Проведений аналіз наукової облікової літератури дозволяє стверджувати про відсутність єдиного підходу до трактування сутності капіталу. В таблиці 1 представимо узагальнення результатів досліджень і виокремимо авторську позицію відносно кожного підходу.

На підставі інформації, представленої в таблиці 1, доцільно відмітити, що облікову категорію «капітал» можна розглядами та інтерпретувати з позиції власності, активів, об'єкту та предмету бухгалтерського обліку, джерела утворення майна суб'єкта господарювання, основи бухгалтерського обліку, пасиву та фондів. На нашу думку, в умовах сьогодення капітал доцільно вивчати з позиції юридичної концепції (власності), хоча правомірно здійснювати ототожнення з активами, об'єктом та основою бухгалтерського обліку, пасивом.

Висновки з даного дослідження. Автором виокремлено дев'ять підходів інтерпретації капіталу з позиції бухгалтерського обліку, які відображають принципово різні наукові погляди. Доцільно наголосити, що протягом історичного розвитку теорії трактування досліджуваної категорії, її сутність в результаті еволюції розвитку бухгалтерського обліку змінювалася та вдосконалювалася. З огляду на вищезазначене, доцільно наголосити, що перспектива

наукових досліджень в даній галузі не має часового діапазону і понятійний апарат категорії «капітал» в обліковій сфері буде постійно уточнюватися та доповнюватися важливими компонентами, властивостями та ознаками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жук В.М. Наукова гіпотеза трактування бухгалтерського обліку як соціально-економічного інституту / В.М. Жук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zhuk.faa.org.ua/article-68/>.
2. Малюга Н.М. Наукові дослідження в бухгалтерському обліку : [навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл.] / Н.М. Малюга ; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 476 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку : в 2-х ч. Ч II : [навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. спец. 7.050106 «Облік і аудит»] / Ф.Ф. Бутинець ; 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2008. – 512 с.
4. Сопко В.В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів) : [навч. посіб.] / В.В. Сопко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
5. Бауэр О.О. Мемуары к истории бухгалтерии и памятники священной старины / О. О. Бауэр. – М., 1911. – 370 с.
6. Аринушкин Н. Балансы акционерных предприятий. Юридическая и бухгалтерская природа баланса в связи с нормами русского финансово-податного обложения: с приложением таблиц исчисления чистой прибыли, подлежащей обложению, в предприятиях обязанных публичной отчетностью: для бухгалтеров и юристов / Н. Аринушкин. – М., 1912. – 240 с.
7. Антонова Н.А. Становление понятия капитала в истории бухгалтерской мысли / Н.А. Антонова // Актуальные вопросы экономических наук : материалы III междунар. науч. конф. (г. Уфа, июнь 2014 г.). – Уфа : Лето, 2014. – С. 95–98.
8. Помазков Н.С. Счетные теории: принцип двойственности и метод двойной записи / Н.С. Помазков. – Л. : Экономическое образование, 1929. – 268 с.
9. Цыганков К.Ю. Понятие капитала в бухгалтерии, политэкономии и экономической теории / К.Ю. Цыганков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.misbfm.ru/article/ponyatiekapitala-v-buhgalterii-politekonomii-i-ekonomicheskoy-teorii-0>.
10. Герстнер П. Большой бухгалтерский словарь / П. Герстнер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buhgalterskiy_slovar.academic.ru/2417.
11. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / [Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл]; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова ; 2-е изд., стереотип. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
12. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : [монографія] / С.Ф. Голов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
13. Камінська Т.Г. Капітал як об'єкт вартісного виміру в сучасному обліку / Т.Г. Камінська // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 3. – С. 33–39.
14. Остап'юк М.Я. Історія бухгалтерського обліку : [навч. посіб.] / [М.Я. Остап'юк, М.Р. Лучко, Й.Я. Даньків] ; 2-е вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2009. – 278 с.
15. Гура Н.О. Облік видів економічної діяльності : [навч. посіб.] / Н.О. Гура. – К. : Знання, 2004. – 541 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/2/145.html>.
16. Хмелевська А.В. Бухгалтерський облік / А.В. Хмелевська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lubbook.net/book_285_glava_12_Tema_2.2_Ob'ekti_bukhgalt.html.
17. Ловінська Л.Г. Бухгалтерський облік. Ч. 1 / [Л.Г. Ловінська, Л.В. Жилкіна, О.М. Голенко] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/41/3>.
18. Пятов М.Л. Два взгляда на предмет бухгалтерского учета. Взгляд второй: капитал / М.Л. Пятов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buh.ru/articles/documents/37439/#send_message_anchor.
19. Дондик Н.Я. Судова бухгалтерія : [навч. посіб.] / Н.Я. Дондик, Г.П. Дондик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/15970122/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/predmet_metod_buhgalterskogo_obliku.
20. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 496 с.
21. Кутер М.И. Теория и принципы бухгалтерского учета : [учеб. пособ.] / М.И. Кутер ; 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 544 с.

22. Концептуальна основа фінансової звітності IASB: стандарт: Концепція від 01.09.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_009/page2.
23. Большой бухгалтерский словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М., 1999. – 574 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://read.newlibrary.ru/read/red__azrilijana_a_n_/page0/bolshoi_buhgalterskii_slovar.html.
24. Постулат Шмаленбаха // Большой бухгалтерский словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buhgalterskiy_slovar.academic.ru/6455/ПОСТУЛАТ_ШМАЛЕНБАХА.
25. Пятов М.Л. Двойная запись как основа построения баланса: постулаты Л. Пачоли / М.Л. Пятов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buh.ru/articles/documents/14985>.
26. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета : [ученик] / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 272 с.
27. Заббарова О.А. Балансоведение : [учеб. пособ.] / О.А. Заббарова. – М., 2007. – 256 с.
28. Новиков И.В. Немецкая школа бухгалтерской мысли во второй половине XIX – начале XX века / И.В. Новиков // Инновационная экономика : материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). – Казань : Бук, 2014. – С. 12–15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/130/6123>.
29. Капитал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://accountology.ucoz.ru/index/f_kapital/0-69.
30. Рудановский А.П. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ru.wikipedia.org/wiki/Рудановский,_Александр_Павлович.
31. Войнаренко М.П. Концепції капіталу та збереження капіталу / М.П. Войнаренко // Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://b-ko.com/book_281_glava_6_1.5_KONCEPCIJI_KAP.html.
32. Предмет і об'єкти бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/46/3158.html>.
33. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : [підруч. для студ. спец. 7.050106 «Облік і аудит» вищ. навч. закл.] / Ф.Ф. Бутинець ; 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 444 с.
34. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
35. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
36. Петренко Н.І. Бухгалтерський облік і контроль руху пасивів підприємства: теорія, методологія, організація : автореф. дис. ... д. е. н. : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Н.І. Петренко ; Житомирський держ. технологічний ун-т. – Житомир, 2013. – 42 с.

УДК 658.153:657.56

Олініченко І.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри «Облік, аудит та фінанси»

Обласного комунального вищого навчального закладу

«Інститут підприємництва «Стратегія»

ОБЛІК НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Метою статті є дослідження питань, пов'язаних з новими правилами обліку необоротних активів в бюджетних установах, зокрема, визначення первісної вартості, порядку проведення індексації та нарахування амортизації основних засобів, як основної частини необоротних активів. Враховуючи нововведення з метою уникнення помилок при веденні обліку необоротних активів, керівнику бюджетної установи варто ретельно готувати наказ про облікову політику, який стане основним внутрішнім документом щодо організації бухгалтерського обліку в установі.

Ключові слова: бюджетна установа, основні засоби, первісна вартість, переоцінка, індексація, амортизація.

Олиниченко И.В. УЧЕТ НЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Целью статьи является исследование вопросов, связанных с новыми правилами учета необоротных активов в бюджетных учреждениях, в частности, определение первоначальной стоимости, порядка проведения индексации и начисления амортизации основных средств как основной части необоротных активов. Учитывая нововведения с целью предотвращения ошибок при ведении учета необоротных активов, руководителю бюджетного учреждения следует тщательно готовить приказ об учетной политике, который станет основным внутренним документом относительно организации бухгалтерского учета в учреждении.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, основные средства, первоначальная стоимость, переоценка, индексация, амортизация.

Olinichenko I.V. ACCOUNTING OF INCONVERTIBLE ASSETS OF BUDGETARY ESTABLISHMENTS

The article is to study issues related to the new accounting rules fixed assets in budgetary institutions, including determining the initial value, the procedure of indexation and depreciation of fixed assets, as the main part of fixed assets. Due to innovations in order to avoid mistakes in the management of fixed assets accounting, head of budget organization should carefully prepare the order for accounting policies, which will be the main internal document to accounting in the institution.

Keywords: budgetary institutions, fixed assets, cost, revaluation, indexation, depreciation.

Постановка проблеми. Враховуючи особливості діяльності бюджетних установ, облік в них ведеться за правилами і нормами, які відрізняються від комерційних підприємств. Для наближення вітчизняних норм і правил бюджетного обліку до міжнародних Міністерством фінансів України було розроблено і затверджено ряд Національних положень

(стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС). З 1 січня 2015 р. в дію вступили тільки деякі НП(С)БОДС, в тому числі ті, які регламентують облік необоротних активів. У зв'язку з нововведеннями в практичній діяльності бюджетних установ виникло багато питань та проблем щодо порядку відображення в обліку необоротних активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку необоротних активів в бюджетних установах відображені в працях багатьох науковців, серед яких слід виділити П.І. Атамаса, Ф.Ф. Бутинця, О.П. Гаценко, Р.Т. Джогу, М.Г. Михайлова, В.Ф. Палія, Л.В. Панкевича, С.В. Свірко та ін.

Незважаючи на доробки вітчизняних вчених, слід зазначити, що дослідження проблем обліку необоротних активів в бюджетних установах потребують подальшого наукового дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження питань, пов'язаних з новими правилами обліку необоротних активів в бюджетних установах, зокрема, визначення первісної вартості, порядку проведення індексації та нарахування амортизації основних засобів як основної частини необоротних активів.

Виклад основного матеріалу дослідження. До необоротних активів в бюджетних установах відносять основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи, довгострокові фінансові інвестиції, незавершене капітальне будівництво. Як правило, основну частку необоротних активів бюджетних установ складають основні засоби, тому більше уваги в статті буде приділено саме питанням обліку основних засобів бюджетної установи. Згідно НП(С) БОДС 121 «Основні засоби», «основні засоби – матеріальні активи, які утримуються для використання їх у виробництві/діяльності або при постачанні товарів, виконанні робіт і наданні послуг для досягнення поставленої мети та/або задоволення потреб суб'єкта державного сектору або здавання в оренду іншим особам і використовуються, за очікуванням, більше одного року» [1].

Одиницею обліку є об'єкт основних засобів, а саме: закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього; конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій; відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно; інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється суб'єктом державного сектору. Об'єкт основних засобів визнається активом, якщо існує ймовірність отримання суб'єктом державного сектору майбутніх економічних вигід, пов'язаних з його використанням та/або він має потенціал корисності для суспільства, і вартість об'єкта основних засобів може бути визначена [1]. При цьому вартісна межа для об'єктів основних засобів положенням не встановлена. Проте, відповідно до п. 3.2.3 НП(С) БОДС 121, суб'єкти державного сектору зараховують до малоцінних необоротних матеріальних активів предмети вартістю (без податку на додану вартість), що не перевищує 2500 грн. та строк використання яких перевищує один рік. Отже, можна припустити, що об'єкти необоротних активів, які мають вартість більше 2500 грн. (без ПДВ) і термін експлуатації більше одного року, будуть зараховані до складу основних засобів.

З 1 січня 2015 р. до первісної вартості основних засобів включаються наступні витрати: суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків); реєстраційні збори, державне мито

та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів; суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються суб'єктові державного сектору); витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів; витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів; інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою. Тому, враховуючи необхідність відображення таких витрат, до моменту доведення об'єкту основних засобів до робочого стану вся інформація збирається на бухгалтерському рахунку 141 «Капітальні інвестиції в основні засоби» [2].

Нововведення стосуються і питання проведення індексації основних засобів в бюджетних установах. Основним нормативним документом, який регулював питання індексації необоротних активів у бюджетних установах, було Положення з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ, затверджене наказом Мініфіну від 26.06.2013 р. № 611 (далі – Положення № 611) [3]. А безпосередньо порядок проведення індексації вартості груп необоротних активів визначався п.п. 146.21 Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (далі – ПКУ) [4]. З 1 січня 2015 р. Положення № 611 втратило свою чинність на підставі п. 2 наказу Мініфіну «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 25.11.2014 р. № 1163 [5]. Поруч із цим, починаючи з нового року з ПКУ зникла і норма, яка надавала платникам податку на прибуток право щорічно проводити індексацію вартості основних засобів. На зміну Положенню № 611 прийшло НП(С) БО 121 «Основні засоби», в якому навіть найменшої згадки про індексацію необоротних активів немає. Відтак, з 1 січня 2015 р. проводити щорічну індексацію вартості груп необоротних активів не потрібно, але в НП(С) БО 121 з'явилось поняття переоцінки основних засобів.

У разі прийняття рішення суб'єктом державного сектору об'єкт основних засобів може переоцінюватися, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. Порогом суттєвості для проведення переоцінки об'єктів основних засобів приймається величина, що дорівнює 10-відсотковому відхиленню залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості. Переоцінені первісна вартість та сума зносу об'єкта основних засобів визначаються множенням відповідно первісної вартості і суми зносу об'єкта основних засобів на індекс переоцінки. Індекс переоцінки визначається діленням справедливої вартості об'єкта, який переоцінюється, на його залишкову вартість.

Зауважимо, що під справедливою вартістю розуміють суму, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату (п. 4 розд. I НП(С) БО 121). Інакше кажучи, це ринкова вартість об'єкта основних засобів на конкретну дату. Але хто має визначати цю вартість та на підставі чого слід це робити – поки що залишається не зрозумілим.

Якщо залишкова вартість об'єкта основних засобів дорівнює нулю, то його переоцінена залишкова вартість визначається додаванням справедливої вартості цього об'єкта до його первісної (переоціненої) вартості без зміни суми зносу об'єкта. При цьому

для об'єктів, що продовжують використовуватися, обов'язково визначається ліквідаційна вартість [1].

Для переоцінки як основних засобів, так і нематеріальних активів, рішення приймає керівник установи, але таке рішення має бути погоджене з органом, уповноваженим управляти об'єктами державної (комунальної) власності, якщо такий визначено (п. 3 р. 3 НП(С)БО 121 «Основні засоби») [1].

Малоцінні необоротні матеріальні активи та бібліотечні фонди, амортизація вартості яких здійснюється за методом «50%/50%» (амортизація у розмірі 50 % первісної вартості нараховується в першому місяці передачі у використання та решта 50% – у місяці вилучення з активів), переоцінці не підлягають.

Дані про переоцінку (зміна вартості і суми зносу) обов'язково мають знайти своє відображення у реєстрах аналітичного обліку основних засобів. Причому суму дооцінки залишкової вартості основних засобів слід відносити на збільшення капіталу в дооцінках, а суму уцінки – до складу витрат звітного періоду. Слід звернути увагу на такі два нюанси (п. 8 розд. III НП(С)БО 121):

1) якщо дооцінці передувала уцінка основних засобів, то сума такої дооцінки визнається доходами установи у сумі, що не перевищує суми попередньої уцінки. Суму такого перевищення слід зараховувати до капіталу в дооцінках звітного року;

2) якщо уцінці передувала дооцінка основних засобів, то суму такої уцінки відносять на зменшення капіталу в дооцінках, але не більше суми дооцінки. А різницю між сумою уцінки і дооцінки включають до складу витрат звітного періоду.

При відображенні на рахунках бухгалтерського обліку операцій з переоцінки необоротних акти-

вів насамперед слід керуватися Типовою кореспонденцією субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями бюджетних установ, затвердженою наказом Мінфіну від 26.06.2013 р. № 611 [2].

Одним із ключових моментів щодо переоцінки необоротних активів також є періодичність її проведення. Переоцінку об'єктів основних засобів слід здійснювати з такою регулярністю, щоб їх залишкова вартість на дату балансу суттєво не відрізнялася від справедливої. Незрозумілим досі залишається питання, хто ж має здійснювати переоцінку. Адже про постійно діючу комісію, яка б займалася цим, ані в НП(С)БО 121, ані в Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору не згадується. Водночас у випадку переоцінки основних фондів у цілях бухгалтерського обліку, абз. 7 ч. 2 ст. 7 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р. № 2658-III [6], передбачено обов'язкове проведення оцінки суб'єктом оціночної діяльності. Залишається чекати офіційних пояснень від уповноважених органів щодо суб'єктів переоцінки.

Порівняння основних вимог до проведення індексації та переоцінки вартості необоротних активів наведено у табл. 1.

Введення в дію НП(С)БОДС 121 внесло зміни і до порядку нарахування зносу на необоротні активи. Відтепер усі бюджетні установи мають нараховувати амортизацію. «Амортизація – систематичний розподіл вартості необоротних активів, яка амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації)», тоді як знос визначено наступним

Таблиця 1

Порівняння основних вимог до проведення індексації та переоцінки вартості необоротних активів

Вимоги до проведення	Індексація необоротних активів	Переоцінка необоротних активів
Підстава для проведення	Індексація первісної вартості груп необоротних активів проводиться у разі, якщо коефіцієнт індексації перевищує одиницю (тобто якщо річний індекс інфляції більше 110%). Така вимога була передбачена п.п. 146.21 ПКУ	Переоцінку об'єкта основних засобів проводять у разі, якщо залишкова вартість такого об'єкта суттєво (на 10% і більше) відрізняється від його справедливої вартості (п. 3 розд. III НП(С)БО 121)
Строки проведення	Індексація первісної (переоціненої) вартості груп необоротних активів (крім об'єктів житлового фонду) проводиться протягом I кварталу наступного звітного року (п. 7.3 Положення № 611)	Не визначено
Хто проводить	Індексацію необоротних активів установ проводить постійно діюча комісія, яка призначається наказом керівника установи щорічно і діє протягом року у складі: – керівника або заступника (голови комісії); – головного бухгалтера або його заступника (в установах, у яких бухгалтерська служба не утворюється, спеціаліста, на якого покладено виконання обов'язків бухгалтерської служби), працівника централізованої бухгалтерії (в установах, які обслуговуються централізованими бухгалтеріями); – особи, на яку покладено відповідальність за збереження необоротних активів; – інших посадових осіб (на розсуд керівника установи) (п. 7.4 Положення № 611)	Переоцінку об'єктів основних засобів мають здійснювати суб'єкти оціночної діяльності: – суб'єкти господарювання – зареєстровані в установленому законодавством порядку фізичні особи, а також юридичні особи незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності, які здійснюють господарську діяльність, у складі яких працює хоча б один оцінювач, та які отримали сертифікат суб'єкта оціночної діяльності відповідно до цього Закону; – органи державної влади та органи місцевого самоврядування, які отримали повноваження на здійснення оціночної діяльності в процесі виконання функцій з управління та розпорядження державним майном та (або) майном, що є у комунальній власності, та у складі яких працюють оцінювачі (ст. 5 і 7 Закону № 2658)
Порядок відображення в бухгалтерському обліку	Результат дооцінки вартості необоротних активів після проведення індексації відносять на збільшення фонду в необоротних активах за їх видами, а результат уцінки – на зменшення фонду в необоротних активах	Суму дооцінки залишкової вартості основних засобів слід відносити на збільшення капіталу в дооцінках, а суму уцінки – до складу витрат звітного періоду (п. 7 розд. III НП(С)БО 121)
	Відомості про зміну первісної вартості та суми зносу необоротних активів заносять до реєстрів аналітичного обліку. Інформацію про зміну первісної вартості та суму нарахованого зносу відображають в Інвентарній картці обліку основних засобів у бюджетних установах за формою № ОЗ-6 (бюджет)	

чином: «Знос основних засобів – сума амортизації об'єкта основних засобів з початку його корисного використання» [1].

Об'єктом амортизації є вартість, яка амортизується. Вартість, яка амортизується, – первісна або переоцінена вартість необоротних активів, за вирахуванням їх ліквідаційної вартості. Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс) і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації. Раніше строк корисного використання визначався для усіх бюджетних установ у відповідній інструкції.

Ще одне нововведення стосується методу амортизації, поняття якого раніше не розглядалося. Амортизацію основних засобів (крім інших необоротних матеріальних активів) суб'єкти державного сектору нараховують із застосуванням прямолінійного методу. При цьому підходить до відображення в бухгалтерському обліку нарахування зносу (амортизації) на необоротні активи – воно здійснюється через субрахунок 841 «Витрати на амортизацію необоротних активів». Результати переоцінки активів під час списання або щорічно пропорційно нарахованій амортизації відносяться до результатів виконання кошторису: Дт 441 «Дооцінка, уцінка необоротних активів», Кт 43 «Результати виконання кошторисів».

Як і раніше, сума амортизації об'єктів основних засобів визначається в гривнях без копійок за повну кількість календарних місяців їх перебування в експлуатації у звітному періоді, а також амортизація, нарахована у розмірі 100% вартості об'єкта основних засобів, що придатний для подальшої експлуатації, не може бути підставою для його списання.

Висновки з даного дослідження. Сучасний етап розвитку України характеризується реформуванням всієї системи бухгалтерського обліку, зокрема і в

бюджетних установах. Зважаючи на це, для уникнення помилок при веденні обліку необоротних активів керівнику бюджетної установи варто ретельно готувати наказ про облікову політику. В даному наказі відносно необоротних активів та основних засобів, зокрема, варто досить детально описати правила обліку, порядок формування первісної вартості, порядок проведення переоцінки, порядок нарахування амортизації та випадки і порядок списання таких активів з балансу установи. Таким чином, наказ про облікову політику в бюджетних установах перестане носити формальний характер і буде відображати діючі в установі правила обліку необоротних активів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10/paran18#n18>.
2. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 26.06.2013 р. № 611 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13/page>.
3. Положення з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 26.06.2013 р. № 611 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13/page>.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 25.11.2014 р. № 1163 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1603-14>.
6. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р. № 2658-III (зі змінами та доповненнями) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.

УДК 657.1:075.8

Орехова А.І.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного контролю та аудиту
Сумського національного аграрного університету***Кубрак К.В.***студентка
Сумського національного аграрного університету*

ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню та узагальненню нормативно-правових актів, що регулюють облік та аудит нематеріальних активів підприємства. Визначено існуючі проблеми щодо нормативного забезпечення обліку та аудиту нематеріальних активів. Запропоновані шляхи вирішення визначених проблем шляхом гармонізації нормативного обліку нематеріальних активів до міжнародних стандартів тощо.

Ключові слова: облік, аудит, активи, нематеріальні активи, нормативне регулювання.

Орехова А.И., Кубрак Е.В. ОСОБЕННОСТИ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТА И АУДИТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию и обобщению нормативно-правовых актов, регулирующих учет и аудит нематериальных активов предприятия. Определены существующие проблемы относительно нормативного обеспечения учета и аудита нематериальных активов. Предложены пути решения определенных проблем путем гармонизации нормативного учета нематериальных активов с международными стандартами и пр.

Ключевые слова: учет, аудит, активы, нематериальные активы, нормативное регулирование.

Oriekhova A.I., Kubrak K.V. STANDARD FEATURES ACCOUNTING AND AUDITING REGULATION INTANGIBLE ASSETS ENTERPRISES

The article is devoted to research and generalization of normative legal acts regulating the accounting and audit of intangible assets. Existing problems in providing regulatory accounting and auditing intangible assets. The ways of solving the problems identified by the harmonization of regulatory accounting for intangible assets with international standards and others.

Keywords: accounting, audit, assets, intangible assets, regulation.

Постановка проблеми. Нематеріальні активи у процесі становлення ринкових відносин в Україні з кожним днем займають все більшу частку в активах підприємств. Вони несуть не тільки збільшення економічних вигід, а і впливають на підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства. Актуальність обліку та аудиту нематеріальних активів невинно зростає, оскільки відбувається розширення впровадження нематеріальних активів на підприємствах і в організаціях. Тому важливо знати, які саме нормативні та законодавчі документи треба використовувати при обліку та аудиту нематеріальних активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності нематеріальних активів, порядку їх визнання, класифікації, обліку та аудиту присвячена значна кількість праць вітчизняних вчених. Наукові доробки О.В. Ярміш [13] присвячені дослідженню сутності нематеріальних активів, обліку нематеріальних активів за національними та міжнародними стандартами. У працях В.М. Диби [1] досліджуються питання місця інтелектуальних активів у національних і міжнародних стандартах обліку та звітності. Роботи С.В. Рилеева, А.Л. Романчук [12] присвячені систематизації, групуванню та узагальненню вітчизняних та зарубіжних нормативно-правових актів, що регулюють господарські відносини, стандартизацію та облік нематеріальних активів. О.В. Побережець, К.В. Іванова [9] досліджують проблеми обліку нематеріальних активів, їх ідентифікації та оцінки. Праці О.Т. Олендія, І.К. Шушакової [5] присвячені дослідженню методики проведення аудиторської перевірки нематеріальних активів та аудиту ефективності їх активів, пошуку шляхів їх удосконалення.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в аналізі та узагальненні нормативно-правових актів, що регулюють облік та аудит нематеріальних активів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складність обліку нематеріальних активів насамперед пов'язана з їхньою нематеріальністю: визначити термін служби і можливість отримання економічної вигоди від використання того, що не має матеріального втілення, як правило, досить складно. Крім того, поняття «нематеріальні активи» об'єднує різні за природою об'єкти, багато з яких унікальні і не мають аналогів, що, у свою чергу, ускладнює класифікацію цього виду активів та інколи взагалі ставить під сумнів можливість віднесення об'єктів до складу нематеріальних активів.

Досягнення повноти та достовірності облікової інформації про нематеріальні активи можливе не тільки за допомогою рахунків обліку та діючих стандартів, але й за умови максимальної узгодженості законодавчого регулювання обліку та аудиту об'єктів нематеріальних активів.

Нематеріальний актив як об'єкт обліку виник давно, однак перша спроба нормативного регулювання обліку нематеріальних активів додається до 1944 р. (бюлетень «Амортизація нематеріальних активів» Комітету по методах бухгалтерського обліку Американського інституту бухгалтерів). У 1998 р. був прийнятий МСБО 38 «Нематеріальні активи», який був замінений 2004 р. новою редакцією [2]. На основі цього документу 18 жовтня 1999 р. Наказом Міністерства фінансів України було затверджено ПСБО 8 «Нематеріальні активи» [11].

Нематеріальні активи унікальні за своїми характеристиками, своїм складом, за рівнем впливу на результати господарської діяльності та фінансовий стан підприємств. Проаналізувавши прийняті нормативні документи з бухгалтерського обліку та аудиту, в тому числі обліку нематеріальних активів, можна виділити декілька рівнів нормативного регулювання обліку та аудиту нематеріальних активів підприємства (рис. 1).

Рівні нормативного регулювання обліку та аудиту нематеріальних активів	
Кодекси та закони	Господарський кодекс України, Податковий кодекс України, Цивільний кодекс України; Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», Закон України «Про аудиторську діяльність»
Стандарти бухгалтерського обліку, МСБО, МСА	П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»; П(С)БО 7 «Основні засоби», МСБО 38 «Нематеріальні активи», МСБО, МСФЗ, МСА
План рахунків, інструкції, методичні рекомендації	План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій; Положення про інвентаризацію активів і зобов'язань; Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів
Внутрішні документи підприємства	Наказ про облікову політику підприємства; Положення про бухгалтерію; Посадові інструкції з ведення обліку нематеріальних активів; Графік документообігу; Робочий план рахунків для обліку нематеріальних активів; Наказ про проведення інвентаризації

Рис. 1. Рівні нормативного регулювання обліку та аудиту нематеріальних активів підприємства

Перших три рівні регулюються на рівні держави і є обов'язковими для виконання усіма підприємствами та організаціями. При чому, документи певного рівня не повинні суперечити документам більш вищого рівня. Документи четвертого рівня формуються безпосередньо на підприємстві.

Основним нормативним документом, який визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні, є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Закон надає право підприємству самостійно визначати облікову політику підприємства, обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з дотриманням єдиних засад, встановлених цим Законом, та з урахуванням особливостей своєї діяльності і технології обробки облікових даних, розробляти систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів, затверджувати правила документообігу і технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку, може виділяти на окремий баланс філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, які зобов'язані вести бухгалтерський облік, з наступним включенням їх показників до фінансової звітності підприємства. Зазначено також, що питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві нале-

жать до компетенції його власника або уповноваженого органа [8].

У Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» прописано методи нарахування амортизації на нематеріальні активи, розрахунки амортизації, строки нарахування амортизації [10].

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про нематеріальні активи і незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи та розкриття інформації про них у фінансовій звітності. Однак норми цього Положення не поширюються на гудвіл та операції з нематеріальними активами, особливості обліку яких визначаються іншими положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку [11].

Відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій для обліку нематеріальних активів застосовується рахунок 12 «Нематеріальні активи».

За дебетом рахунку 12 «Нематеріальні активи» відображається придбання або отримання в результаті розробки (від інших фізичних або юридичних осіб) нематеріальних активів, які обліковуються за первісною вартістю, та сума дооцінки таких активів, за кредитом – вибуття внаслідок продажу, безоплатної передачі або неможливості отримання підприємством надалі економічних вигод від його використання та сума уцінки нематеріальних активів.

Рахунок 12 «Нематеріальні активи» має такі субрахунки: 121 «Права користування природними ресурсами»; 122 «Права користування майном»; 123 «Права на комерційні позначення»; 124 «Права на об'єкти промислової власності»; 125 «Авторське право та суміжні з ним права»; 127 «Інші нематеріальні активи» [6].

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» визначає обліковий підхід до нематеріальних активів, які конкретно не розглядаються в іншому Стандарті. Цей Стандарт вимагає від суб'єкта господарювання визнавати нематеріальний актив, якщо і тільки якщо він відповідає певним критеріям. Стандарт також визначає, як оцінювати балансову вартість нематеріальних активів і вимагає розкриття певної інформації про нематеріальні активи [4].

Закон України «Про аудиторську діяльність» визначає правові засади здійснення аудиторської діяльності в Україні і спрямований на створення системи незалежного фінансового контролю з метою захисту інтересів користувачів фінансової та іншої економічної інформації [7].

Міжнародні стандарти аудиту (МСА) – міжнародні професійні стандарти для здійснення аудиторської діяльності. Вони видаються Міжнародною федерацією бухгалтерів через Раду з Міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості.

Призначення стандартів полягає у забезпеченні:

- високого рівня гарантій щодо якості аудиторських послуг;
- високого іміджу професії аудитора;
- взаємозв'язку між окремими елементами та процесами аудиторського циклу;
- вирішення спірних питань між аудиторами та замовниками їх послуг, встановлення рівня відповідальності аудиторів;
- розуміння користувачів аудиторської інформації процесу аудиторської перевірки [3].

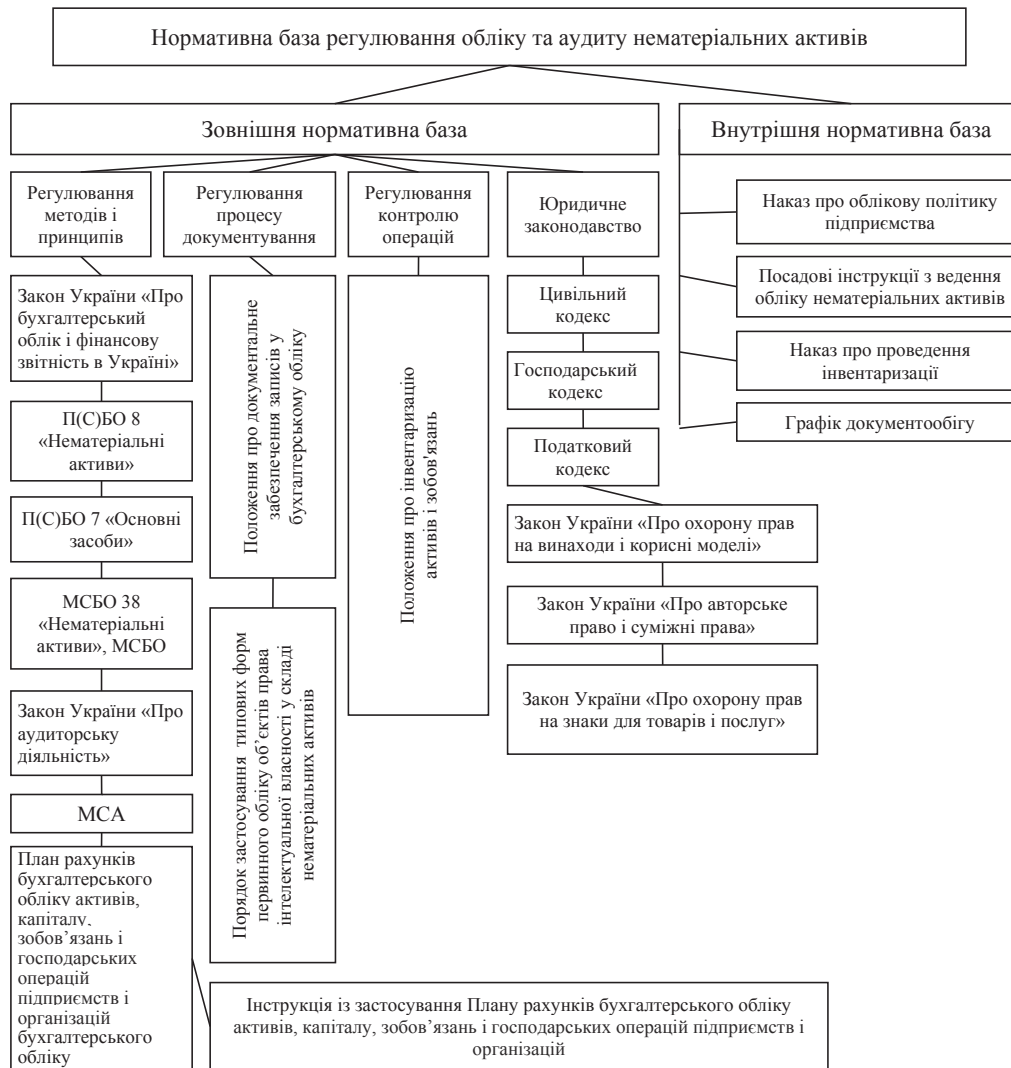


Рис. 2. Нормативна база регулювання обліку та аудиту нематеріальних активів підприємства

Отже, досягнення повноти та достовірності облікової інформації про нематеріальні активи можливе не тільки за допомогою рахунків обліку та діючих стандартів, але й за умови максимальної узгодженості законодавчого регулювання обліку та аудиту об'єктів нематеріальних активів.

Здійснивши аналіз джерел нормативного регулювання обліку та аудиту нематеріальних активів, узагальнивши дані, наводимо схему нормативної бази нематеріальних активів (рис. 2).

Проведений аналіз опрацьованих джерел щодо нормативного забезпечення обліку та аудиту нематеріальних активів дозволяє виокремити ряд існуючих проблем, а саме:

- відсутність єдиного визначення поняття «нематеріальні активи»;
- відсутність єдиної економічної класифікації нематеріальних активів;
- неузгодженість важливих положень окремих документів нормативно-правового забезпечення, що визначають методику обліку нематеріальних активів [9].

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновок, що, незважаючи на адаптацію вітчизняної практики обліку та аудиту

до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, звітності та аудиту, нині зберігаються національні відмінності в обліку нематеріальних активів. Тому нагальною потребою залишаються питання реформування бухгалтерського обліку та аудиту та створення відповідної нормативної бази.

Приймаючи до уваги існуючі проблеми щодо нормативного забезпечення обліку та аудиту нематеріальних активів підприємства, вважаємо за доцільне запропонувати такі шляхи їх вирішення, а саме:

- гармонізація нормативного обліку нематеріальних активів до міжнародних стандартів;
- визначення єдиних критеріїв ідентифікації нематеріальних активів.
- розробка методики аудиту нематеріальних активів.
- постійне оновлення та удосконалення законодавчої бази, що регулює захист авторських, ліцензійних та патентних прав тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Діба В.М. Гармонізація обліку і оцінки нематеріальних активів з міжнародними стандартами // *Фінанси, облік і аудит*. – 2013. Випуск 1(21). – С. 244-255.

2. Куцик П.О. Особливості ідентифікації нематеріальних активів у банківському секторі // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2013. – № 4(60). – С. 165-171.
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://apu.com.ua/msa?layout=edit&id=783> – Назва з екрану.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_050. – Назва з екрану.
5. Олендій О.Т. Методичні засади проведення аудиту нематеріальних активів / О.Т. Олендій, І.К. Шушакова // Інноваційна економіка. – 2013. – № 5(43). – С. 291-297.
6. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений постановою Міністерства юстиції України від 26.07.2004 р. № 918/9517 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0918-04>. – Назва з екрану.
7. Про аудиторську діяльність : Закон України від 22.04.1993 р. № 3125-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12> – Назва з екрану.
8. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. – Назва з екрану.
9. Побережець О.В. Ідентифікація та класифікація нематеріальних активів та проблеми їх визначення / О.В. Побережець, К.В. Іванова // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2(3). – С. 98-104.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 27.04.00 р. № 288/4509 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z20288-00>. – Назва з екрану.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 18.10.99 р. № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>. – Назва з екрану.
12. Рилєєв С.В. Нематеріальні активи: окремі нормативно-правові аспекти обліку / С.В. Рилєєв, А.Л. Романчук // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 368-374.
13. Ярміш О.В. Облік нематеріальних активів по міжнародним і національним стандартам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2012/Economics/7_122052.doc.htm. – Назва з екрану.

УДК 657.631:656.6

Остапенко Ю.П.

*старший викладач кафедри обліку, аналізу та аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ

У статті виділені основні методичні та організаційні аспекти аудиторської перевірки витрат по перевезенню вантажів на підприємствах водного транспорту, обґрунтовано сутність запропонованих до використання етапів перевірки та розглянуто можливі напрями удосконалення методики і організації аудиту витрат на підприємствах досліджуваної галузі.

Ключові слова: аудиторська перевірка, облік витрат, водний транспорт, вантажні перевезення, судноплавні компанії.

Остапенко Ю.П. ОСОБЕННОСТИ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ВОДНОГО ТРАНСПОРТА

В статье выделены основные методические и организационные аспекты аудиторской проверки расходов по перевозке грузов на предприятиях водного транспорта, обоснована сущность предложенных к применению этапов проверки и рассмотрены возможные направления совершенствования методики и организации аудита расходов на предприятиях исследуемой отрасли.

Ключевые слова: аудиторская проверка, учет расходов, водный транспорт, грузовые перевозки, судоходные компании.

Ostapenko Y.P. FEATURES AUDIT COST OF TRANSPORT ENTERPRISES WATER

The article highlights the main methodological and organizational aspects of the audit costs for cargo at enterprises of water transport, the essence proposed for use, inspection steps and the possible directions of improvement of methods and organization of expenditure in enterprises of the investigated area.

Keywords: audit, accounting costs, water transport, cargo, shipping companies.

Постановка проблеми. Особливості діяльності підприємств водного транспорту заслуговують на розгляд галузевих ознак організації і методики проведення аудиту. На необхідність досліджень у цьому напрямі вказує практика діяльності судноплавних компаній та їх аудиторського обслуговування.

Актуальність напряму дослідження обумовлена недостатньою розробленістю питань, пов'язаних з організацією та проведенням аудиторських перевірок витрат з урахуванням специфіки галузі водного транспорту, що, в свою чергу, потребує подальшого вивчення виділеної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення та аналіз наукової літератури засвідчили,

що питання, пов'язані з методикою та організацією аудиту, розглядалися багатьма вченими, серед яких Білуха [1], Н.І. Дорош [2], О.А. Петрик [3], С.В. Рудницький [4], В. Савченко [5], але їх дослідження в основному пов'язані з особливостями аудиту на підприємствах промислових галузей економіки. Аналіз науково-практичних публікацій показав, що розробкою методики проведення виробничих витрат займалися І.М. Бунецька [6], А.П. Макаренко, А.В. Кас'яненко [7], Т.М. Калашнік, А.В. Череп [8]. Крім цього, здійснив спробу визначити організаційні аспекти проведення аудиторських перевірок на підприємствах різних форм власності О.В. Сметанко [9]. Основні ключові моменти організації і проведення

аудиту на підприємствах транспортної галузі були розглянуті Г.М. Давидовим, який вивчав порядок проведення аудиту для підприємств залізничного та автомобільного видів транспорту [10, с. 316-336]. Але дослідження у напрямі методики й організації аудиторської перевірки витрат на підприємствах водного транспорту практично не проводилися.

Постановка завдання. Існуючі методичні рекомендації та наукові дослідження з організації і методики проведення аудиторських перевірок витрат розкривають лише ключові моменти проведення аудиту, що не дозволяє чітко виділяти основні напрями та етапи проведення аудиторських перевірок.

Тому виникає необхідність вивчення існуючих методик проведення аудиту на підприємствах, які здійснюють транспортні перевезення вантажів, з подальшим виділенням методичних рекомендацій з організації і проведення аудиту витрат у судноплавних компаніях з урахуванням впливу специфіки транспортної продукції та технології перевізного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою аудиту витрат на перевезення вантажів, є перевірка своєчасного, повного і достовірного визначення витрат, пов'язаних із перевезеннями, перевантажувальними роботами, іншими роботами і послугами підприємств водного транспорту та правильності віднесення поточних витрат до собівартості виконаних робіт і послуг, яка є основним показником, що визначає ефективність роботи підприємства і має великий вплив на величину його фінансових результатів.

У процесі аудиторської перевірки обліку витрат і формування собівартості вантажних перевезень, залежно від обраних методів і процедур проведення перевірки та обробки облікової інформації, відбуваються систематизація, безпосередня обробка та перевірка первинної облікової документації та облікових регістрів на предмет правильності їх оформлення та відображення господарських операцій відповідно до вимог діючого законодавства.

У зв'язку із громіздкістю питання пропонуємо методику проведення аудиту витрат звести до перевірки основних статей витрат, які включаються до собівартості вантажних перевезень, а саме витрати на оплату праці плавскладу, матеріальні витрати, амортизаційні відрахування, а також витрати, пов'язані з перебуванням судна в порту, та правильності відображення в обліку господарських операцій, пов'язаних з формуванням собівартості транспортних послуг.

Експлуатаційні витрати судна під час здійснення кругового рейсу залежать від типу і потужності судна, тривалості експлуатаційного періоду, цін на паливо, мастило та інші матеріали, чисельності і посадових окладів членів екіпажу, співвідношення часу, що затрачено на рух і стоянку, встановлених норм амортизаційних відрахувань та норм інших показників.

Під час перевірки основних статей витрат, які утворюють виробничу собівартість виконаної судном роботи, розкриємо основні напрями та особливості проведення перевірки та послідовності контролю статей витрат. У процесі аудиторської перевірки основну увагу варто звернути на перевірку витрат з утримання екіпажу під час рейсу, які складаються із витрат на оплату праці екіпажу, відрахувань від витрат на оплату праці, витрат на раціон колективного харчування та інших витрат на утримання екіпажу.

Витрати на оплату праці плавскладу формуються із заробітної плати членів судових екіпажів за посадовими окладами відповідно до діючих штатних розписів, доплат за роботу у нічний час та ранково-вечірній час, премій за виконання плану перевезень, інших премій, які виплачуються на основі діючої на підприємстві системи преміювання, оплати відпусток, оплати за невикористану відпустку та інших виплат, передбачених діючими положеннями про оплату праці на водному транспорті та колективним договором підприємства.

При перевірці необхідно звернути увагу на документи, в яких зазначено відомості про працівників, умови праці та режим роботи, надання відпусток та інших соціальних гарантій, накази про прийняття та звільнення, дані про виплати на харчування та інші виплати, що мають регулярний характер.

Для контролю трудової дисципліни і для обліку відпрацьованого часу на кожному судні ведеться табельний облік, який здійснюється старшим помічником капітана або старшим механіком у таблиці обліку використання робочого часу.

Проведення аудиторської перевірки розрахунків з оплати праці та нарахувань на фонд оплати праці доцільно здійснювати за такими основними процедурами:

- перевірка повноти нарахування і своєчасності виплати заробітної плати;
- перевірка точності виконаних нарахувань на фонд оплати праці та порядок їх включення до собівартості виконаних робіт і послуг;
- перевірка правильності розрахунку та повноти сплати податку до фонду.

Практичні дослідження показали, що проведення аудиту треба починати із перевірки розрахункових відомостей і особових рахунків, де фіксуються дані про кожного працівника (посада, оклад, стаж, час прийняття на роботу тощо), а також усі види нарахувань і утримань за кожний місяць. За цими даними можна розрахувати середній заробіток за будь-який період.

Заробітна плата членам екіпажів за звітний період нараховується на основі розрахункових відомостей, які надходять до судноплавних компаній від окремих суден. У разі ненадходження від суден до моменту складання звіту копій розрахункових відомостей, суми заробітної плати, що підлягають виплаті плавскладу нараховуються на підставі телеграм (радіограм) виплатних пунктів або інших організацій, які здійснили виплату заробітної плати суднам. Існують випадки нарахування заробітної плати по окремих суднам транспортного флоту виходячи із штатних нормативів. Нарахована заробітна плата на підставі телеграм (радіограм) і по штатних нормативах відноситься до кредиту рахунку 66 «Розрахунки з оплати праці» і в наступному місяці сторнується. Для екіпажів цих суден в наступному місяці заробітна плата нараховується по отриманим та вже сплаченим розрахунковим відомостям.

З метою запобігання завищення розміру фонду оплати праці, а, відповідно і розмірів зборів, що нараховуються на неї, у процесі перевірки витрат на оплату праці необхідно звернути увагу на визначення основних виплат, на які частково або повністю не виконувалися нарахування на фонд оплати праці (оплата відпусток, лікарняних, матеріальна допомога тощо). У результаті неправильного нарахування таких виплат та включення їх до фонду оплати праці завищується сума зборів, які відносяться до собівартості транспортних робіт і послуг, що збільшує вартість перевезення вантажів.

На даному етапі перевірки аудиторю необхідно звернути увагу на правильність оформлення лікарняних листків, стаж роботи, розмір допомоги, проаналізувати довідки, накази та розрахунки про тривалість відпусток та суми відпускних, розрахованих на основі середньомісячного та середньоденного заробітку, що є підставою для розрахунку, з'ясувати причини ненадання відпусток у належний строк.

За результатами перевірки зіставляють дані, отримані аудитором у результаті власних розрахунків, з даними бухгалтерського обліку, які стали основою для формування собівартості тих чи інших виконаних робіт та наданих послуг. У випадку виявлення відхилень між даними обліку й аудиту необхідно встановити причини такої невідповідності. Також аудиторю необхідно перевірити, як згруповані витрати на витратних рахунках. Прямі витрати, безпосередньо пов'язані із наданням послуг по перевезенню вантажів, які можна віднести на конкретне судно, мають відображатися по дебету рахунку 23 «Виробництво», а непрямі витрати спочатку враховуються на рахунок 91 «Загальновиробничі витрати», для подальшого розподілу пропорційно до показника, закріпленого в наказі про облікову політику підприємства.

Варто зазначити, що членам екіпажів транспортних самохідних і несамохідних суден на період знаходження їх в експлуатації надається безкоштовне харчування у відповідності з діючими нормами і порядком. Аудитору потрібно знати, що вартість харчування належить до витратної статті «Раціон безкоштовного харчування екіпажу», яка є складовою собівартості вантажних перевезень за винятком витрат на придбання і доставку солодких напоїв і соків на судна. Інші витрати на утримання екіпажів у процесі перевезень (придбання та доставка прісної води, доставка білизни на судна і з них в порт приписки, ремонт і прання спецодягу і суднової білизни, витрати на придбання карт, лоцій, довідників тощо) включаються безпосередньо до витрат на здійснення конкретних видів перевезень по кожному судну.

Наступним етапом аудиторської перевірки основних статей витрат є аудит матеріальних витрат, метою якого є контроль процесу формування, збереження, розподілу та включення до собівартості на всіх етапах перевезення вантажів. Особливості галузі водного транспорту вимагають проведення аудиту наявності та руху матеріалів і малоцінного інвентарю, палива і мастильних матеріалів, запасних частин і змінних деталей та інших матеріальних цінностей, призначених для потреб експлуатації флоту, виробничих об'єктів портів, допоміжних підрозділів, навантажувально-розвантажувальних робіт, ремонтних робіт та інших експлуатаційних і господарських потреб підприємств і організацій основної (експлуатаційної) діяльності та портів об'єктів. На цьому етапі необхідно виділити такі основні підетапи послідовності проведення перевірки:

- перевірка надходження матеріальних цінностей на склади із визначенням їх фактичної собівартості придбання;
- перевірка ведення складського і фінансового обліку;
- перевірка відображення господарських операцій на рахунках синтетичного обліку;
- перевірка правильності і своєчасності документування всіх операцій по надходженню, руху та вибуттю матеріальних ресурсів;
- перевірка правильності відпуску і вибуття матеріальних ресурсів із визначенням основних напрямів вибуття запасів.

Тобто в галузі перевезень водним транспортом потрібно розмежовувати організацію проведення аудиту матеріальних ресурсів, які прямо використовуються у процесі перевезення вантажів та які опосередковано забезпечують транспортний процес і його підготовку (перевантажувальні, ремонтні та інші допоміжні роботи).

В основу визначення фактичної (справедливої) собівартості покладені дані договорів, рахунків, видаткових накладних та товарно-транспортних накладних, а також дані складського обліку.

У процесі перевірки матеріальних витрат суттєве значення для аудитора має вивчення існуючої системи обліку і методики вибуття запасів на підприємствах галузі водного транспорту.

Усі первинні документи на відпущені матеріали надходять до бухгалтерії, де їх групують за напрямками витрат (судна, служби, підрозділи), а в розрізі напрямів – за центрами витрат на виробничі потреби (надання послуг, виконання робіт, загальновиробничі, з комерційною метою) і з невиробничою метою. Згруповані документи слугують підставою для складання відомості розподілу матеріалів та їх списання: на виробництво та за іншими напрямками.

Транспортним, службово-допоміжним суднам та суднам технічного флоту матеріали відпускаються в межах встановлених лімітів, а найбільш цінні матеріали в межах кількісних норм. Для контролю за відпуском матеріалів суднам у межах встановленого ліміту застосовується лімітна книжка на забір матеріалів. Матеріали з навігаційних складів відпускаються суднам транспортного флоту та іншим суднам також у межах встановленого ліміту по чекам із лімітної книжки. Вартість матеріалів списується на експлуатаційні витрати флоту при відпуску їх на судна.

Матеріали, які надходять на судна безпосередньо від постачальників на підставі платіжних вимог (рахунків) оприбутковуються на субрахунок 201 «Запаси» з одночасним списанням з нього на рахунок 23 «Виробництво». Відповідальність за збереження матеріалів на суднах і за правильне їх використання за призначенням несе капітан судна. В кінці навігації складається акт про витрачання матеріалів за навігаційний період та проводиться інвентаризація залишків матеріалів, які здаються на портові склади або на склади РЕБ (ремонтно-експлуатаційних баз флоту). На вартість цих залишків матеріалів зменшуються експлуатаційні витрати за статтею «Запаси».

Витрати на придбання дизельного палива та мастильних матеріалів складають значну частину витрат на експлуатацію судна. Паливо і масла надходять від постачальників по супровідним документам: рахункам-фактурам і накладним.

На судна паливо надходить по квитанціям на отримання палива. Приймання палива і мастил на борт судна оформляється розпискою матеріально-відповідальної особи (старшого або другого механіка і завіряється судовою печаткою). На всіх суднах ведеться кількісний облік надходження і витрачання палива. Вартість отриманого судном палива безпосередньо від постачальника оприбутковується на субрахунок 203 «Паливо» із одночасним списанням з нього на рахунок 23 «Виробництво».

Облік витрат палива і мастил протягом місяця здійснюється у відповідності з технологічними нормами витрат і ведеться в машинному журналі безперервно з фіксацією режимів роботи двигунів. Норми витрат палива по суднам встановлюються в залежності від типу судна, параметрів рейсу, вико-

нуваних судном маневрів та інше. Після закінчення кожного місяця старший механік судна, згідно правил ведення машинного журналу, знімає залишки палива на судні і складає місячний звіт і по рейсовий паливний звіт, де зафіксовано прийняту протягом місяця кількість палива і мастил і їх витрачання. Звіти, підписані капітаном і механіком, а також усі рахунки-фактури і накладні передаються до бухгалтерії. З метою правильного відображення в обліку фактичних витрат палива по судну щомісячно витрати палива коригуються на вартість залишку палива на кінець місяця або в кінці рейсу. Коригування здійснюється на підставі даних про залишки палива по звітам суден. У випадку, коли паливо залишається на судні, воно враховується на субрахунок 203 «Паливо» за місцем зберігання (судну) і на початку наступного рейсу списується на рахунок 23 «Виробництво».

Облік надходження на судно запасних частин і їх списання здійснюється в інвентарній книзі судна в порядку, встановленому для обліку судового інвентарю. Списання запасних частин на витрати по поточному ремонту суден проводиться по мірі фактичного використання їх для заміни зношених або пошкоджених деталей судових машин і механізмів. Вартість запасних частин, відпущених зі складів для ремонту берегового обладнання (вантажно-розвантажувальних машин тощо) списуються безпосередньо на витрати по ремонту.

При перевірці матеріальних витрат аудиторю потрібно перевірити рух матеріальних цінностей, які обліковуються на рахунках другого класу та визначити їх кінцеве сальдо. По рахунках, на яких виявлено розбіжності даних, потрібно вивести їх обороти в розрізі синтетичного і аналітичного обліку.

При проведенні аудиторської перевірки амортизаційних відрахувань необхідно вивчити правильність та обґрунтованість нарахування зносу відповідно до обраного методу на підприємстві. При перевірці амортизації рухомого складу флоту також необхідно звернути увагу на випадки збільшення балансової вартості об'єктів основних засобів. Крім цього, потрібно перевірити суми амортизаційних відрахувань у розрізі об'єктів синтетичного та аналітичного обліку.

Практика проведення аудиторських перевірок дозволяє виділити основні напрямки і процедури перевірки нарахування амортизації основних засобів на підприємствах водного транспорту, а саме:

- здійснити деталізацію в обліку ремонтних робіт, пов'язаних з основними засобами, їх модернізацією, технічним обслуговуванням та експлуатацією устаткування;
- розподілити основні засоби за складом, призначенням і приналежністю по кожному з етапів процесу надання транспортних послуг по перевезенню вантажів;
- перевірити застосування норм зносу основних засобів, відповідно до діючих;
- перевірити правильність та обґрунтованість використання різних методів нарахування амортизації;
- перевірити правильність відображення нарахованих амортизаційних відрахувань основних засобів у первинних документах та регістрах обліку.

Використання запропонованих процедур у процесі перевірки дозволяє визначити та обґрунтувати віднесення витрат і включення амортизаційних відрахувань до собівартості виконаних робіт та наданих послуг підприємствами водного транспорту.

У процесі перевірки правильності нарахування амортизації, аудиторю потрібні власні розрахункові дані, з метою подальшого зіставлення їх із фактичними розрахунками амортизації підприємства.

Для перевірки правильності віднесення амортизаційних відрахувань до витрат та відображення їх в обліку, потрібно виділити основні засоби, які відносяться до основного виду діяльності підприємств водного транспорту та визначити ті, які опосередковано приймають участь у формуванні собівартості вантажних перевезень. У даному випадку нас цікавлять амортизаційні відрахування по встановленим нормам від початкової вартості суден, такелажу, інвентарю, та іншого судового устаткування, що знаходиться на суднах і які відносяться до основних засобів. Слід пам'ятати, що амортизація також нараховується на вартість суден, які перебувають на різних видах ремонту та на тимчасовому відстої.

На основні засоби та інші необоротні активи, що задіяні у формуванні собівартості вантажних перевезень, знос відноситься на витратний рахунок 23 «Виробництво». Якщо основні засоби напряму не задіяні в основній діяльності судноплавних компаній, то витрати на їх експлуатацію не включаються до собівартості вантажних перевезень, а підлягають списанню на рахунки 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут».

Слід зазначити, що в процесі перевірки потрібно встановити належність основних засобів до конкретних видів діяльності на підприємстві та визначити ступінь їх використання з метою виділення сум амортизаційних відрахувань та витрат на їх утримання, які відносяться до собівартості транспортних послуг. Це необхідно, щоб уникнути завищення собівартості перевезень, тому що не всі об'єкти основних засобів використовуються у процесі надання послуг по перевезенню вантажів і витрати на їх утримання та амортизаційні відрахування не повинні належати до собівартості транспортних послуг.

Наступний крок аудиторської перевірки витрат об'єднує у собі перевірку декількох специфічних для галузі водного транспорту статей витрат, що безпосередньо пов'язані з формуванням собівартості вантажних перевезень та на які аудиторю потрібно звернути увагу. До таких основних витрат належать судові, портові та інші збори, які є платою за надані суднам умови для безпечного заходу в порт, стоянки в порту і виходу із нього, а також інші витрати судна під час його перебування в порту. Такі портові послуги включають у себе витрати на оплату стивідорних робіт, послуг буксирів, бункера, продовольства і судового постачання, швартові операції, а також агентські, тальманські та інші послуги.

Обов'язкові портові збори стягуються у твердих сумах, ставки яких встановлюються на законодавчому рівні. Це єдина стаття витрат, яка не залежить від волі будь-якої із сторін. Порту не потрібно мати додаткових підтверджень надання послуг судну для вимоги оплатити портові збори, окрім самого факту заходу судна, у свою чергу, судну для оплати зборів достатньо лише факту заходу в порт. Варто зазначити, що функцію документа, який підтверджує факт надання судну послуг, оплачуваних портовими зборами, виконує дисбурсментський рахунок, а отже використовується як первинний документ бухгалтерського обліку.

Усі інші витрати, пов'язані із перебуванням судна в порту, відображаються у дисбурсментському рахунку, але, на відміну від витрат на оплату обов'язкових зборів, стягнених за твердими тари-

фами, мають бути підтвержені виправдувальними документами, завіреними капітаном судна.

Іншими словами, дисбурсментський рахунок – це документ, який містить перелік понесених судном витрат в порту, сформований агентом цього судна на підставі пред'явленого йому портом рахунка-фактури і врахованих власних витрат за усіма дисбурсментськими витратами судна, підтвердженими відповідними документами. Факт підтвердження належного надання послуг агентом зазначається відміткою самого судна про прийняття наданих послуг.

Специфічна діяльність судноплавних компаній потребує від аудитора виділення та розмежування вищевказаних витрат та вивчення способу їх відображення в обліку.

Практика діяльності провідних судноплавних компаній показує, що витрати на оплату судових зборів та портових послуг враховуються окремо по кожному судну по фактично отриманим дисбурсментським рахункам, рахункам-фактурам і безпосередньо включаються до собівартості того періоду, до якого вони фактично відносяться незалежно від часу оплати.

Для визначення правильності відображення даних на рахунках обліку при проведенні аудиторської перевірки необхідно проводити зіставлення записів на облікових рахунках судноплавної компанії із записами аудиторської організації.

Висновки з проведеного дослідження. Виконані дослідження щодо особливостей організації та проведення аудиту витрат на підприємствах водного транспорту дають змогу дійти висновку, що аудитору для підвищення ефективності аудиторських процедур необхідно проводити поетапну перевірку основних статей витрат, які включаються до собівартості вантажних перевезень, а саме витрат на оплату праці

плавскладу, матеріальних витрат, амортизаційних відрахувань, та витрат, пов'язаних із перебуванням судна в порту та правильності відображення в обліку господарських операцій, пов'язаних з формуванням собівартості транспортних послуг в судноплавних компаніях.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розробка та впровадження конкретних методичних рекомендацій з організації та проведення аудиту витрат на підприємствах водного транспорту з урахуванням специфіки їх діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білуха М.Т. Курс аудиту : підручник. 2-ге вид., перероб. – К. : «Вища школа» : Т-во «Знання», КОО, 1999. – 574 с.
2. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація : монографія / Н.І. Дорош. – К. : Т-во «Знання», КОО 2001. – 402 с.
3. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація : монографія / О.А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2003. – 260 с.
4. Рудницький С.В. Методологія і організація аудиту / В.С. Рудницький. – Тернопіль : «Економічна наука», 1998. – 196 с.
5. Савченко В.Я. Аудит : навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2002. – 322 с.
6. Бунецька І.М. Методика проведення аудиту витрат на виробництво в умовах фінансової кризи [Електронний ресурс] / І.М. Бунецька. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum.
7. Методика аудиту виробничих витрат [Текст] / Макаренко А.П., Кас'яненко А.В. // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2012. – № 1. – С. 138-142.
8. Методика аудиту витрат на підприємстві / Т.М. Калашник, А.В. Череп [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conference.nuos.edu.ua/catalog/lectureDetail>.
9. Сметанко О.В. Організаційні аспекти проведення аудиторських перевірок на підприємствах різних форм власності // Економіка Крима. – 2005. – № 14. – С. 60-64.
10. Давидов Г.М. Аудит : підручник / Г.М. Давидов, І.Г. Давидов, Ю.Г. Давидов та ін. ; за ред. Г.М. Давидова, М.В. Кужельного. 2-ге вид., переробл., і поповн. – К. : Знання, 2009. – 495 с.

СЕКЦІЯ 7 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 658.155.4

Лисенко О.В.*здобувач кафедри економіки підприємства
Дніпропетровської державної фінансової академії*

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ РЕАЛІЗОВАНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОГО ПЕРІОДУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ

Робота присвячена дослідженню питання фінансової реалізованості операційного періоду на виробництві. Розглянуті різні фінансово-економічні методи рішення проблеми фінансової нереалізованості на окремих кроках розрахунку та методи вирішення цієї ситуації. Досліджено питання спроможності підприємства фінансово забезпечити виробництво на наступний операційний період, тобто питання фінансової реалізованості у контексті короткострокового прогнозування. Також у статті запропоновано вирішення проблеми вирівнювання грошового потоку всередині кожного кроку розрахунку шляхом створення операційного резервного фонду підприємства. Окрім цього, подано математичну модель розрахунку обсягу операційного резервного фонду підприємства.

Ключові слова: фінансова реалізованість, сальдо грошового потоку, ставка дисконту, проект, дохід.

Лысенко Е.В. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ РЕАЛИЗУЕМОСТИ ОПЕРАЦИОННОГО ПЕРИОДА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Работа посвящена исследованию вопроса финансовой реализуемости операционного периода на производстве. Рассмотрены различные финансово-экономические методы решения проблемы финансовой нереализуемости на отдельных шагах расчёта и методы решения данной ситуации. Исследован вопрос способности предприятия финансово обеспечить производство на следующий операционный период, т.е. вопрос финансовой реализуемости в контексте краткосрочного прогнозирования. Также в статье предлагается решение проблемы выравнивания денежного потока в середине каждого шага расчёта путём создания операционного резервного фонда предприятия. Кроме того, в статье предложена математическая модель расчёта операционного резервного фонда предприятия.

Ключевые слова: финансовая реализуемость, сальдо денежного потока, ставка дисконта, проект, доход.

Lysenko O.V. THEORETICAL SUBSTANTIATION OF FINANCIAL MARKETABILITY OF FIRMS' OPERATIONAL PERIOD

The work is dedicated to investigating the problem of an investment project financial marketability. Various financial and economic methods of handling unmarketability on each step of calculation are being taken into consideration. The article scrutinizes the question of a firm's capability to back manufacturing in a forthcoming operational period, i. e. the question of financial marketability in terms of short-term forecasting. Thereby, we also suggest handling with the issue of cash flow leveling within each step of calculation through creation of a firm's intrinsic surplus fund. Besides, the mathematical model for calculation of operating surplus fund amount is being set forward.

Keywords: financial marketability, cash flow net, discount rate, project, income.

Вступ. Річний виробничий план підприємства поділяється на операційні виробничі плани, де операційний період – місяць. Кожен операційний період повинен мати відповідне фінансове та матеріальне забезпечення. Але на певних кроках розрахунку може виникати фінансова та матеріальна нереалізованість операційного періоду [1, с. 25]. Фінансова реалізованість операційного періоду – це забезпеченість фінансовими ресурсами планових показників періоду [2, с. 248]. Виходячи з цього, актуальним є дослідження умов достатнього фінансування та матеріального забезпечення кожного операційного періоду виробничого процесу. Якщо провести певну аналогію, то забезпечення кожного операційного періоду виглядає як інвестиційний проект, який має термін реалізації, розрахований мінімальний обсяг витрат, фінансове забезпечення.

Постановка проблеми та невирішені питання. При оцінюванні ефективності кожного інвестиційного проекту обов'язково враховується можливість учасників проекту забезпечити фінансування реалізації проекту. Аналогічний підхід можна застосувати і до виробничих (операційних) періодів на підприємстві. Та, окрім прогнозування економічних показни-

ків майбутнього операційного періоду і їх ефективності, необхідно й актуально досліджувати питання спроможності підприємства фінансово забезпечити виробництво на наступний операційний період.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню даного питання присвячені роботи багатьох вітчизняних (М.І. Баканов, І.А. Бланк, В.В. Ковалев, Е. Кочович, А.Д. Шеремет і др.) та зарубіжних вчених (Г. Бирман, Дж. К. Ван Хорн, Ендрю С. Гроув, Дж. Котлер, С. Майерс, Р. Стенфілд, Є. Хелферт, М. Еддоус та ін.). Якщо оцінювати операційний період як певний інвестиційний проект (фінансування операційного періоду є короткостроковою інвестицією), то до кожного операційного періоду можна застосовувати оцінювання його фінансової реалізованості таким чином, як це робиться при оцінюванні інвестиційних проектів [3, с. 249, 256]. Як правило, під фінансовою реалізованістю проекту розуміють забезпеченість фінансовими ресурсами планових показників проекту [2, с. 248].

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження умов достатнього фінансування операційного періоду на підприємстві. У цій роботі поставлено такі завдання: формування поняття фінансової реалізова-

ності операційного періоду та вимог її досягнення; дослідження методів, якими вирішується проблема фінансової реалізованості операційного періоду.

Виклад основного матеріалу. Фінансова реалізованість – це формування такої структури фінансових надходжень та фінансових витрат операційного періоду на кожному кроці розрахунку, при якій в наявності є достатня кількість коштів для забезпечення потреб операційного періоду. Якщо не враховувати ризики, то достатньою умовою фінансової реалізованості операційного періоду є невід’ємність на кожному кроці розрахунку розміру накопиченого грошового потоку від операційної діяльності CF_m [4, с. 143]: $CF_m = F_1 + F_2 + \dots + F_m \geq 0$ (1)

Де F_m ($i=1, m$) – сумарне сальдо грошового потоку від операційної діяльності на кроці i ; CF_i – об’єм обмежених фінансових ресурсів на кроці i .

Проблема фінансової реалізованості операційного періоду, як правило, вирішується такими методами.

Перший метод. Операційний період на виробництві розглядається як певний інвестиційний проект. Керівницькі рішення приймаються в умовах неоднозначності, це породжує неточність і ризики. Ризики – це можливість відхилень показників від передбачених проектом їх середніх значень. Наявність чи відсутність ризику у будь-якому сценарії розвитку проекту визначається за обсягом та знаком відхилень. Тоді оцінка ризику неефективності проекту (операційного періоду) – це сумарна вірогідність сценаріїв, де інтегральний ефект чистого зведеного прибутку стає від’ємним. Умова фінансової реалізованості проекту (операційного періоду) – це наявність достатньої кількості коштів задля забезпечення продовження проекту на кожному кроці його реалізації [5, с. 27].

Фінансова реалізованість – показник, який характеризує наявність фінансових можливостей для реалізації проекту (операційного періоду). Її умовою є додатність на кожному кроці розрахунку обсягу накопиченого сальдо грошового потоку [5, с. 29].

$$\sum_{i=1}^m F_i > 0,$$

де F_i – сумарне сальдо грошового потоку від інвестиційної, операційної та фінансової діяльності на кроці i . У випадку операційного періоду – це буде сумарне сальдо грошового потоку від операційної діяльності. Якщо проект виявляється фінансово нереалізованим, схема фінансування коригується. При цьому задачі фінансової реалізованості вирішуються розподілом обмежених ресурсів по роботах проекту і в часі. Цей підхід є значно ускладненим, тому що виробничі цикли є сталими, та оперативно їх коригувати складно.

Другий метод полягає у тому, що операційний період знову розглядається як інвестиційний проект, який може розвиватися за певною множиною сценаріїв. Тоді обсяг коштів, необхідних для забезпечення операційного періоду, розраховується з використанням дисконтування грошових потоків та їх розподілу всередині кроку розрахунку. Розрахунок проводиться шляхом множення кожного елементу обсягів грошових потоків D_j не тільки на коефіцієнт дисконтування K_d , але і на коефіцієнт розподілу K [1, с. 69]. Дисконтування враховує фактор часу при розрахунку обсягів грошових потоків. Розподіл різних параметрів всередині кроку розрахунку враховується на основі розрахунку коефіцієнту розподілу. Основним економічним нормативом, який використовується при дисконтуванні є норма дисконту (r),

яка відображається у долях одиниці чи відсотках за рік [6, с. 225]. Дисконтування грошового потоку D_n на j -ому кроці розрахунку здійснюється шляхом множення його на коефіцієнт дисконтування K_d :

$$K_d = \frac{1}{(1+r)^{j-t_0}}, \quad (2)$$

де r – норма дисконту; t_j – початок j -го кроку; t_0 – момент приведення;

Важливим показником ефективності проекту є Чиста приведена вартість (ЧПВ) [4, с. 417]

$$ЧПВ = \sum_j D_n * K_j.$$

Якщо норма дисконту r трактується як безперервна, проект, який передбачав одночасні (в момент приведення $t=t_0$) інвестиції та рівномірне безперервне отримання доходів з певною інтенсивністю, розглядається як граничний, між ефективним та неефективним. Така трактовка використовується у розрахунках у «безперервному часі» при аналітичному оцінюванні ефективності проекту на основі безперервних грошових потоків [6, с. 235-239]. У цьому разі коефіцієнт дисконтування (в момент t_0) для витрат, результатів та ефектів на малому інтервалі ($t+\Delta t$), розраховується таким чином:

1) якщо потік сконцентровано на початку інтервалу [6, с. 233]: $K_d = e^{-r(t-t_0)}$;

2) якщо потік сконцентровано на кінці інтервалу [6, с. 234]: $K_d = e^{-r(t+\Delta t-t_0)}$.

При розрахунку показників ЧПВ з урахуванням фактору часу (в тих випадках, коли $r * \Delta j > 1$ r – норма дисконту, Δj – тривалість кроку розрахунку в роках) при дисконтуванні грошових потоків враховується їх розподіл усередині операційного кроку. Для цього здійснюється перерахунок шляхом множення кожного елементу грошового потоку D_j не тільки на коефіцієнт дисконтування K_d , але і на коефіцієнт розподілу K_p . Перший із цих коефіцієнтів трансформує значення грошового потоку D_j від моменту часу t_j (кінця j -го кроку) до моменту t_0 , а другий враховує розподіл доходів та витрат (ефектів) j -го кроку. Такі розрахунки здійснюються двома способами. При першому – коефіцієнт дисконтування відноситься до початку j -го кроку. При другому – коефіцієнт дисконтування відноситься до j -го кроку. В обох випадках K_d розраховується за формулою (2). У першому випадку t_j відноситься до початку кроку і коефіцієнт розподілу K_p враховує те, що частина грошового потоку D_j має місце не на початку кроку розрахунку, а пізніше, тому коефіцієнт розподілу не має перевищувати одиницю. В другому випадку – t_j має відношення до кінця кроку, коефіцієнт розподілу враховує те, що частина грошового потоку D_j має місце не в кінці кроку розрахунку, а раніше, тому коефіцієнт розподілу – не менше одиниці. Розрахункові формули для коефіцієнту розподілу K_p розрізняються залежно від характеру розподілу грошового потоку всередині j -го кроку розрахунку.

1. Потік сконцентровано на початку j -го кроку (напр., капіталовкладення, займи): I спосіб: $K_p=1$. II спосіб: $K_p = (1+r)^{\Delta j}$.

2. Потік сконцентровано у кінці j -го кроку розрахунку (напр., виплата частини основного боргу): I спосіб: $K_p = (1+r)^{-\Delta j}$. II спосіб: $K_p = 1$.

3. Потік розподілено рівномірно всередині j -го кроку [6, с. 216]:

$$\text{I спосіб: } K_p = 1 - \frac{r * \Delta j}{2}, \text{ так як } y_j = \frac{1 - (1+r)^{-\Delta j}}{\Delta j * \ln(1+r)}.$$

$$\text{II спосіб: } K_p = 1 + \frac{r * \Delta j}{2}, \text{ так як } y_j = \frac{(1+r)^{\Delta j} - 1}{\Delta j * \ln(1+r)}.$$

4. Із загального обсягу витрат, результатів і ефек-

тів деяка частка d_s здійснюється в момент S_1 : I способом:

$$K_p = \sum_{i=1}^{N_j} d_i(1+r)^{st-i} \quad \text{II способом: } K_p = \sum_{i=1}^{N_j} d_i(1+r)^{N_j-si}$$

Розглянемо приклад розрахунку обсягу грошового потоку та показників ефективності проекту з урахуванням коефіцієнту розподілу, розрахованого за способом 1 (табл. 1), та за способом II (табл. 2) [1, с. 73].

На практиці обидва способи демонструють майже однакові результати. Але цей метод при прогнозуванні показників наступного операційного періоду не може бути використаним, тому що прогнозувати розподілення грошових потоків на початку чи в середині, чи наприкінці періоду майже неможливо. Це значно підвищить ризики та їх грошове покриття при операційному плануванні.

Третій метод. Питання нестачі коштів всередині виробничого періоду, найчастіше, вирішується розміщенням на розрахунковому рахунку певної суми (цільового сальдо коштів) [6, с. 460]. Для забезпечення витрат i -го періоду таких коштів може бути достатньо. Але трапляються ситуації, коли виникає часовий проміжок між необхідністю обов'язкових виплат та відстрочкою платежів. Таку нестачу коштів всередині періоду підприємства можуть відновлювати такими відомими засобами: короткостроковими кредитами та збільшенням суми цільового сальдо коштів на розрахунковому рахунку,

а також вилученням коштів зі страхового фонду грошових активів. Але ці засоби не завжди можна реалізувати. Тому запропоновано такий підхід до вирішення задачі фінансової реалізованості операційного періоду: створювати внутрішній резервний фонд підприємства як засіб вирівнювання грошового потоку всередині кожного кроку розрахунку. Він буде включати у себе початковий резервний фонд (нульовий) RF_0 , тобто страховий запас грошових активів, та операційний резервний фонд ORF. Важливою є задача розрахунку обсягу операційного резервного фонду задля зниження ризику нестачі коштів всередині виробничого періоду.

Аналізуючи характеристики грошового потоку підприємства, можна сформулювати математичну модель внутрішнього резервного фонду підприємства та операційного резервного фонду як його частини умови створення такого фонду та принципи його функціонування і поповнення.

Необхідною умовою створення внутрішнього резервного фонду RF є додатне сальдо грошового потоку підприємства на кожному кроці або на більшості кроків розрахунку. $DP_i > 0$, $i \in [1, n]$. З іншого боку, обсяг внутрішнього резервного фонду не може бути необмежено великим. Отже, обсяг внутрішнього резервного фонду повинен мати певне граничне значення. У такому разі математичну модель внутріш-

Таблиця 1

Розрахунок обсягу грошового потоку та показників ефективності проекту з урахуванням коефіцієнту розподілу, розрахованого за способом 1

№	Показники	Крок розрахунку							Σ
		0	1	2	3	4	5	6	
1.	Грошовий потік від операційної діяльності D_0	-	85	120	125	100	80	80	590
2.	Коеф. розподілу $K_p = 1 - \frac{0,12 \cdot 1}{2} = 0,94$		0,94	0,94	0,94	0,94	0,94	0,94	
3.	Грошовий потік від інвестиційної діяльності D_n	-250	-70			-80		-80	-400
4.	Коеф. розподілу для інвест. діяльн. $K_n = 1$	1	1			1		1	
5.	Сальдо сумарного потоку (ст1*ст2+ст3*ст4)	-250	9,9	112,8	117,5	14,0	42,6	-4,8	42
6.	Коефіцієнт дисконтування $r=15\%$)	1	0,893	0,797	0,712	0,636	0,567	0,507	-
7.	Дисконтоване сальдо сумарного потоку	-250	8,8	89,9	83,8	8,9	42,6	-2,4	-18,4
8.	Показники ефективності	ЧПС= -18,4		ВНД=13,3%		ИД<0			

Проект не є ефективним.

Таблиця 2

Розрахунок обсягу грошового потоку та показників ефективності проекту з урахуванням коефіцієнту розподілу, розрахованого за способом 2

№	Показники	Крок розрахунку							Σ
		0	1	2	3	4	5	6	
1.	Грошовий потік від операційної діяльності D_0	-	85	120	125	100	80	80	590
2.	Коеф. розподілу $K_p = 1 - \frac{0,12 \cdot 1}{2} = 0,94$		1,06	1,06	1,06	1,06	1,06	1,06	
3.	Грошовий потік від інвестиційної діяльності D_n	-250	-70			-80		-80	-400
4.	Коеф. розподілу для інвест. діяльн. $K_n = 1$	1,12	1,12			1,12		1,12	
5.	Сальдо сумарного потоку (ст1*ст2+ст3*ст4)	-280	11,7	127,2	132,5	16,4	84,8	-4,8	88,8
6.	Коефіцієнт дисконтування $r=15\%$)	1	0,893	0,797	0,712	0,636	0,567	0,507	-
7.	Дисконтоване сальдо сумарного потоку	-280	10,4	102,4	94,3	10,8	48,1	-2,4	-17,9
8.	Показники ефективності	ЧПС= -17,9		ВНД=13,3%		ИД<0			

нього резервного фонду можна зобразити у вигляді такої цільової функції: $RF = \lim_{i \rightarrow n} (RF_{i0} + ORF_i)$.

де RF – обсяг страхового резервного фонду;

RF_{i0} – внутрішній початковий (нульовий) резервний фонд, тобто внутрішній страховий запас активів підприємства всередині i -го виробничого періоду;

ORF_i – операційний резервний фонд, призначений для вирівнювання витрат коштів всередині i -го виробничого періоду $i \in [1, n]$.

Так як обсяг страхового запасу активів підприємства є визначеним та постійним у кожному конкретному періоді i ($RF_{i0} = const$), то має місце така система рівнянь, яка відображає математичну модель внутрішнього резервного фонду та необхідну умову його створення:

$$\begin{cases} RF_i = RF_{i0} + \lim_{i \rightarrow n} ORF_i \\ DP_i > 0, m.e. D_i - Z_i > 0 \end{cases}$$

Використання операційного резервного фонду допоможе вирівняти лаги між припливом та відтоком коштів всередині періоду. Тому важливою є задача розрахунку обсягу операційного резервного фонду задля зниження ризику нестачі коштів всередині виробничого періоду.

Висновки з проведеного дослідження:

1. Сформульовано поняття фінансової реалізованості операційного періоду. Фінансова реалізованість операційного періоду – це формування такої структури фінансових надходжень та фінансових витрат операційного періоду на кожному кроці розрахунку, при якій у наявності є достатня кількість коштів для забезпечення потреб операційного періоду.

2. Розглянуто три підходи до вирішення проблеми фінансової реалізованості операційного періоду. Перший підхід: операційний період розглядається з точки зору інвестиційного проекту. Задачі фінансової реалізованості вирішуються збалансуванням доходів та витрат, синхронізацією їх у часі та по роботах проекту. Другий підхід полягає в тому, що операційний період знову розглядається як інвестиційний проект, який може розвиватися за певною множиною сценаріїв. Тоді обсяг коштів, необхідних для забезпечення операційного періоду розраховується з використанням дисконтування грошових потоків та їх розподілу всередині кроку розрахунку. Розрахунок проводиться шляхом множення кожного елементу обсягів грошових потоків

Д_і не тільки на коефіцієнт дисконтування K_d , але і на коефіцієнт розподілу K . Але цей метод при прогнозуванні показників наступного операційного періоду не може бути використаним, тому що прогнозувати розподілення грошових потоків на початку чи в середині, чи наприкінці операційного періоду майже неможливо. Третій підхід: питання нестачі коштів всередині виробничого періоду вирішується розміщенням на розрахунковому рахунку певної суми (цільового сальдо коштів). Але ці засоби не завжди можна реалізувати через відсутність можливості взяти короткостроковий кредит чи відсутність власних коштів.

3. Запропоновано такий підхід для вирішення проблеми вирівнювання грошового потоку всередині кожного кроку розрахунку. Для цього пропонується створювати внутрішній резервний фонд підприємства. Він буде включати в себе початковий резервний фонд (нульовий) RF_{i0} , тобто страховий запас грошових активів, та операційний резервний фонд ORF . Сформульовано математичну модель внутрішнього резервного фонду підприємства. Використання операційного резервного фонду допоможе вирівняти лаги між припливом та відтоком коштів всередині періоду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лысенко Е.В. Оценка эффективности инвестиционного проекта на основе принципа учёта фактора времени / Е.В. Лысенко, Е.Р. Тянь // Современный научный вестник : Научно-теоретический и практический журнал / ред. кол. Н.Х. Корецкий [и др.]. – Д. : Руснаучкнига, 2012. – С. 68-75. – (Серия : Экономические науки. Государственное управление ; № 4 (116) 2012).
2. Управление проектами / [под ред. Шапиро В.Д. и др.]. – СПб. : ДваТри, 1996. – 610 с.
3. Хелферт Э. Техника финансового анализа [10-е изд.] / Хелферт Э. – СПб. : Питер, 2003. – 640 с.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент [изд. 2-е, перераб. и доп.] / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 655 с.
5. Лысенко Е.В. Анализ финансовой реализуемости инвестиционного проекта / Е.В. Лысенко, Е.Р. Тянь // Современный научный вестник : Научно-теоретический и практический журнал / ред. кол. Н.Х. Корецкий [и др.]. – Д. : Руснаучкнига, 2012. – С. 25-32. – (Серия : Экономические науки. Педагогические науки ; № 5 (117) 2012).
6. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика [2-е изд., перераб. и доп.] / В.В. Ковалев. – М. : ТК Велби, изд. Проспект, 2007. – 1024 с.

УДК 336.2

Макаренко В.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, податків та страхової справи
Криворізького економічного інституту***Карбан В.П.***студент
Криворізького економічного інституту*

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ, СТРУКТУРИ ДЕРЖАВНОГО ТА ГАРАНТОВАНОГО БОРГУ ТА ЙОГО ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ З ВВП

У статті проаналізовано динаміку та структуру державного та гарантованого боргу України з 1992 по 2014 р. Досліджено взаємозв'язок та взаємозв'язок динаміки державного боргу і ВВП. Для визначення взаємозв'язку між досліджуваними показниками застосовано парний та багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз та метод кусочно-лінійної апроксимації. Встановлено циклічний взаємозв'язок державного та гарантованого боргу із ВВП. Проведено порівняльний кореляційно-регресійний аналіз державного та гарантованого боргу за дев'ять місяців 2014 р. в національній та іноземній валютах.

Ключові слова: державний борг, гарантований борг, валовий внутрішній продукт, внутрішній державний борг, зовнішній державний борг, кореляційно-регресійний аналіз, коефіцієнт детермінації.

Макаренко В.А., Карбан В.П. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ, СТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И ГАРАНТИРОВАННОГО ДОЛГА И ЕГО ВЗАИМОСВЯЗИ С ВВП

В статье проанализированы динамика и структура государственного и гарантированного долга Украины с 1992 по 2014 г. Исследовано взаимовлияние и взаимосвязь динамики государственного долга и ВВП. Для определения взаимосвязи между исследуемыми показателями применены парный и многофакторный корреляционно-регрессионный анализ и метод кусочно-линейной аппроксимации. Установлена циклическая взаимосвязь государственного и гарантированного долга и ВВП. Проведен сравнительный корреляционно-регрессионный анализ государственного и гарантированного долга за девять месяцев 2014 г. в национальной и иностранной валютах.

Ключевые слова: государственный долг, гарантированный долг, валовой внутренний продукт, внутренний государственный долг, внешний государственный долг, корреляционно-регрессионный анализ, коэффициент детерминации.

Makarenko V.O., Karban V.P. ANALYSIS OF THE DYNAMICS, STRUCTURE PUBLIC AND PUBLICLY GUARANTEED DEBT AND ITS INTERRELATION WITH GDP

The article analyzes the dynamics and structure of public and publicly guaranteed debt of Ukraine from 1992 to 2014 years. Investigated the relationship dynamics of public debt to GDP. To determine the relationship between the studied parameters applied double and multivariate regression analysis and the method of piecewise linear approximation. Cyclic relationship established public and publicly guaranteed debt to GDP. Conducted comparative analysis of correlation and regression public and publicly guaranteed debt in the first nine months of 2014 in national and foreign currencies.

Keywords: public debt, guaranteed debt, gross domestic product, domestic public debt, foreign debt, correlation and regression analysis, coefficient of determination.

Постановка проблеми. Кризовий період економіки України та збільшення бюджетного дефіциту вимагають активного залучення інституту державного кредиту для покриття негативного балансу. Існування державного боргу потребує раціонального підходу до його формування, обслуговування та накопичення. Проблема зростання державного боргу обов'язково позначається на економічному стані країни. Нераціональне використання залучених ресурсів, безсистемне накопичення державного боргу несе за собою значні загрози у вигляді інфляції та дефолту. Важливим завданням уряду є оптимізація державного боргу та оптимізація межі державного боргу щодо ВВП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми державного боргу присвячені праці західних науковців, а саме: Р. Барро, Дж. Бьюкенена, А. Лернера, Р. Масгрейва та ін. В Україні цій проблемі приділяли увагу: у контексті зовнішніх запозичень – А. Сендерович, Г. Ігнатова, В. Оспіщев; внутрішніх зобов'язань – С. Силантьєв; середовище розвитку державного боргу досліджували В. Андрущенко та В. Федосова; оцінку впливу валютних ризиків та вартість державних запозичень досліджував В. Башко; значення та місце державного боргу в умовах ринкової трансформації економіки України розкрив В. Козюк.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні відсутнє комплексне дослідження динаміки та структури державного боргу України з початку накопичення. Раніше не було встановлено взаємозв'язок державного та гарантованого боргу із ВВП за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Аналіз структури та динаміки державного боргу, вивчення характеристики зв'язку між державним боргом та валовим внутрішнім продуктом України кореляційно-регресійним методом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дефіцит державного бюджету є об'єктивною в сучасних умовах причиною існування державного боргу. Найбільш доцільним способом фінансування бюджетного дефіциту на сьогодні є застосування державного кредиту, так як інші способи, зокрема, емісія грошей Національним банком, призводить до посилення інфляційних процесів в економіці. Акумуляовані вільні фінансові ресурси спрямовуються для задоволення державних потреб. Застосування інституту державного кредиту є важливим важелем регулювання та стабілізації економіки в період криз, для здійснення реформ тощо. За допомогою державного кредиту може нагромаджуватися основний капітал, що створюватиме новий дохід у майбутньому. Раці-

ональне використання залучених коштів приносить позитивні результати для розвитку національного господарства та забезпечення розширеного виробництва, також держава може виступати в особі гаранта позичання, внаслідок чого з'являється державний гарантований борг. Незважаючи на те що позичальником у цьому випадку є суб'єкти господарської системи держави-гаранта, на саму державу лягає велика відповідальність, яка посилюється у періоди виробничих спадів. Тому державний борг потрібно розглядати в сукупності із гарантованим, що дозволить об'єктивніше аналізувати вплив запозичень на економіку України.

У високорозвинених країнах з ринковою економікою запозичення коштів є невід'ємним аспектом стабільності економічного розвитку держави. В той же час для країн, що розвиваються, запозичення є життєво необхідним фактором економічного зростання.

Безсистемний підхід до формування державного боргу та нераціональне використання позикових коштів призводить до подорожчання обслуговування державного боргу і навіть до дефолту. Прикладом нераціонального використання кредитних грошей є так зване «проїдання» кредиту. Ефективність застосування державного кредиту також залежить від способу залучення позикових надходжень. Як відомо, держава може залучати кошти всередині країни, шляхом випуску облігацій внутрішньодержавних позик та казначейських зобов'язань, а також за кордоном, за допомогою облігацій зовнішньодержавної позики та іноземних кредитів (фінансової допомоги) від інших держав та фінансових установ.

Важливе місце в дослідженні проблеми державного боргу займає аналіз його структури. Значне перевищення зовнішнього боргу в структурі сукупного спричинює відтік капіталу за кордон та збільшує фінансову залежність перед іноземними суб'єктами кредитних відносин, які ставлять певні вимоги перед позичальниками, що не завжди вигідно для держави. У зв'язку з цим перед урядами країни та центральними банками постає завдання ефективного формування структури державного боргу, зокрема, збільшення частки внутрішнього боргу у структурі державного та гарантованого боргу. Саме тому вивчення структури є одним із пріоритетних аспектів дослідження державних запозичень. Не менш важливим є аналіз динаміки державного боргу, що дає змогу відстежувати та прогнозувати тенденцію даного показника.

Історія формування державного боргу України є типовим прикладом для країн з перехідною економікою. Перші запозичення України були здійснені залученням іноземних кредитів. Так, у 1992–1994 рр. склад державного боргу переважно формувався за рахунок зовнішнього. Вже у перші роки борг швидко зростає. Проте таке зростання (у 1992–1993 рр. величина зростання державного боргу сягнула 915% – з 396 млн. дол. США до

3624 млн. дол. відповідно) не має економічного підґрунтя і носить технічний характер, що пов'язаний із початком накопичення боргу.

У 1994 р. Україна розпочинає активну співпрацю з бреттон-вудськими інститутами, що в подальшому стає причиною збільшення державного боргу за рахунок закордонних кредитів. У 1995 р. в Україні вперше випускаються облігації внутрішньодержавної позики, з цього часу вони складають найбільшу частину державного внутрішнього боргу. А тому в цьому році частка внутрішнього боргу вже склала 39%. До 1995 р. частка внутрішнього боргу була дуже незначною відносно загального. Проте вже в 1996 р. вона знижується до 19%. У 1997 р. державний борг зростає на 31% – з 10,9 млрд. до 14,3 млрд. дол. відповідно. У кризовий період 1998–2000 рр. державний та гарантований зовнішній борг досяг 39,13% у відношенні до ВВП. Одночасно відбувається збільшення частки зовнішнього боргу на 9% у 1998 р. і на 5% у 1999 р. Протягом всього періоду накопичення боргу відношення зовнішнього державного та гарантованого боргу до ВВП знаходилося в економічно безпечних рамках. Найбільшим це відношення було в кризовий період економіки України – 1999 р. У часи стрімкого економічного розвитку 2003–2008 рр. це відношення мало чітку спадну тенденцію. З 2010 до 2013 р. відношення державного та гарантованого зовнішнього боргу до ВВП демонструвало певну стабільність, що ілюструє наступна таблиця.

Для більшої наочності наводимо гістограму:

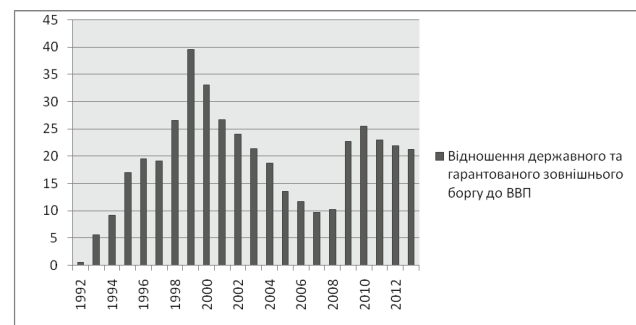


Рис. 1. Відношення державного та гарантованого боргу до ВВП, %

Розглянемо динаміку державного та гарантованого боргу протягом усього періоду його накопичення (рис. 2). Розрахунок показників динаміки дасть нам змогу проаналізувати розвиток державного та гарантованого боргу у часі. Для розрахунку динаміки використаємо коефіцієнти ланцюгового зростання.

З наведеного графіку зрозуміло, що державний борг України протягом усієї його історії формування у більшості випадків зростає. Постійне накопичення державного боргу України тягне за собою зростання витрат на обслуговування боргу, що значно ускладнює вихід України з боргової ями.

Таблиця 1

Відношення державного та гарантованого зовнішнього боргу до ВВП

Рік	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
% ВВП	0,53	5,52	9,18	17,04	19,57	19,14	26,48	39,52	33,10
Рік	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
% ВВП	26,61	24,04	21,33	18,72	13,55	11,74	9,70	10,27	
Рік	2009	2010	2011	2012	2013				
% ВВП	22,73	25,48	22,93	21,92	21,12				

Дані взяті з джерел [2; 3]

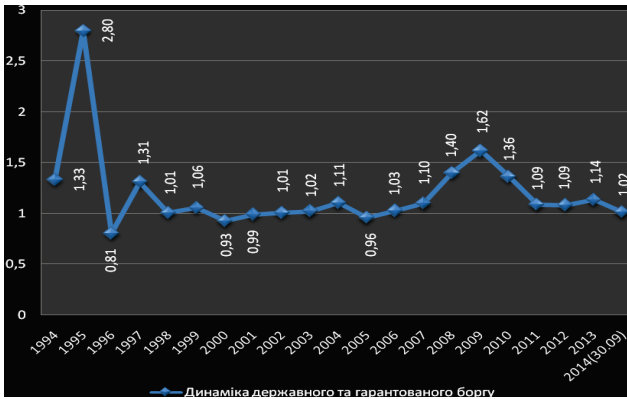


Рис. 2. Динаміка державного та гарантованого боргу

Загальновідомо, що майже всі економічні явища пов'язані між собою. Накопичення державного боргу України не може не впливати на макроекономічні показники, зокрема, на валовий внутрішній продукт. На наш погляд, застосування інституту державного кредиту може бути використано набагато ефективніше, якщо будуть отримані характеристики взаємозв'язків між державним боргом та ВВП. Встановлення таких зв'язків дасть змогу проаналізувати результат такого взаємовпливу одного економічного явища на інше та спрогнозувати їх подальші зміни.

Серед багатьох методів моделювання доцільно, на нашу думку, обрати кореляційно-регресійний метод на основі факторного взаємозв'язку результативних ознак, оскільки використання цього методу дасть можливість підвищити точність розрахунків при вирішенні задач управління державним боргом як стратегічного, так і тактичного прогнозування. Для проведення кореляційного аналізу виділимо показник впливу та результуючий показник. Спочатку оберемо показником впливу державний борг, а залежним показником – рівень ВВП. Для проведення кореляційно-регресійного аналізу зазвичай застосовують графічний та кількісний методи. Графічний метод полягає у побудові поля кореляції. Для кількісного методу розраховують коефіцієнт кореляції та рівняння регресії. На основі отриманих результатів роблять висновки про тісноту залежності між показниками.

На основі зібраних статистичних даних будемо поле кореляції, що дає змогу графічно оцінити тісноту зв'язку між показниками. Для проведення кореляційно-регресійного аналізу використовуватимемо показник зовнішнього та гарантованого державного боргу, як запозичення, що можуть відображати у зв'язку із ВВП їх вплив на розвиток національної економіки, як відосблений капітал, що не має попереднього впливу на економічну ситуацію в середині самої держави.

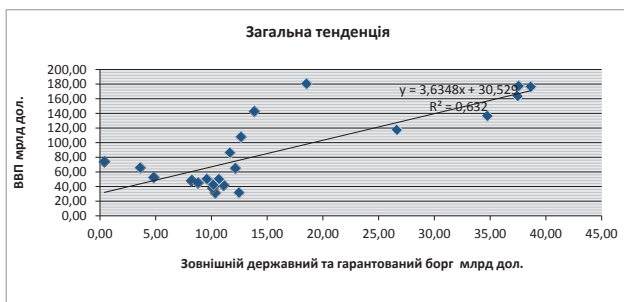


Рис. 3. Графік тенденції боргу та ВВП

За напрямком емпіричної лінії регресії встановлюємо характер зв'язку. Як бачимо, емпірична лінія спрямована праворуч і вгору – це означає, що залежність між показником пряма. За формою емпіричної лінії визначається форма взаємозв'язку. В даному випадку можна зробити висновок про те, що форма взаємозв'язку є прямолінійною. На основі проведення розрахунку коефіцієнта кореляції та рівняння регресії було отримано наступні значення: r (коефіцієнт кореляції) = 0,7949. На основі отриманого значення можна проаналізувати характер зв'язку та його тісноту, використовуючи шкалу Чеддока [1, с. 127], як відомо, оскільки r (0,7949) ≥ 0 , то зв'язок позитивний (прямий), тобто із збільшенням (зменшенням) фактора впливу, відповідно, збільшується (зменшується) залежний показник. Відповідно до даної шкали, зв'язок між державним боргом та ВВП України є стійким та високим. Оскільки взаємозв'язок між показниками прямолінійний, то рівнянням регресії буде пряма. Провівши відповідні розрахунки, було отримано наступне рівняння регресії: $y = 3,6348x + 30,52$, де x – зовнішній державний та гарантований борг (млрд. дол.), y – ВВП (млрд. дол.)

Для того щоб визначити, чи можна застосовувати дане рівняння на практиці, оцінюємо адекватність отриманого рівняння за допомогою коефіцієнта детермінації: $R = r^2 * 100\%$ (1).

Отримуємо значення: $R = 63,2\%$, так як $R > 50\%$ – рівняння адекватне – може застосовуватися на практиці, отриманий показник детермінації підтверджує адекватність рівняння і свідчить про те, що фактор впливу x (зовнішній державний та гарантований борг) в 63,2% випадків призводить до зміни залежного показника (валового внутрішнього продукту). Проте дану модель можна вважати адекватною лише з певними припущеннями, так як вона не враховує циклічність зміни характеру зв'язку між факторами та досить наближено описує реальну ситуацію. Покращити отриманий результат можна, скориставшись методом апроксимації, розподіливши криву взаємозв'язку ВВП і державного боргу на ламані ділянки. Отримані ділянки визначатимуть тісноту взаємозв'язку між показниками на певному відрізку кривої, в якому особливо чітко простежується частинна тенденція. Визначимо основні ділянки загальної тенденції, на яких простежується чітка частинна тенденція. Для наочності виконаємо графічну побудову та проведемо відповідні розрахунки, результати яких наведемо нижче.

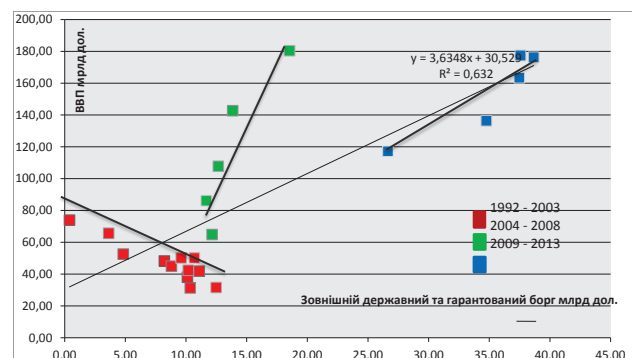


Рис. 4. Апроксимація графіка загальної тенденції

Застосуємо процедуру кореляційно-регресійного аналізу послідовно для кожної з ділянок:

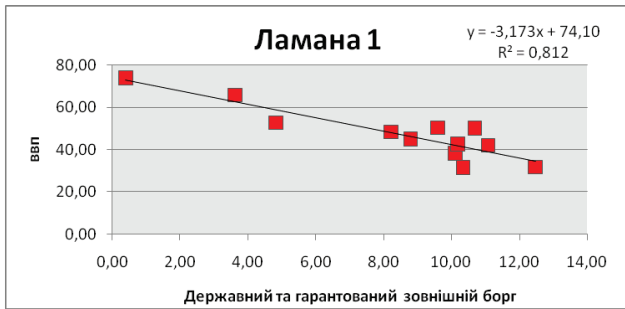


Рис. 5. Ламана № 1 загальної тенденції

Як бачимо, на першій ділянці характер зв'язку між факторами тісний та обернений, при чому тіснота взаємозв'язку в даному випадку вища, ніж в загальній тенденції динаміки показників. Варто зазначити, що на даному відрізку загальної тенденції накопичення державного боргу має кризовий характер. Кризовий період цього відрізка часу пояснюється важкими трансформаційними процесами в економіці України, частково втратою економічних зв'язків із колишніми республіками Радянського Союзу та повільним переходом від планової до ринкової економіки.

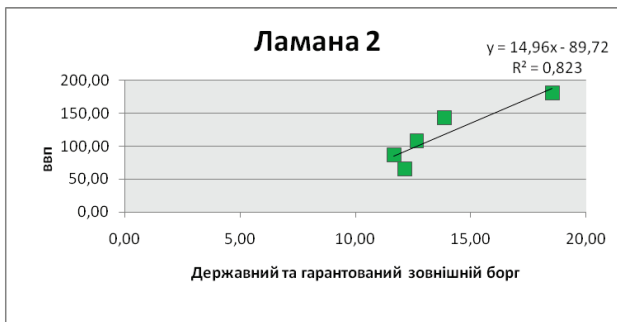


Рис. 6. Ламана № 2 загальної тенденції

Наступна ділянка – одна із зростаючих частин загальної тенденції. Характер зв'язку прямий, тіснота зв'язку висока. Даний відрізок характеризує перевищення приросту ВВП над приростом державного та гарантованого зовнішнього боргу. У цей період часу в економіці України відбулось поживлення економічної кон'юнктури, зокрема: збільшення іноземних інвестицій, зростання золотовалютних резервів та стабілізація курсу національної валюти.

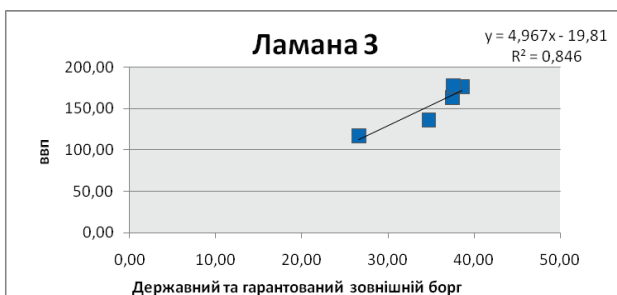


Рис. 7. Ламана № 3 загальної тенденції

Даний відрізок починається із значного розриву тренду в 2009 р., коли відбулися спад ВВП на 63 млрд. дол. та збільшення державного та гарантованого боргу на 8 млрд. дол. Це пояснюється негативним впливом всесвітньої фінансово-

економічної кризи на економіку України. Остання ділянка основної тенденції також має прямий характер зв'язку, тіснота зв'язку – висока. Проте слід зазначити, що на даному відрізку приріст ВВП склав 51%, а приріст державного та гарантованого боргу – 40%.

Таким чином, від одного лінійного рівняння переходимо до системи лінійних рівнянь, які утворюють регресійну модель.

$$\begin{cases} y = -3,173x + 74,10, \text{ якщо } X \in [0,4; 12,15) \text{ млрд. дол} \\ y = 14,96x - 89,72, \text{ якщо } X \in [12,15; 26,65) \text{ млрд. дол} \\ y = 4,967x - 19,81, \text{ якщо } X \in [26,65; 40,00] \text{ млрд. дол} \end{cases}$$

Перше рівняння моделі описує обернений зв'язок зовнішнього державного та гарантованого боргу та ВВП.

Друге рівняння описує прямий зв'язок між факторами. Даний період характеризується тим, що приріст ВВП перевищує приріст державного та гарантованого зовнішнього боргу.

Третє рівняння також описує прямий зв'язок зовнішнього державного боргу та ВВП. Варто зазначити, що на останній апроксимованій ділянці тіснота зв'язку між факторами найвища з-поміж усіх.

Побудова багатофакторної кореляційної моделі передбачає врахування інших факторів, які мають певний вплив на залежний показник. На наш погляд, доцільно, враховуючи природу та склад зовнішнього державного боргу, розглянути в якості другого фактору поряд з ВВП показники сальдо зовнішньої торгівлі. Позначивши через Y зовнішній державний борг, через X_1 показники ВВП, через X_2 показники сальдо зовнішньої торгівлі за певний проміжок часу, можна отримати багатофакторну кореляційно-регресійну модель. Отримана модель має наступний вигляд:

$$Y = 0,716757 + 0,167819X_1 - 0,054844X_2.$$

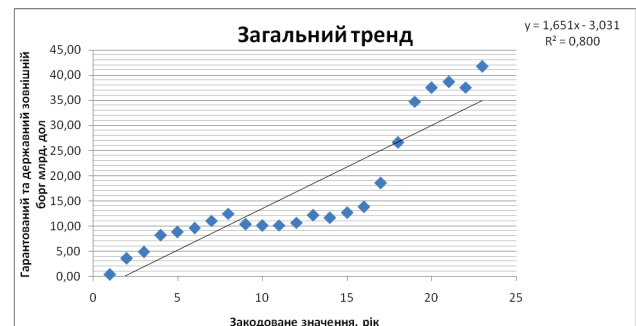
Але аналіз адекватності отриманої моделі дозволяє зробити висновок, що вона не є адекватною, тому що:

- по-перше, в описаній моделі впливаючий фактор X_2 (сальдо зовнішньої торгівлі) не є статистично значущим (P-value);

- по-друге, існує високий взаємозв'язок між впливаючими показниками X_1 та X_2 . Коефіцієнт кореляції між ними становить 0,93, що є недопустимим у багатофакторному аналізі.

Тому надалі при побудові моделі багатофакторної залежності між показниками зовнішнього державного боргу та впливаючими факторами сальдо зовнішньої торгівлі використовуватись не буде. В подальших дослідженнях будуть використовуватись інші фактори.

Розглянемо загальну динаміку державного боргу за весь досліджуваний період:



*Закодоване значення: 1992 -1; 1993-2; ... 2014-23

Рис. 8. Тренд державного та гарантованого зовнішнього боргу

Характер побудованого поля кореляції та розрахований коефіцієнт кореляції дає змогу стверджувати, що тенденція державного та гарантованого зовнішнього боргу має лінійний характер та на 80% залежить від сформованого тренду.

Аналогічно дослідимо динаміку ВВП.

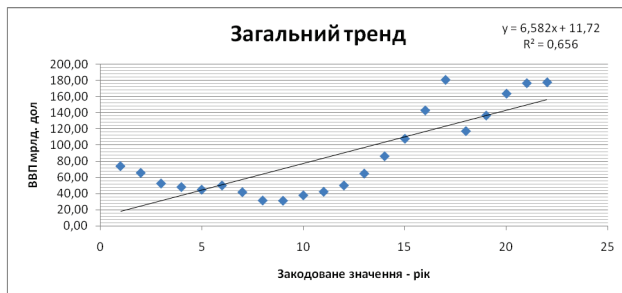


Рис. 9. Тренд ВВП

Як бачимо, тренд ВВП має слабший зв'язок із часовим фактором ніж державний та гарантований зовнішній борг. Порівнявши показники детермінації в кожному з трендів, шляхом ймовірнісного співставлення, було отримано 52% ймовірність співпадіння показників тренду державного та гарантованого боргу і ВВП.

Враховуючи особливості політичної, соціально-економічної ситуації в країні з початку 2014 р., доцільно більш детально проаналізувати показники, динаміку та структуру державного боргу за останній рік. Розглянемо тенденцію державного боргу України за 2014 р., з січня по вересень.

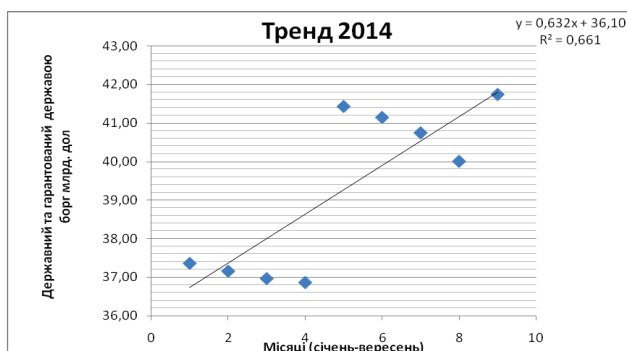


Рис. 10. Тренд державного та гарантованого боргу у 2014 р.

Варто зазначити, що чітко окресленої тенденції за 2014 р. немає, проте треба врахувати те, що з січня по квітень державний та гарантований зовнішній борг зменшився на 498 млн. 161 тис. дол. Але за травень він збільшується на 4 млрд. 571 млн. 203 тис. дол. Аналогічно попередньому періоду протягом трьох місяців, з червня по серпень, борг зменшується на 1 млрд. 140 млн. 539 тис. дол. І знову відбувається різке збільшення – з 40 млрд. 2 млн. 527 тис. у серпні до 41 млрд. 739 млн. 827 тис. дол. у вересні. Великі розриви у травні та вересні більшою мірою викликані отриманням кредитів від міжнародних фінансових установ, зокрема МВФ.

Аналогічний тренд для зовнішнього державного і гарантованого боргу в національній валюті матиме наступний вигляд (рис. 11).

Як бачимо, протягом дев'яти місяців сформувався чіткий зростаючий тренд державного та гарантованого зовнішнього боргу. Велика різниця між вираженням боргу в доларах США та гривнях впливає



Рис. 11. Тренд державного та гарантованого боргу у 2014 р.

із високого рівня девальвації гривні протягом усього досліджуваного періоду 2014 р., що несе загрозу зростання боргового навантаження без відповідних запозичень.

Висновки з даного дослідження. На основі проведених досліджень динаміки та структури державного та гарантованого боргу України за 1992–2014 рр. отримано наступні результати:

- протягом усього досліджуваного періоду державний борг України зростає, за винятком декількох окремих періодів;
- державні запозичення України мають системний, постійний характер, активізація інституту державного кредиту для України особливо актуальна у періоди економічних криз, що наразі актуально і сьогодні;
- у структурі державного та гарантованого боргу помітна позитивна тенденція щодо зниження валової частки зовнішніх державних та гарантованих запозичень, що зменшує загрозу залежності національної економіки від інших країн;
- показник, що відображає залежність національної економіки від державних запозичень – відношення зовнішнього державного боргу до ВВП, – не перевищував граничних норм, досягши найбільшого значення у 1999 р. – 39%.

У ході проведеного кореляційно-регресійного аналізу взаємозв'язку між валовим внутрішнім продуктом та зовнішнім державним і гарантованим боргом, на основі загальної тенденції було встановлено, що державний та гарантований зовнішній борг України тісно пов'язаний із ВВП. Отриманий загальний коефіцієнт кореляції дає змогу стверджувати, що зміна ВВП України на 63,2% залежить від зміни зовнішнього та гарантованого боргу.

Проведення кореляційно-регресійного аналізу по ділянкам основної тенденції дозволило покращити отримані результати, враховуючи циклічність зміни боргу та ВВП. Було виділено три частинні тенденції, які мали різний характер спрямованості. Перша частинна тенденція встановлювала обернений зв'язок державного та гарантованого зовнішнього боргу та ВВП. Друга і третя – прямий зв'язок. Найбільш тісним зв'язок виявився для третьої частинної тенденції.

Проведення множинного кореляційно-регресійного аналізу із залученням іншого фактора – показників сальдо зовнішньої торгівлі – позитивного результату не дало. Отримана модель не може використовуватись на практиці, так як показники сальдо зовнішньої торгівлі виявився малозначущими для результуючого показника – державного та гарантованого зовнішнього боргу.

Побудований загальний тренд державного та гарантованого боргу із використанням закодова-

них значень років говорить про прямолінійний характер зростання боргу в часі. Використовуючи отримане рівняння регресії, можна робити прогноз державного та гарантованого зовнішнього боргу із точністю до 80%.

Побудова тренду державного та гарантованого боргу в 2014 р. (січень – вересень) в національній валюті та доларах США дала змогу оцінити відповідність характерів спрямованості тенденцій. Побудований тренд у іноземній валюті говорить про періоди незначного зменшення боргу в двох періодах (лютий – квітень; червень – липень) та з різким збільшенням, яке значно перевищує зменшення в зазначених періодах, у травні та вересні. Побудова тренду в національній валюті має чіткий зростаючий характер та високий коефіцієнт кореляції із періодами часу. Невідповідність тенденцій одних і тих же показників в різних валютах можна пояснити високим рівнем девальвації гривні відносно долара США і, відповідно, зростання державного та гарантованого боргу в національній валюті.

Проблема існування державного боргу не повинна зводитися до однозначної цілі – ліквідації заборго-

ваності. Її майже неможливо досягти, і доцільність цієї мети під великим питанням. У постіндустріальний період кредит відіграє велику роль в економічному розвитку країн, хоча і несе великі загрози при певних умовах. Одночасно із цим виникає головний борговий парадокс у глобальному масштабі: всі найрозвинутіші держави являються найбільшими боржниками у світі. Цей список очолюють такі провідні держави, як США, Німеччина та Японія. Тому набагато доцільнішим є вирішення питання ефективного використання запозичених коштів, ніж намагання звести їх до мінімуму чи відмовитися від них.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сизова Т.М. Статистика : [учеб. пособ.] / Т.М. Сизова. – СПб. : ГУИТМО, 2005. – 190 с.
2. Сайт міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/searcher?searchPublishing=1&searchDocarch=1&R1=V1&search_param=%C4%E5%F0%E6%E0%E2%ED%E8%E9+%E1%EE%F0%E3+%E0%F0%F5%B3%E2+%&x=0&y=0.
3. Сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.worldbank.org/all?qterm=GNP%20Ukraine%20>.

УДК 658.5:622.272

Максимова І.І.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної кібернетики
Криворізького національного університету*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЯК МЕТОД ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ НА ГІРНИЧОДОБУВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті визначено проблемні аспекти застосування організаційно-економічного підходу до оптимізації виробничого процесу на гірничодобувних підприємствах України. Досліджено теоретичні та методичні засади оцінювання ефективності реалізації гірничодобувних проектів на основі організаційно-економічного моделювання. Представлено результати моделювання на прикладі виробничого процесу підземного видобутку руд.

Ключові слова: організаційно-економічне моделювання, оцінка ефективності, проектування підземної розробки, показник NPV, гірничодобувне підприємство.

Максимова И.И. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК МЕТОД ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА НА ГОРНОДОБЫВАЮЩЕМ ПРЕДПРИЯТИИ

В статье определены проблемные аспекты применения организационно-экономического подхода к оптимизации производственного процесса на горнодобывающих предприятиях Украины. Исследованы теоретические и методические принципы оценивания эффективности реализации проектов на основе организационно-экономического моделирования. Представлены результаты моделирования на примере процесса подземной добычи руд.

Ключевые слова: организационно-экономическое моделирование, оценка эффективности, проектирование подземной разработки, показатель NPV, горнодобывающее предприятие.

Maksimova I.I. ORGANIZATIONALLY-ECONOMIC MODELING AS A METHOD OF PRODUCTION OPTIMIZATION ON THE MINING ENTERPRISE

The problem aspects of application of the organizationally-economic modeling are offered due to optimization of productive process on the mining enterprises of Ukraine. Theoretical and methodical principles of efficiency evaluation of projects realization are investigated on the basis of organizationally-economic modeling. The results of modeling of underground mining process are given.

Keywords: organizationally-economic modeling, efficiency estimation, planning of underground mining, index of NPV, mining enterprise.

Постановка проблеми. В сучасних динамічних та складних умовах функціонування економіки України великі промислові підприємства особливо гостро відчувають необхідність в підвищенні економічних результатів своєї діяльності, підтриманні сталих виробничих потужностей, оптимізації виробництва.

Організація виробничого процесу виступає ключовим завданням, адже її ефективність безпосередньо впливає на собівартість продукції, продуктивність та злагодженість роботи всього підприємства. Питання ефективно організації виробництва є особливо актуальними для підприємств гірничо-металургійної

галузі України, які формують 58% експорту галузі та близько 6% валового національного продукту [1]. Підземним способом в Україні добуваються корисні копалини, які формують сировинну базу ресурсів стратегічного значення, а саме: залізні руди, марганцева руда, уранова руда, намічається видобуток золота та бокситів.

Економічні перспективи розширення масштабів використання підземного способу розробки корисних копалин на Україні є значними. На даний час у надрах України розвідані біля 8000 родовищ 90 видів корисних копалин, які мають промислове значення. Більше половини з них, в силу складних умов залягання, можуть розроблятися тільки підземним способом. Україна входить в четвірку країн світу з найбільшими запасами цих мінеральних ресурсів і з найбільш потужним підземним гірничодобувним комплексом для їх видобутку. Необхідно зазначити, що підземний спосіб розробки наряду із наданням можливості виймання корисних копалин у дуже складних геологічних та геотехнічних умовах є достатньо складним і ресурсоемним. Відтак, такі підприємства особливо зацікавлені в ефективній організації виробництва.

Зважаючи на це, організаційно-економічне моделювання здатне виступити дієвим інструментом при оптимізації підземної розробки, визначенні вартісних показників та оцінюванні економічної ефективності гірничодобувних проектів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями у сфері організаційно-економічного моделювання складних систем займалися вітчизняні та закордонні вчені, серед яких слід відмітити роботи О.І. Орлова, Т.М. Бобровської, В.А. Северілова, С.О. Попова, О.Д. Шматко, С. Янга, Р.С. Каплана, Д. Нортон та ін. [2–7]. Зазначені автори розглянули теоретичні засади й принципи організаційно-економічного моделювання в управлінні складними системами, однак питання моделювання виробничих процесів на основі організаційно-економічного підходу залишились недостатньо висвітленими. Одним з питань є визначення впливу організаційних особливостей реалізації кожного варіанта систем розробки на економічні результати її реалізації. Технологічні і технічні відмінності систем розробки у першу чергу впливають на особливості організації їх практичної реалізації, а від організації залежить ефективність витрат всіх видів ресурсів, рівень використання можливостей технології і техніки, робітників, що в цілому визначальним образом впливає на економічні результати виймання запасу добувального блока. І цей фактор у існуючих методиках не враховується. Стосовно оптимізації гірничодобувного виробництва, слід відмітити роботу С.О. Попова, який представив прикладну систему предметно-орієнтованих засобів організаційно-економічного моделювання. Однак ці засоби більш стосуються технологічної сторони виробничого процесу, не враховуючи особливостей визначення економічних показників, що є важливим при обґрунтуванні доцільності реалізації будь-якого проекту на виробництві.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження методології оцінювання ефективності реалізації гірничодобувних проектів на основі організаційно-економічного моделювання, застосування інструментарію організаційно-економічного моделювання при визначенні вартісних показників підземної розробки та з метою урахування організаційного фактора при виборі оптимального варіанта гірничодобувного проекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якість організації проектів гірничодобувного виробництва є одним з найважливіших факторів, що впливає на економічні показники роботи підприємства. Необхідно так організувати розробку, щоб максимально використати технологічний і технічний потенціал підприємства, оптимізувати витрати ресурсів, коштів і часу на здійснення розробки. Тобто обирати систему розробки тільки за критеріями мінімізації виробничих витрат недостатньо, адже ефективність гірничодобувного виробництва також залежить і від організаційного фактору, узгодженості у просторі і часі виробничих процесів, гірничотехнічних умов, які впливають на обсяги витрат основних ресурсів, терміни реалізації проекту тощо [9, с. 35]. Моделювання дозволяє урахувати ці та інші фактори при дослідженні та оптимізації виробництва.

Згідно визначення С.О. Попова, «організаційно-економічне моделювання – це різновид економічного моделювання виробничих процесів, при якому економічні характеристики процесу і його продукції визначаються на основі відтворення організаційної структури процесу, технічних і економічних умов його здійснення» [4, с. 257]. Зауважимо, що організаційно-економічне моделювання дозволяє вирішувати дуже складні організаційно-економічні завдання виробництва за економічними критеріями його ефективності [2, с. 18; 3, с. 142; 6, р. 25].

Зважаючи на те, що на підприємстві видобуток руд є складною виробничо-технологічною системою, її організаційно-економічне моделювання набуває рис системності, тобто його об'єктом є виробничий процес, як система технологічних елементів, які мають свої економічні характеристики і пов'язані із зовнішніми економічними умовами здійснення виробничого процесу [4, с. 256]. Тобто врахування організаційного фактору при моделюванні дозволяє визначити економічні показники більш об'єктивно, розрахувати витрати на виконання окремих технологічних операцій залежно від місця і часу їх виконання.

Організаційний фактор, який слід враховувати при моделюванні гірничодобувного виробництва, полягає у наступному. Технологія підземної розробки корисних копалин регламентує необхідність створення у визначеній послідовності та відпрацювання запасів окремих виймальних ділянок родовищ. При цьому кожна така ділянка характеризується специфічними умовами залягання покладів, фізико-механічними властивостями та геофізичними умовами, у яких залягають ці запаси. Принципово виймання руди з таких ділянок може здійснюватися декількома системами розробки різних класів і декількома варіантами технологічних схем цих систем (до шести технічно прийнятних варіантів). Кожний з таких варіантів відрізняється від інших за обсягами гірничих робіт, які необхідно виконати для виймання руди, обсягами витрат матеріальних, трудових, енергетичних і фінансових ресурсів та результатами відробки запасів за обсягами втрат руди балансового запасу та якості видобутої рудної маси. При цьому і економічні результати, і ефективність розробки також будуть різними.

У такій ситуації при підготовці проектів відробки запасів виймальних ділянок виникає проблема вибору та обґрунтування ефективності оптимального варіанта проекту підземної розробки, який забезпечить у конкретних умовах найвищу економічну ефективність.

У практиці економічного аналізу при розробці різноманітних проектів, для оцінки економічної

ефективності організації їх реалізації широке застосування знайшов показник NPV [9, с. 54], який відображає вартість реалізації проекту з урахуванням поточних платежів та фінансових надходжень за визначений строк життєвого циклу проекту, приведені на момент його оцінювання, на стадії розробки плану проекту. Особливість цього показника полягає в тому, що він урахує змінні економічні характеристики проекту на різних періодах реалізації проекту, характеристики якого залежать від організації всього процесу реалізації проекту.

Визначення величини цього показника для гірничо-технологічних проектів можна здійснити за таким виразом

$$NPV = \sum_{i=1}^N \frac{H_i - B_i}{(1+r)^i}, \quad (1)$$

де H_i – обсяг фінансових надходжень на конкретний i -й період реалізації проекту; B_i – обсяг фінансових витрат на реалізацію проекту на період i ; N – кількість планових періодів інвестування у життєвому циклі проекту; r – ставка дисконтування у i -тому періоді (у даному разі це може бути величина рентабельності фінансових витрат у дол. од.).

Необхідно зазначити, що при здійсненні розрахунків NPV показника для гірничо-технологічних проектів за формулою (1) виникає проблема, яка полягає у тому, як саме необхідно визначити величини H_i та B_i .

Особливість визначення цих величин при реалізації таких проектів пов'язана із тим, що процес їх реалізації завжди супроводжується витратами ресурсів (включаючи і фінансові) та одночасним отриманням видобутої рудної маси. Ця рудна маса зразу ж реалізується споживачеві після визначеної первинної підготовки на дробильно-сортувальній фабриці. Таким чином, формується грошовий потік як різниця між фінансовими витратами B_i у конкретний період і фінансовими надходженнями від реалізації руди H_i за цей же період.

Однак описаний процес є вкрай неритмічним. Пояснюється це такими причинами. Весь процес реалізації гірничо-технологічного проекту поділяється на декілька етапів. Ці етапи мають неоднакову тривалість, у їх термін витрачаються різні обсяги фінансових коштів, і вони характеризуються різними обсягами видобутку рудної маси, а можуть бути періоди, коли рудна маса зовсім не видобувається.

Таким чином, величини H_i та B_i мають значні коливання значень, що, відповідно, впливає на значення параметра NPV . Той варіант проекту, який реалізує визначений варіант системи розробки і варіант її технологічної схеми і яка забезпечить найвище значення показника NPV – і буде оптимальним проектом у межах всіх розглянутих варіантів.

Для того щоб встановити величин H_i та B_i найбільш доцільно застосувати метод організаційно-економічного моделювання процесу реалізації проекту. Організаційно-економічна модель виробничого процесу – це об'єкт-аналог (фізичний, математичний, інформаційний) процесу функціонування організаційно-економічної системи, який відтворює такі його характеристики: склад технологічних елементів (робіт, операцій); технічні параметри процесу, які визначають його тривалість і впливають на економічні характеристики; загальну тривалість процесу; технологічні і економічні зв'язки між елементами процесу; економічні характеристики цих елементів; економічні характеристики етапів процесу за часом їх виконання; послідовність формування економічних результатів процесу у часі; значення кінцевих економічних результатів процесу.

На основі такої моделі можна визначити величину грошових потоків, які формуються за вище описаною специфікою. Метод визначення величини таких потоків можна пояснити на прикладі сітьової організаційної моделі процесу з її розгорткою у часі (рис. 1), яка представляє основний елемент організаційно-економічної моделі.

На цьому рисунку у вигляді послідовності подій 1...7 відображено послідовність у часі T виконання технологічних процесів при відпрацюванні запасу добувного блоку. Виконання кожного процесу за визначений проміжок часу $t_1...t_6$ призводить до

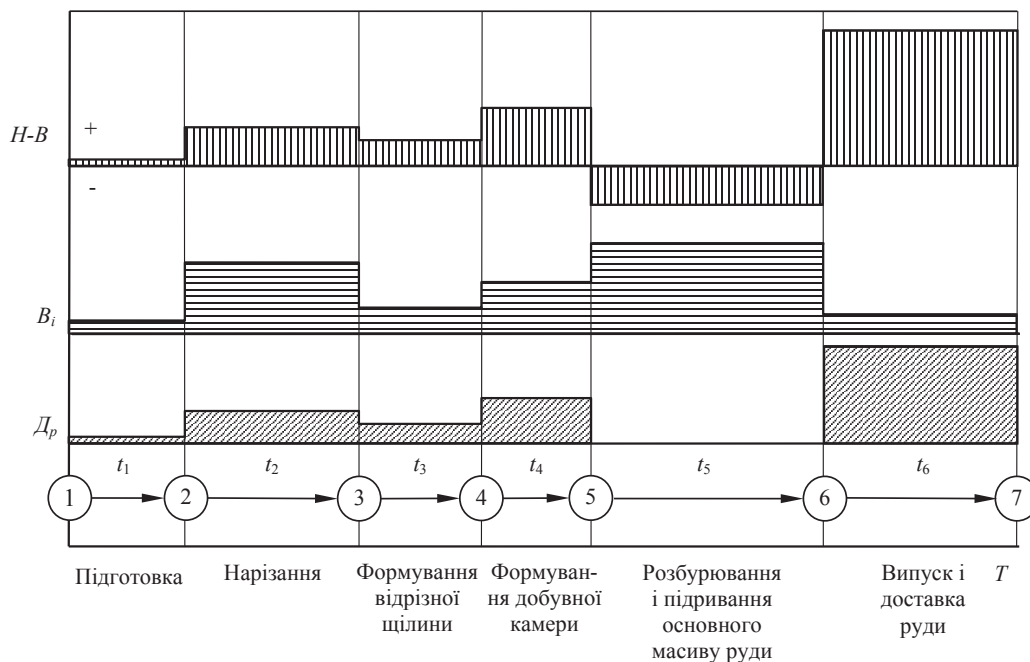


Рис. 1. Результати організаційно-економічного моделювання проекту підземної розробки

виймання визначеної часки руди балансового запасу блока, що відображається значенням параметра D_p – обсяг видобутої рудної маси за період виконання кожного процесу. Тільки процес розбурювання основного масиву руди t_5 не супроводжується видобутком рудної маси.

Як видно з номограми (рис. 1), виконання гірничих робіт кожного процесу потребує вкладення відповідних обсягів фінансових коштів B_i у визначений період часу t_i , що призводить до розподілу фінансових коштів у часі відповідно до характеру гірничих робіт за кожним етапом і їх необхідним обсягом.

Реалізація видобутої руди призводить до отримання визначеного обсягу виручки, який формує потік фінансових надходжень на H_i . Різниця між цією виручкою за кожним етапом і величиною фінансових витрат на цьому етапі формує грошовий потік, який наведений на діаграмі у вигляді графічного представлення різниці ($H-B$). Як видно з цього представлення, кожен етап призводить до отримання визначеного прибутку, і тільки етап розбурювання основного масиву руди t_5 характеризується лише витратами у вигляді вкладання фінансових коштів у цей процес, але без безпосереднього отримання руди у його термін. На цьому етапі грошовий потік стає від'ємним. Однак після підривання масиву руди і початку процесу випуску руди з очисного простору і її доставки отримується прибуток, який компенсує витрати на розбурювання масиву.

Таким чином, діаграма, наведена на рисунку 1, побудована за результатами організаційно-економічного моделювання процесу реалізації проекту добувального блоку і представляє інструмент наглядного відображення порядку формування значення NPV -показника у часі за організаційною структурою процесу відробки запасу добувального блоку.

Висновки з даного дослідження. Організаційно-економічне моделювання є дієвим інструментом для вирішення задачі оцінювання економічної ефектив-

ності реалізації гірничо-технологічних проектів. Таке моделювання дозволяє точно відтворити процес формування основного показника ефективності підземної розробки руд і визначити його результуючу величину. Основним напрямом подальших досліджень і розробок у напрямі застосування організаційно-економічного моделювання для оцінки ефективності гірничо-технологічних проектів має бути розробка інструментальних автоматизованих інформаційних засобів для здійснення такого моделювання при підготовці гірничо-технологічних проектів безпосередньо на рудних шахтах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Обсяг реалізованої промислової продукції по видам діяльності // Держ. ком. статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/operativ/operativ2013/pr/orp/orp_r/orp0315_r.htm.
2. Орлов А.И. Организационно-экономическое моделирование: теория принятия решений / А.И. Орлов. – М., 2010. – 568 с.
3. Боровська Т.М. Оптимальне управління розвитком техніко-економічних систем. Цінові стратегії / Т.М. Боровська, С.П. Бадьора // Вісник ВПІ. – 2003. – № 6. – С. 142–147.
4. Попов С.О. Теоретичні основи організаційно-економічного моделювання виробничих процесів з непотоковою технологією / С.О. Попов // Вісник КТУ. – 2009. – № 24. – С. 256–262.
5. Северілов В.А. Моделювання та оптимізація у менеджменті / [В.А. Северілов, І.С. Колесник, С.П. Бадьора]. – Вінниця : УНІВЕРСУМ, 2007. – 145 с.
6. Kaplan R.S. The Strategy Focused Organisation / R.S. Kaplan, D.P. Norton. – Boston: HBS Press. – 2010. – 347 p.
7. Шматко А.Д. Организационно-экономическое моделирование систем менеджмента качества : [монографія] / А.Д. Шматко. – СПб. : 2004. – 156 с.
8. Астахов А.С. Экологическая безопасность и экономическая эффективность природопользования / [А.С. Астахов, В.Э. Зайденварг, М.Э. Певзнер]. – М. : Изд-во МГГУ, 2009. – 350 с.
9. Моссаковский Я.В. Экономическая оценка инвестиций в горной промышленности / Я.В. Моссаковский. – М. : Изд-во МГГУ, 2006. – 323 с.



ДЛЯ НОТАТОК

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 11

Частина 2

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,30.
Замов. № 22/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.