

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 15

Одеса
2016

Серію засновано у 2010 р.

Засновник – Міжнародний гуманітарний університет
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України
Наказ Міністерства освіти і науки України № 455 від 15.04.2014 р.
Додаток № 5.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Міжнародного гуманітарного університету
протокол № 6 від 26.02.2016 р.

Видавнича рада:

С. В. Ківалов, акад. АПН і НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – голова ради; **А. Ф. Крижановський**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – заступник голови ради; **М. П. Коваленко**, д-р фіз.-мат. наук, проф.; **С. А. Андронаті**, акад. НАН України; **В. Д. Берназ**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. А. Зайцев**, д-р техн. наук, проф.; **В. М. Запорожан**, д-р мед. наук, проф., акад. АМН України; **М. З. Згуровський**, акад. НАН України, д-р тех. наук, проф.; **В. А. Кухаренко**, д-р філол. наук, проф.; **І. В. Ступак**, д-р філол. наук, доц.; **Г. П. Пекліна**, д-р мед. наук, проф.; **О. В. Токарев**, Засл. діяч мистецтв України.

Головний редактор серії – д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. П. Коваленко**
Відповідальний секретар серії – **О. М. Назарук**

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

Б. В. Буркинський, акад. НАН України, д-р екон. наук, проф.; **А. І. Бутенко**, д-р екон. наук, проф.; **В. С. Дога**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. В. Гнилицька**, д-р екон. наук, доц.; **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Котлубай**, д-р екон. наук, проф.; **Є. В. Лазарева**, д-р екон. наук; **П. Сауэр**, канд. екон. наук, проф.; **Р. Габдуллін**, канд. екон. наук, член-кореспондент МАІН; **В. Ласло**, д-р екон. наук; **Б. А. Волков**, д-р екон. наук, проф.; **В. М. Осипов**, д-р екон. наук, проф.; **Д. М. Пармаклі**, д-р екон. наук, проф.; **Л. А. Бахчиванжи**, канд. екон. наук, доц.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилання
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

Свідцтво про державну реєстрацію КВ № 20001-9801 ПР від 25.06.2013 р.

Адреса редакції:
Міжнародний гуманітарний університет
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна
Телефон: +38 (099) 967 84 71
Електронна пошта: editor@vestnik-econom.mgu.od.ua
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.

Серія: «Економіка і менеджмент», 2016

© Міжнародний гуманітарний університет, 2016

© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, 2016

Примостка О.О.,

д.е.н.,

професор кафедри банківської справи,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ В РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

Анотація. Досліджено особливості регіональної політики ЄС, визначено інструменти та механізми фінансування в ЄС. Визначено та систематизовано грантові програми ЄС та класифіковано їх у залежності від сфер інвестування. Окреслено напрями розвитку системи мікрофінансування, яка передбачає надання невеликих грантів маленьким компаніям.

Ключові слова: регіональна політика ЄС, інструменти та механізми політики ЄС, грантові угоди.

Постановка проблеми. Розвиток регіонів є наріжним напрямом європейської ринкової економіки, який тією чи іншою мірою визначає економічну політику Європейського Союзу протягом останньої половини століття. У цей тривалий проміжок часу в розробці регіональної політики країни ЄС орієнтувалися на принципи рівності, з одного боку, економічної ефективності та економічного зростання, з іншого. Сьогодні регіональні політики країн ЄС спрямовані також як на підтримку розвитку конкуренції, так і на зменшення безробіття, забезпечення трудової мобільності населення, що є актуальним і для нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань регіонального розвитку та формування методології регіональних досліджень займалися як зарубіжні, так вітчизняні вчені: Д. Палма [1], Г. Річардсон [2], Ф. Перру [3], М. Сторпер, Р. Уолкер [4], В. Чужиков [5], Б. Буркинський [6], З. Герасимчук [7], М. Долішній [8] та ін. Але регіональні дослідження характеризуються постійним динамізмом та структурними змінами.

Мета статті полягає у дослідженні сутності поняття «токсичні активи», визначенні причин виникнення та наслідків їхньої присутності для економік країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні десятиріччя регіональна політика Європейського Союзу змістила акценти з перерозподілу доходів і зайнятості на стимулювання структурних змін. Основний акцент в ЄС робиться на здійсненні інновацій та оптимізації ефективності використання наявного економічного потенціалу. Основною метою регіональної структурної політики ЄС є зменшення наявних регіональних диспропорцій і запобігання подальшим дисбалансам у рівнях розвитку країн – членів ЄС шляхом передачі наявних, насамперед фінансових, ресурсів спільноті проблемним регіонам [28].

Сучасна європейська політика регіонального розвитку базується на двох головних **принципах**:

- 1) солідарності, за яким багатші країни та регіони мають забезпечувати солідарність із біднішими країнами і регіонами;
- 2) економічного вирівнювання, відповідно до якого нижчі обсяги виробництва в країнах і регіонах із високими рівнями безробіття підлягають більш інтенсивному розвитку для запобігання втратам потенціалу та можливостей для Європейського Союзу в цілому.

Принципи регіонального розвитку перевірялися та неодноразово удосконалювалися протягом багатьох років, щоб можна було розробити різноманітні стратегії, спрямовані на розв'язання економічних і соціальних проблем, а також досягнення екологічних цілей.

Регіональна політика Європейського Союзу реалізується через спеціальні інструменти та механізми (рис. 1).

Основними інструментами реалізації регіональної політики ЄС на наднаціональному рівні є структурні фонди. Структурні фонди та Фонд гуртування (Structural Funds and Cohesion Fund) – це фінансові інструменти структурної політики ЄС, спрямовані на зменшення розриву в розвитку між різними регіонами та країнами і досягнення економічної та соціальної згуртованості. Вони відповідають за перерозподіл фінансових ресурсів за принципом: від «багатих» регіонів до «бідних». Протягом усієї історії існування ЄС переглядалися цілі та методи фінансової підтримки, трансформувалися пріоритети регіонального розвитку. Розглянемо детальніше кожен із механізмів реалізації регіональної політики ЄС.

Найбільш поширеним механізмом реалізації регіональної політики ЄС є інвестицій-

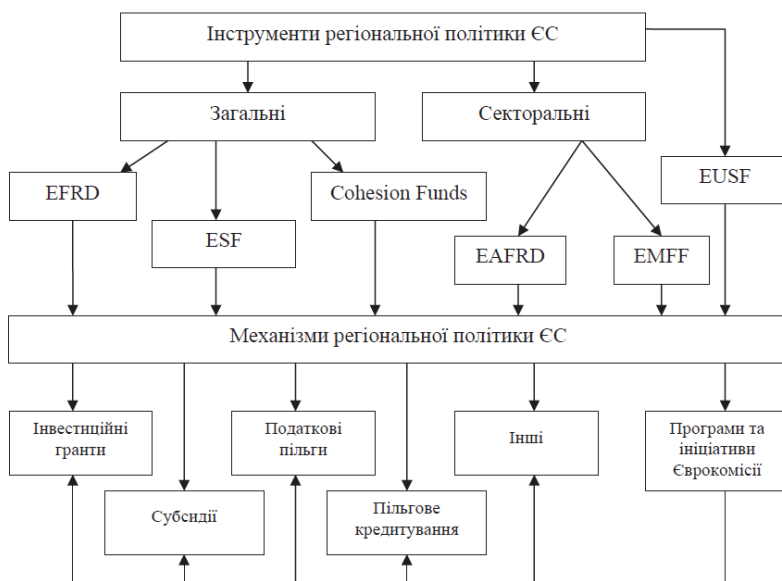


Рис. 1. Інструменти та механізми реалізації регіональної політики ЄС

ний грант – це прямий фінансовий внесок ЄС на підтримку проектів або організацій, які представляють інтереси ЄС або роблять свій внесок у реалізацію програми або політики ЄС. Зацікавлені сторони можуть подавати пропозиції згідно із оголошеними конкурсами.

Грантові програми ЄС фінансують проекти у таких сферах: сільське господарство, громадянство, співпраця і розвиток, культура, медіа, економіка – фінанси, освіта, тренінг, зайнятість, енергетика, розширення, навколишнє середовище, охорона здоров'я, виробництво, інформація, інновації, правосуддя, безпека, локальний розвиток, нові технології, публічний менеджмент, дослідження, послуги, телекомунікації, планування міст, туризм, торгівля, транспорт, молодь та ін.

На відміну від періоду реалізації програми 2007–2013 рр. у правилах щодо застосування фінансових механізмів та інструментів, прийнятих для програми 2014–2020 рр., жорстко не визначено сектори, бенефіціари, типи проектів і заходів, які мають бути підтримані, натомість у рамках нової системи також містяться чіткі правила, які дозволяють краще поєднати фінансові механізми з іншими формами підтримки, зокрема з грантами. Взяти участь у конкурсі на отримання грантів ЄС можуть приватні і державні організації різних типів: університети, дослідницькі центри, тренінг-центри, громадські організації та ін.

Гранти зазвичай видаються через спеціалізовані фонди або партнерські організації, розташовані як в ЄС, так і за його межами. Розмір грантів залежить від цілей і бюджету фонду і може варіюватися від декількох сотень євро до сотень тисяч.

ЄС також фінансує бізнес за допомогою оголошення тендерів на надання послуг і поставку товарів наднаціональним інституціям (Європейський парламент, Європейська комісія, Європейський центральний банк і т. д.). Компанії, які виробляють або продають товари, що використовуються вищевказаними інституціями, можуть подавати заявки на участь у тендерах на поставку своєї продукції. Для того щоб заявка була прийнята до розгляду, компанія та її продукція повинні відповідати вимогам тендерів, які можуть варіюватися залежно від інституції.

Сільське господарство є провідною сферою бізнесу в ЄС за обсягами фінансування. Окрім розвиненої системи державних субсидій для аграріїв, для дрібних і великих виробників сільгосппродукції існує низка грантових програм. Фактично кожен фермер в ЄС може отримати фінансову підтримку від спеціалізованих європейських фондів. Для цього необхідно, щоб сільськогосподарська компанія відповідала загальноєвропейським стандартам і вимогам до виробництва сільгосппродукції. Більшість фінансових ініціатив у даній сфері зазвичай спрямовані на підтримку сировинного сільського господарства, хоча значна частина коштів також виділяється на розвиток переробки та виробництва готової продукції.

Серед найбільшох грантів ЄС доречно зазначити програми:

- **TRACECA** (*Транспортний коридор Європа-Кавказ-Азія*) – програма міжнародного співробітництва в галузі транспорту між ЄС і країнами –партнерами Східної Європи, Південного Кавказу та Центральної Азії.

- **TEMPUS** (*Транс'європейська схема партнерства і мобільності для університетських навчань*) – програма ЄС, розроблена для надання допомоги соціальним та економічним перетворенням у партнерських країнах. Вона сприяє розвитку системи вищої освіти завдяки максимально збалансованому співробітництву з країнами ЄС, міжлюдським контактам, між-

народній і регіональній співпраці, створенню мережі особистих і професійних контактів між академічними спільнотами ЄС і партнерських країн.

- **Erasmus + (Еразмус+)** – освітня програма ЄС, спрямована на активізацію міжнародного співробітництва та підвищення мобільності серед студентів, викладачів, науковців європейських університетів та вищих навчальних закладів третіх країн на всіх континентах. Намагаючись перетворити ЄС на світового лідера в освіті, а європейські університети – на осередки знань і центри інновацій, програма «Еразмус+» також ставить за мету сприяння взаєморозумінню між людьми, активізацію міжкультурного діалогу – програма сприяння кращому розумінню і взаємному збагаченню між ЄС і третіми країнами, щоб у середньостроковій перспективі зміцнити політичні, культурні, освітні та економічні зв'язки

- **HORIZON 2020 (Горизонт 2020)** – рамкова програма Європейського Союзу з фінансової підтримки інноваційного розвитку. Є ініціативою ЄС, що виділяє кошти на конкурсній основі на підтримку розвитку і впровадження інновацій, у тому числі у підприємстві і промисловості. Загальний фонд програми «Горизонт 2020» складає 80 млрд. євро та робить особливий акцент на таких сферах, як аграрний сектор, космічна галузь, інновації в малому та середньому підприємстві, біологічні й інформаційні технології та обробка даних, перспективні технології. Структуру та пріоритети «Горизонту 2020» поділено на три компоненти та доповнено горизонтальними ініціативами, спрямованими на розповсюдження передового досвіду.

Компонент 1: Передова наука. Зміцнення позицій ЄС у передовій науці та дослідженнях, підвищення міжнародної міждисциплінарної та міжгалузевої мобільності дослідників, надання можливості для кар'єрного росту й умов праці молодих науковців та досвідчених дослідників із бюджетом приблизно 24,3 млрд. євро.

Компонент 2: Індустріальне лідерство. Зміцнення індустріального лідерства з бюджетом приблизно 17 млрд. євро. Тут передбачено фінансування ключових технологій, більший доступ до капіталу та підтримка малого та середнього бізнесу (МСП). Лідерство в індустріальних технологіях із підтримкою інформаційно-комунікаційних технологій, нанотехнологій, новітніх матеріалів (міжгалузеві технології на основі передових матеріалів), біотехнологій, інноваційних та конкурентних виробничих технологій, космічної галузі.

Компонент 3: Відповідь на соціальні виклики. Приблизно 31 млрд. євро виділяється на вирішення суспільних проблем європейців, таких як захист навколишнього середовища та зміну клімату, розвиток сталого транспорту та мобільності, розвиток відновлюваних джерел енергії, очищення продуктів харчування, боротьба зі старінням населення.

У програмі «Горизонт 2020» діятимуть два види проектів: дослідницькі проекти та проекти, близькі до інноваційного ринку. Гранти можуть фінансуватися на 100% від загальних прийнятих витрат (окрім інноваційних грантів, де прибуткові організації отримують максимум 70%). Непрямі витрати фінансуються ставкою 25% від прямих прийнятих витрат. Більшість грантів фінансуються за схемою повернення прямих витрат, однак деякі гранти (наприклад, у рамках Дій Марії Склодовської-Кюрі) будуть фінансуватися методом одноразової виплати (Lump Sum).

Проектні пропозиції оцінюватимуться за трьома основними критеріями: Досконалість – Внесок – Якість та Ефективність Упровадження.

Угода про участь України в програмі «Горизонт 2020» була підписана 3 березня 2015 р. у Брюсселі, у серпні 2015 р. Президент України схвалив ратифікацію Угоди, яка сприятиме розширенню участі українських науково-дослідних організацій та університетів в європейських наукових дослідженнях, а також розвитку партнерських взаємовідносин між Україною та ЄС.

В ЄС також розвинена система мікрофінансування, яка передбачає надання невеликих грантів (до 25 тис. євро) маленьким компаніям із кількістю працівників до 10 осіб. Мікропозики, як і гранти, надаються через партнерські організації і залежно від цілей поділяються на три основних види:

- мікропозики для освоєння нових ринків збуту;
- мікропозики для людей, які втратили роботу і хочуть почати свій власний бізнес;
- мікропозики для розвитку існуючого бізнесу (створення нових робочих місць, впровадження сучасних технологій у виробничі процеси і т. ін.).

Гнучкість і численність систем фінансової підтримки бізнесу в ЄС дозволяє компаніям у найкоротші терміни отримувати необхідні кошти для розвитку на вигідних умовах. Разом із тим у більшості країн ЄС доступні і традиційні фінансові інструменти, такі як банківські кредити. Усі ці фактори сприяють підвищенню конкурентоспроможності європейських компаній, а також створюють сприятливе середовище для іноземних інвестицій і відкриття спільних підприємств.

Європейська Комісія у співпраці з Європейською групою інвестиційного банку та інших фінансових інститутів розробили чотири загальні ініціативи в період 2007–2013 рр. із метою підвищення ефективності і стійкості політики згуртування: для надання технічної допомоги (JASPERS&JASMINE); на покращання доступу малого і середнього бізнесу до мікрофінансування (JEREMIE&JESSICA).

Фінансовий інститут JASPERS (Joint Assistance to Support Projects in European Regions – «Спільна допомога на підтримку проектів у Європейських регіонах») – засіб технічної допомоги для дванадцяти європейських країн, що приєдналися до ЄС у 2004 та 2007 рр. Він забезпечує держави-члени необхідною підтримкою для підготовки якісних великомасштабних проектів співробітництва, які фінансуються з фондів ЄС. Йдеться про застосування Європейською Комісією технічних та фінансових ресурсів європейських банків (у тому числі Європейського інвестиційного банку та ЄБРР (Європейського банку реконструкції та розвитку)) для допомоги у розробці якісних проектних пропозицій, зорієнтованих на підвищення ефективного використання коштів структурних фондів ЄС та мобілізацію додаткових джерел фінансування. Фінансування таких проектів охоплює технічні, господарські та фінансові аспекти, підготовчі роботи, необхідні для впровадження проекту на регіональному рівні ЄС.

JEREMIE (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises – «Спільні європейські ресурси для малих та середніх підприємств») – відкрита ініціатива Європейської Комісії та Європейського інвестиційного фонду, яка ставить за мету надання для малого та середнього бізнесу мікрокредитів, боргових гарантій та інших форм інноваційного фінансування; надання послуг фінансового консалтингу та інжинірингу з подальшим інвестуванням запропонованих венчурних проектів; налагодження та упорядкування співробітництва малих та середніх підприємств із фінансовими посередниками (венчурними фондами, кредитними спілками, агенціями технологічного трансферу тощо). Такі заходи значно розширюють спектр фінан-

сових можливостей генераторів інновацій, прискорюють процес їхньої комерціалізації та, відповідно, сприяють формуванню конкурентоспроможних регіональних інноваційних систем.

JESSICA (Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas – «Спільна європейська підтримка для стабільного розвитку інвестицій у містах») – це ініціатива Європейської Комісії, розроблена у співпраці з Європейським інвестиційним банком (ЄІБ) та Радою Європейського банку реконструкції і розвитку, підтримує сталий розвиток міст за допомогою механізмів фінансового інжинірингу. Передбачає сприяння довгостроковим інвестиціям у міські зони; допомагає місцевим органам влади налагодити співробітництво з партнерами, зокрема приватними підприємствами, для створення інвестиційних фондів, призначених на відродження потенціалу міст і реалізації проектів розвитку міської території.

JASMINE забезпечує спільні дії для підтримки установ мікрокредитування в Європі, пропонує технічну допомогу та фінансову підтримку для постачальників послуг небанківських інститутів, фінансування у вигляді мікрокредитів, допомагаючи підвищити рівень функціонування і стійкого та збалансованого розвитку.

Більшість інструментів європейської фінансової підтримки бізнесу відкрито для українських компаній уже зараз.

ЄС також використовує тендерні торги для підготовки державних контрактів на покупку товарів і послуг за такими напрямками: дослідження, технічна допомога та навчання; консультування, конференції та рекламні послуги; книги та ІТ-обладнання тощо. Постачальники обираються за допомогою тендерів, які проводяться представниками департаментів, управлінь і відомств Єврокомісії по всій Європі.

Відповідно до програми «Європа 2020», тендерні торги оголошені за наступними напрямками: сільське господарство, рибальство, бізнес, культура, освіта та молодь, економіка, фінанси і податки, робота і соціальні права, енергетика та природні ресурси, навколишнє середовище, здоров'я і споживачі, зовнішні зв'язки та закордонні справи, юстиція, внутрішні справи і права громадян, регіони та місцевий розвиток, наука і технології, транспорт і туризм та ін.

Реалізація фінансової регіональної політики країн – членів ЄС здійснюється через механізми, які набувають різного значення для різних країн. Навіть більше, відносна важливість різних інструментів змінювалася з часом. З погляду історичного розвитку, можна виділити п'ять великих груп таких механізмів:

- засоби стримування розміщення нових підприємств у перенаселених регіонах;
- просторова організація економічної діяльності країни;
- державне фінансове стимулювання;
- створення інфраструктури;
- «м'які» засоби стимулювання соціально-економічного розвитку.

Висновки. Із перелічених п'яти груп за минулі два десятиліття роль засобів стримування і так званої просторової організації економічної діяльності країни суттєво скоротилася. Засоби стримування використовували такі країни, як Франція – стосовно Парижа і його передмість та Велика Британія – до Лондона і південно-східного регіону. Упродовж останнього десятиліття економічний вплив країни на реалізацію регіональної політики в країнах – членах ЄС значно зменшився у зв'язку зі скороченням суспільного сектора в економіці. Унаслідок приватизації вплив цього важеля на ринок праці, у тому числі й на зайнятість державних службовців, також знизився. Такі

інструменти регіональної політики, як фінансове стимулювання, розвиток інфраструктури і «м'які» засоби стимулювання регіонального розвитку, застосовуються у більшості країн – членів ЄС і донині.

Література:

1. Palma D. G. Parliament, Consolidation, Institutionalisation: a Minimalist View / D. G. Palma // Parliament and Democratic Consolidation in Southern Europe. – London-New York, 1990. – P. 31–52.
2. Richardson H. Regional Crown Theory / H. Richardson. – London, 1973. – 495 p.
3. Перру Ф. Экономическая история: теория и перспективы / Ф. Перру. – ТНЕСИ, Зима, 1993. Вып. 1. – Т. 1.
4. Walker R. Capital and Industrial Location. In Progressive Human Geography / R. Walker, M. Storper. – NY, 1981. – P. 473–509.
5. Чужиков В.І. Регіональний розвиток у європейському спільному економічному просторі (динамізація та структурні зміни) : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / В.І. Чужиков. – К., 2003. – 33 с.
6. Буркинський Б.В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону / Б.В. Буркинський, Є.В. Лазарева. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2007. – 140 с.
7. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації : [монографія] / З.В. Герасимчук. – Луцьк : Надстир'я, 2001. – 528 с.
8. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі XX–XXI століть: нові пріоритети : [монографія] / М.І. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 512 с.

9. U 2020 strategy and the 2014-2020 Programming period [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eetaa.gr/eu2020/europe2020/04.pdf>.

Примостка Е.А. Финансовые механизмы в реализации региональной политики ЕС

Аннотация. Исследованы особенности региональной политики ЕС, определены инструменты и механизмы финансирования в ЕС. Определены и систематизированы грантовые программы ЕС и классифицированы в зависимости от сфер инвестирования. Определены направления развития системы микрофинансирования, которая предусматривает предоставление малых грантов маленьким компаниям.

Ключевые слова: региональная политика ЕС, инструменты и механизмы политики ЕС, грантовые соглашения.

Prymostka E.A. Financial mechanisms in the implementation of EU regional policy

Summary. The features of EU regional policy, defines the tools and financing mechanisms in the EU. It's defined and systematized the EU grant programs and classified them according to the investment fields. It's outlined the directions of development of microfinance, which provides small grants small companies.

Keywords: EU regional policy, instruments and mechanisms of EU policies, grant agreements.

Богашко О.Л.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом,

Науково-дослідний інститут економіки та бізнес-освіти

Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН, ЗАСНОВАНОЇ НА КЛАСТЕРНОМУ ПІДХОДІ

Анотація. У статті розглянуто зарубіжний досвід щодо формування регіональної інноваційної політики на основі використання переваг кластерних територіальних об'єднань. Зроблено порівняльну характеристику інноваційних кластерів провідних економічно розвинених країн світу. Запропоновано шляхи активізації інноваційних процесів у регіонах України за рахунок використання потенціалу інноваційних кластерів.

Ключові слова: зарубіжний досвід розвитку інноваційної економіки, регіональна інноваційна політика, кластерна теорія розвитку, програми розвитку кластерних структур, кластерна стратегія.

Постановка проблеми. Потреба в нових теоретичних підходах до управління інноваційним розвитком, а також необхідність нарощення технологічної конкурентоспроможності економіки посилили інтерес до удосконалення практики в галузі управління інноваціями на регіональному рівні, який об'єднує мікро- та макросередовища держави.

Сучасний розвиток окремих економічних систем свідчить, що кластерні об'єднання є однією з найефективніших форм організації інноваційних процесів, регіонального розвитку, за якої на ринку конкурують уже не окремі підприємства, а цілі комплекси, які зменшують свої витрати завдяки спільній технологічній кооперації компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Об'єднання у кластери формують специфічний економічний простір із метою розширення сфери вільної торгівлі, вільного переміщення капіталу та людських ресурсів, а отже, виконують функції структуроутворюючих елементів глобальної системи. В економічних працях Ж. Девлінга [1], Дж. Мітчелла [2], Ф. Фельдмана [3], Г. Хакена [4] кластеризація підприємств розглядається як спосіб боротьби з ефектами, характерними як для ринкової

(дефіцит обігових коштів, асиметричність інформації, вхідні бар'єри на ринках тощо), так і для державної координації (дефіцит координації, інформаційного обміну, експансія державного контролю тощо) економічної діяльності, під якими розуміється ситуація, коли вони не забезпечують повного розкриття наявного інноваційного потенціалу, тобто з позицій певного втраченого ефекту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Можливості кластерного підходу яскраво демонструє зарубіжний досвід. Мережева кластерна модель включає автономні та взаємозамінні ланки – виробничі комплекси і підприємства, державний сектор та інституції (університети, дослідницькі центри), які утворюють виробничий кластер. Ці регіони не мають жорсткої спеціалізації і здатні до інновацій та галузевої гнучкості. Саме їх називають основою сталого розвитку і конкурентоспроможності країни. Для України, яка тільки починає будувати свою регіональну політику, представляється особливо актуальним вивчення регіональної політики розвинених країн, заснованої на кластерному підході.

Мета статті полягає в аналізі й оцінці світової практики формування регіональної інноваційної політики на основі розвитку регіональних наукомістких кластерних структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кластерні структури успішно функціонують у багатьох країнах, і особливо в тих, які прагнуть до безперервного вдосконалення своєї економічної системи (США, Великобританія, Німеччина, Франція, Італія, Данія, Фінляндія тощо); у країнах, що розвиваються (Індія, Аргентина, Корея, Бразилія тощо); у країнах арабського світу (Йорданія, Ліван, Марокко та ін.). Це свідчить про значні масштаби кластеризації економік світу.

В умовах усе більш жорсткої конкурентної боротьби країн на глобальному ринку роль кластерів буде збільшуватися, тому що кластери є територіями розвитку та більш

ефективні в порівнянні з окремими підприємствами, навіть такими, які мають значний виробничо-технічний потенціал (рис. 1). Про це свідчить тенденція створення транскордонних кластерних структур в європейських країнах, а саме: в Австрії, Німеччині (Баварія) та Чехії (Богемія) – кластер із виробництва скла; у Німеччині та Голландії (прикордонні території) – кластер із виробництва пластмасових виробів, кластер біотехнологій і кластер металообробки; у Бельгії та Голландії (прикордонні території) – кластер високих технологій Dommel-Valley тощо.

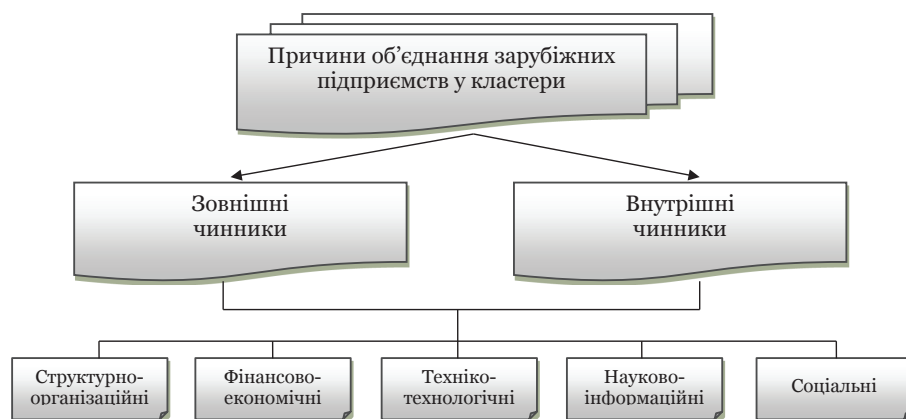


Рис. 1. Причини об'єднання зарубіжних підприємств у кластери

В європейських країнах відбувається активний процес створення наукомістких кластерів. За даними партнерської мережі ENSR, такі кластери створені в Австрії – кластер у Відні «Біотехнологія й молекулярна медична наука»; у Бельгії – кластер «Мультимедійна Долина Фландрії»; у Великобританії – кластер «Кембріджшир» (високі технології); у Німеччині – кластер хімічної промисловості (Північна Рурська область), кластер корпоративної інформаційної системи (Нижня Саксонія); в Ірландії – Дублінський кластер програмного забезпечення; в Іспанії – кластер верстатобудування (Басконія).

Процес кластеризації швидко поширюється на країни світу, які розвиваються, і є керованим, про що свідчать прийняті програми розвитку кластерних структур Світовим банком, UNIDO (проекти INPYME, IAMPRO та NET). До числа найбільш успішних програм розвитку кластерів фахівці відносять програму, що фінансується Світовим банком і має назву The Pro North-East Initiative. Ця програма втілювалася в бразильських штатах Парнамбуко, Бахья та Сеара. Окремий напрям розвитку кластерів у Латинській Америці здійснює ЮНІДО, що формує з малих і середніх підприємств мережеві системи і кластери в Нікарагуа (проект INPYME), Гватемалі, на Ямайці (проект IAMPRO), Гондурасі (проект NET). В останні роки ЮНІДО перенесло отриманий у малих країнах досвід створення кластерів у більшості – Чилі та Перу.

В Європі найбільш динамічні кластерні програми були здійснені в Австрії, Бельгії, Великобританії, Греції, Голландії, Данії, Ірландії, Іспанії, Італії, Німеччині, Норвегії, Португалії, Франції, Фінляндії, Швеції. Уряди цих країн концентрують зусилля на підтримці існуючих кластерів і створенні нових мереж. Держави при цьому не тільки сприяють формуванню кластерів, але й самі стають учасниками мереж [5, с. 573]. Наприклад, в ЄС формується загальноєвропейська модель стимулювання зростання кластерів за рахунок національного та регіонального їх фінансування, підвищення ступеня кооперації між ними.

У даний час кластерна теорія розвитку широко обговорюється в межах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Світової організації торгівлі (СОТ), Євросоюзу, США та Росії. Кластери розглядаються як ключовий інструмент залучення прямих іноземних інвестицій, підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн, розвитку національної інноваційної стратегії.

Поширеність інноваційних кластерних стратегій нерівномірна між країнами, різна і практика їх реалізації. В Італії надзвичайно високою є концентрація індустріальних округів. Італійці створили свою модель мережевої системи. Наприклад, у Ломбардії працює система підтримки між кластерами, де вивчаються інноваційні, коопераційні, організаційні зв'язки.

Австрія за десятиріччя також створила 100% інноваційну економіку на базі кластерів. Тут спочатку вивчили всі патентні можливості кожного регіону всіх дев'яти земель, а вже потім почали створювати кластери. Перший кластер був створений у сфері обробки деревини. Зараз в Австрії лише автомобільних кластерів чотири. Навіть створено кластер дизельних двигунів, які нині використовуються не лише в Європі, але й у США [6, с. 39].

Повністю кластеризована скандинавська промисловість. У США підприємства кластера знаходяться в одному регіоні і максимально використовують його природний, кадровий інноваційний і інтеграційний потенціали. За такою моделлю виробництва працює більше половини підприємств. Як правило, продукція кластерів орієнтована на експорт. Країни Європейського Союзу застосовують шотландську модель кластера, при якій

ядром такого спільного виробництва стає велике підприємство, що об'єднує навколо себе невеликі фірми. Існує також італійська модель – на основі більш гнучкої і рівноправної співпраці підприємств малого, середнього і великого бізнесу. Фахівці вважають, що для країн із перехідною економікою найбільше підходить саме така форма кластерної організації виробництва. Жодна країна не може бути конкурентоспроможною у всіх сферах. У розвинених країнах міжнародна конкурентоспроможність спочатку знаходилася і зміцнювалася в межах окремих кластерів.

Конкурентоспроможність Швеції в целюлозно-паперовому секторі розповсюджується на обладнання у сфері деревообробки і виробництва паперу, конвеєрних ліній і деяких суміжних галузей. Данія розробила специфічні промислові технології для агробізнесу і харчової промисловості. Подібним чином німецькі машинобудівники виграють від наявності в Німеччині високорозвиненого виробництва компонентів для цих галузей. В Італії спеціальні кластери сформувалися в промислових районах, в яких склалися галузеві комбінації: металообробка – ріжучий інструмент, мода – дизайн, шкіра – взуття, деревообробка – меблі. Американське ноу-хау в секторі виробництва споживчих товарів забезпечило лідерство країни в сільському господарстві, виробництві упаковок поряд з успіхами у сфері реклами і фінансовому секторі. Японська потужність у секторі побутової електроніки дозволила успішно розвивати виробництво чипів пам'яті і мікросхем, у той час як США зберігали лідерство у виготовленні логічних мікрокомпонентів, які використовуються в комп'ютерах, телекомунікаційному обладнанні і військовій електроніці [6, с. 123].

Перший кластер в Угорщині створений у Західній Паннонії. Це був автомобільний кластер, який використав можливість співпраці з 15 європейськими кластерами. Зараз у Західній Паннонії працюють п'ять кластерів. Усі кластери Угорщини – інноваційні.

Польща теж пішла цим шляхом. Спочатку вона провела адміністративно-територіальну реформу, створивши 15 воєводств, у кожному з яких існують різні можливості для того, щоб створювати свої інноваційні системи. Наприклад, у Гданську працює кластер, який займається біотехнологіями, комп'ютеризацією, електронікою та телекомунікаціями. У кластері беруть участь близько 60 компаній.

У Росії існує декілька спонтанних кластерів, утворених навколо ключових галузей промисловості – хімічної, нафтогазової, автомобілебудування, металургії, машинобудування і суднобудування [6, с. 67].

Сприяння створенню та розвитку кластерів – важливий напрямок інноваційної політики Японії. В основі процесу утворення кластера знаходиться обмін інформацією про потреби в техніці, технологіях та послугах між виробниками, постачальниками, покупцями та спорідненими галузями. Досвід Японії показує, що кластерний підхід є фундаментом конструктивного діалогу між представниками підприємницького сектору та держави, торгових асоціацій, дослідницьких та освітніх установ в інноваційному процесі.

Типовий великий японський кластер складається з одного відносно великого головного підприємства, що користується послугами двох або трьох рівнів субпідрядних фірм, розташованих зазвичай в географічній близькості до нього. Замість вертикальної інтеграції самостійні субпідрядники першого рівня пов'язані з головним підприємством довготривалими договорами. Аналогічним чином організовані зв'язки постачальників першого і подальших рівнів.

Процес кластеризації японської економіки активізувався в період економічного спаду, коли регіони країни почали шукати нові шляхи стимулювання зростання за рахунок власних ресурсів. У результаті регіональні кластери виявилися новим типом концентрації промисловості, де університети, дослідницькі інститути та корпоративні кластери кооперуються. У такій концепції розвитку регіонів уряд також угледів неабияку перспективність, активно долучившись до процесу створення сприятливих умов для організації та розвитку кластерів, що стало основою для реалізації в країні дирижистської кластерної політики. При цьому регіональна спільнота проявляє все більше ініціативи.

У найбільшому ступені процесу утворення кластерів в Японії схильні металургія, суднобудування, автомобілебудування, електронна та електротехнічна галузі. Конкурентоздатність японської економіки заснована саме на сильних позиціях окремих кластерів, оскільки найбільшу потужність мають автомобільні, електронні, електротехнічні фірми [7, с. 336].

Наочний приклад успішного використання кластерного підходу до регіонального розвитку демонструє економіка Фінляндії. На цей час лісовий, а також інформаційний та телекомунікаційні кластери є найважливішими для економіки країни, забезпечуючи основний обсяг експорту й формуючи значну частину ВВП країни. Целюлозно-паперові й деревообробні компанії лісового кластера вже давно реалізують глобальну стратегію розвитку, активно купуючи компанії за кордоном, і мають один із найвищих рівнів продуктивності праці в промисловості як усередині країни, так і у світі.

Кластер інформаційних та телекомунікаційних технологій за останні роки еволюціонував із категорії потенційних у сильні. Хоча переважна частина продукції кластера виробляється однією компанією Nokia, створені під цей сектор система освіти, інноваційна система, мережа зв'язаних виробництв і послуг мають самостійну цінність і формують умови для розвитку стійких конкурентних переваг.

Металургійний і машинобудівний кластери також є порівняно високорозвиненими для Фінляндії. Кінцевою продукцією металургійного кластера виступають, головним чином, високотехнологічні заготовки для машинобудування з різних видів сталі. Машинобудівний кластер є гарним прикладом взаємопроникнення кластерів. Його основною спеціалізацією є виробництво обладнання для лісової промисловості, енергетики, металургії й будівельної галузі, а також транспорту.

Інтенсивний розвиток спеціалізованого машинобудування призвів до формування самостійного кластера з безліччю спеціалізованих постачальників, сервісних компаній, дослідницьких центрів. Приміром, Фінляндія – лідер у виробництві обладнання для целюлозно-паперової промисловості: утримує 40% світового ринку обладнання для виробництва целюлози й майже 30% ринку обладнання для виготовлення паперу. Розвиток конкурентоспроможності металургійного й машинобудівного кластерів відбувається за рахунок поглиблення спеціалізації.

Енергетичний кластер поєднує нафтогазохімічні, електроенергетичні й машинобудівні компанії, що традиційно характеризуються високою енергоефективністю й екологічністю використовуваних технологій. Харчовий і будівельний кластери, а також кластер охорони здоров'я, орієнтовані на обслуговування внутрішнього ринку, є важливими з погляду забезпечення зайнятості [8].

Таким чином, у результаті проведених досліджень виявлено, що серед розвинених країн світу кластерні структури сформовано:

- на державному рівні – в Австрії, Австралії, Канаді, Нідерландах;
- на регіональному рівні – в Австрії, Великобританії, Німеччині, Данії, Іспанії, Італії, Канаді, Нідерландах, США, Фінляндії, Швеції, Швейцарії, Японії;
- на макрорівні – у Бельгії, Великобританії, Німеччині, Данії, Фінляндії, Швейцарії.

Вивчення міжнародного досвіду зі створення кластерів дозволяє зробити висновок, що в розвинених країнах світу найбільше кластерів створюється на регіональному рівні. Аналіз показує, що в останнє десятиріччя кластери та регіональна політика, яка заснована на них, є найбільш успішними інструментами економічного розвитку регіонів.

В Україні досвід створення і розвитку кластерів також існує. Кластерні технології застосовували спочатку на Хмельниччині, а трохи згодом – на Івано-Франківщині. На Хмельниччині така модель впроваджується досить успішно, вже діють чотири кластери: будівельний та швейний у Хмельницькому, туристичний і харчовий – у Кам'янці-Подільському. Наприклад, швейний кластер об'єднує не лише швейні підприємства, а й середні навчальні заклади відповідного напрямку та університет. Успішно діє кластер сільського туризму «Оберіг».

Висновки. Отже, в умовах сьогодення застосування на практиці кластерного підходу в Україні є необхідною умовою для виходу з економічної кризи, відродження вітчизняного виробництва, підвищення ефективності інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів, досягнення високого рівня економічного зростання та конкурентоспроможності.

Із метою активізації інноваційних процесів у регіонах України за рахунок використання потенціалу інноваційних кластерів доцільно [9, с. 157]:

- визначити джерела фінансування створення та функціонування інноваційних систем регіонів;
- активізувати створення в регіонах інноваційної інфраструктури, що сприятиме розвитку трансферу технологій на території областей, визначити підходи до підтримки інноваційного підприємництва, забезпечить реалізацію кластерного підходу до розвитку інноваційного бізнесу;
- на національному рівні розробити та впровадити регіональні інноваційні програми, які є комплексом взаємопов'язаних завдань і заходів, спрямованих на розв'язання важливих проблем інноваційного розвитку кожного регіону, окремих його галузей та територіальних громад; організувати систему прямих зв'язків науки і промисловості;
- активізувати створення сучасних соціально-інтеграційних систем, у т. ч. їх найефективнішої форми – регіональних інноваційних кластерів, формуванню яких сприятимуть інноваційні центри та бізнес-інкубатори. Інноваційний кластер має об'єднувати промислові підприємства, наукові та дослідні установи, інноваційні фонди, венчурні підприємства, біржі праці, фінансові та страхові компанії регіону. Кластеризація сприятиме зростанню якісних параметрів виробництва, розвитку малого підприємництва та збільшенню зайнятості населення;
- забезпечити функціонування регіональної мережі інноваційного консалтингу, що дозволить сформувати цілісну систему інформаційного забезпечення розвитку інноваційної діяльності;

- створити регіональні системи реєстрації (патентування) результатів науково-технічних досліджень і системи повного або часткового продажу прав на винаходи, що уможливить формування ринку патентних послуг.

Література:

1. Devlin G., Bleackley M. Strategic Alliances. – Guidelines for Success // Long Range Planning. – 1988. – Vol. 21. – № 5. – P. 18–23.
2. Dussauge P., Garrette B., Mitchell W. Learning from Competing Partners: Outcomes and Durations of Scale and link Alliances in Europe, North America and Asia // Strategic Management Journal. – 2000. – Vol. 21. – № 2. – P. 99–103.
3. Feldman V. P., Audretsch D. B. Innovation in Cities: Science-based Diversity // Specialization and Localized Competition-European Economic Review. – 1999. – № 43. – P. 409–429.
4. Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен ; пер. с англ. – М. : Мир, 1980. – 328 с.
5. Swann, G. M. P. A Comparison of the Dynamics of Industrial Clustering in Computing and Biotechnology. Research Policy 25 / G. M. P. Swann, M. Prevezer. – 1996. – P. 1139–1157.
6. Burgelman R. A., Maidigue M. A. Strategic Management of Technology and Innovation. – Homewood, Illinois. IRWIN, 2004.
7. Ходикіна В.В. Просторові форми організації інноваційної інфраструктури в японській економіці / В.В. Ходикіна, Н.В. Зайцева // Вісник Донецького національного університету. Серія В «Економіка і право». – 2011. – Вип. 1. – Т. 1. – № 1. – С. 333–338.
8. Проскура В.Ф. Аналіз і оцінка світового досвіду розвитку економічних кластерів / В.Ф. Проскура // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2011. – № 2. – С. 181–185.
9. Ганущак-Єфіменко Л.М. Формування промислових кластерів як ефективний напрям розвитку економіки регіону / Л.М. Ганущак-Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11(101). – С. 151–158.

Богашко А.Л. Исследование региональной инновационной политики зарубежных стран, основанной на кластерном подходе

Аннотация. В статье рассмотрен зарубежный опыт по формированию региональной инновационной политики на основе использования преимуществ кластерных территориальных объединений. Дана сравнительная характеристика инновационных кластеров экономически развитых стран мира. Предложены пути активизации инновационных процессов в регионах Украины за счет использования потенциала инновационных кластеров.

Ключевые слова: зарубежный опыт развития инновационной экономики, региональная инновационная политика, кластерная теория развития, программы развития кластерных структур, кластерная стратегия.

Bohashko A.L. Research regional innovation policy abroad, based on the cluster approach

Summary. The article studies the foreign experience of regional innovation policy development based on the benefits of regional cluster associations. The comparative characteristics of innovation clusters of leading economically developed countries are made. The ways of intensification of innovation processes in the regions of Ukraine due to the potential use of innovative clusters are proposed.

Keywords: foreign experience of innovative economy, regional innovation policy, cluster theory development, programs of cluster structures development, cluster strategy.

Гужва І.Ю.,

к.е.н.,

доцент кафедри світового господарства
і міжнародної економічної інтеграції,

Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

УЧАСТЬ УКРАЇНИ В ЗОНАХ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ ТА МОЖЛИВОСТІ АДАПТАЦІЇ ЇЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ДО УМОВ, СФОРМОВАНИХ УНАСЛІДОК СТВОРЕННЯ МЕГАРЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ БЛОКІВ

Анотація. У статті розглянуто загальні тенденції та особливості процесів економічної інтеграції України, розкрито основні детермінанти і бар'єри реалізації нею регіональних стратегій, які впливатимуть на геоекономічну політику України як в європейському, так і в євразійському та трансатлантичному напрямках. Наголошено на необхідності модернізації виробничої бази вітчизняних підприємств до вимог та технічних стандартів потенційних мегарегіональних блоків, насамперед таких, як ТТІП. Відзначено необхідність використання методів економіко-математичного моделювання при прийнятті рішень щодо укладення угод про вільну торгівлю між потенційними країнами-партнерами.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, мегарегіональні торговельні угруповання, Світова організація торгівлі, зовнішньоторгівельна політика.

Постановка проблеми. В умовах турбулентності на глобальних ринках і значної диспропорційності в економіці України актуалізується необхідність урахування особливостей структурних характеристик національної економіки та ефектів інтеграційних процесів (які неоднозначно оцінюються експертами) при прийнятті рішень, що впливають на економічний розвиток держави. При встановленні єдиних правил та умов для різних за рівнем розвитку учасників інтеграційних об'єднань, переміщенні центру прийняття рішень за межі повноважень національного уряду країна – учасник інтеграційного об'єднання втрачає окремі важелі формування економічної політики та регулювання економіки відповідно до національних інтересів. Ураховуючи набутий за останнє десятиліття досвід участі різних країн і інтеграційних об'єднань, політика України щодо зміни торговельного режиму повинна базуватися на прагматичних оцінках ризиків та можливостей, пов'язаних із прийняттям кожного рішення, що може мати як позитивні, так і негативні наслідки для національної економіки.

Кількісне оцінювання інтеграційних ефектів у результаті створення економічних союзів різної конфігурації та масштабів пов'язане із серйозними складнощами як теоретичного, методичного, так і технічного характеру. Наприклад, незважаючи на те що історія європейської інтеграції налічує понад п'ятдесят років, до сьогодні в економічній науці не сформовано єдиного підходу до оцінки інтеграційних ефектів, які виникли завдяки створенню і функціонуванню ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інтеграції економіки України у світове господарство шляхом укладання двосторонніх угод про вільну торгівлю присвячено низку наукових праць вітчизняних вчених-економістів, зокрема

І.В. Бураковського [1], Н.З. Щербатої [2], С.М. Кваші [3], О.І. Шниркова [4] та ін. Результати їх наукових пошуків становлять значну базу для даного дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак актуальним завданням досі залишається дослідження існуючих та перспективних угод про вільну торгівлю за участю України, а також оцінка економічних наслідків створення різних мегарегіональних торговельних угод на економічний розвиток нашої держави.

Мета статті полягає в аналізі особливостей участі України в міжнародних інтеграційних об'єднаннях, а також в оцінці можливих наслідків створення мегарегіональних торговельних блоків для вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіональна торговельна політика України довгий час відрізнялася низьким рівнем диверсифікації. Основними угодами про вільну торгівлю були угоди в рамках Співдружності незалежних держав (далі – СНД) – багатостороння угода про СНД та двосторонні угоди з країнами-членами. Лише в 2001 р. була підписана перша угода з країною Європи – Македонією, і дещо активізувався переговорний процес щодо укладання двосторонніх торговельних угод із країнами-партнерами.

Тривалий час зовнішньоекономічна політика України була спрямована переважно на приєднання до СОТ, яке відбулося в 2008 р. Членство у СОТ стало передумовою для початку переговорів між Україною та ЄС щодо «глибокої та всеосяжної» угоди про вільну торгівлю, які стартували взимку 2008 р.

На даний час Україною укладено угоди про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ), країнами СНД, а також із Чорногорією, Македонією, Грузією, Азербайджаном, Узбекистаном, Таджикистаном, Туркменістаном (табл. 1).

Як свідчать дані табл. 1, найбільшими торговельними партнерами України в 2012 р. були РФ, Білорусь, Молдова та Казахстан (у рамках СНД) і крім Договору про зону вільної торгівлі СНД, діють двосторонні угоди про вільну торгівлю між Україною й Азербайджаном, Узбекистаном, Таджикистаном і Туркменістаном. Режим вільної торгівлі між Україною та Грузією діє з 1996 р. на підставі Угоди між Урядом України та Урядом Республіки Грузія від 09.01.1995 р. (набрала чинності 04.06.1996 р.), а також міжурядового Протоколу про внесення змін і доповнень до вказаної Угоди від 17.06.2009 р., що пов'язано з виходом Грузії з СНД.

Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ (Швейцарія, Норвегія, Ісландія та Ліхтенштейн) підписана 24.06.2010 р. у місті Рейк'явік (Ісландія), ратифікована

Законом України від 07.12.2011 р. № 4091-VI [6] та набрала чинності 01.06.2012 р. Ця Угода охоплює питання торгівлі товарами (промисловими, сільськогосподарськими, рибою і морською продукцією) і послугами та питання врегулювання спорів. З огляду на різний ступінь економічного та соціального розвитку України та держав – членів ЄАВТ, у рамках Угоди застосовується принцип асиметричності зобов'язань Сторін, що дозволяє нашій державі адаптувати торгівлю з державами ЄАВТ до умов вільної торгівлі.

Угода про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії підписана 18.11.2011 р. у м. Київ та ратифікована Законом України від 16.10.2012 р. № 5445-VI [7], набрала чинності 01.01.2013 р. Ця Угода охоплює питання торгівлі товарами, послугами та врегулювання спорів. Відповідно до положень Угоди, з моменту набрання нею чинності Чорногорія забезпечує скасування імпорتنних мит до нуля. При цьому з метою унеможливлення потенційних негативних наслідків для економіки України українська сторона в рамках Угоди вилучила з режиму вільної торгівлі низку чутливих груп сільськогосподарських товарів. Також збережено право на застосування Україною експортних мит відповідно до існуючих зобов'язань у рамках СОТ.

Угода про вільну торгівлю (далі – УВТ) між Республікою Македонія та Україною була підписана 18 січня 2001 р.

в м. Скоп'є та ратифікована Законом України від 05.07.2001 р. № 2599-III [8]. Ця Угода охоплює питання усунення обмежень на торгівлю промисловими та сільськогосподарськими товарами, забезпечення умов для чесної конкуренції в торгівлі, створення умов для подальшого сприяння інвестиціям, розвитку спільних інвестиційних проектів, а також питання захисту інтелектуальної власності та співпраці Сторін на ринках третіх країн.

Укладені УВТ сприяють вільному руху товарів та послуг між країнами, що, своєю чергою, сприяє залученню інвестицій, здешевленню імпорту, розвитку внутрішнього виробництва, інфраструктури, обміну досвідом і технологіями, забезпечують зайнятість населення, надходження до бюджетів податків та зборів, збереження тісних міждержавних зв'язків. Щодо триваючих переговорних процесів з укладення УВТ, слід зазначити, що наразі тривають переговорні процеси щодо укладення двосторонніх УВТ між Україною та Канадою, Туреччиною, Ізраїлем. Продовжується робота з визначення економічної доцільності укладення УВТ з іншими важливими торговельними партнерами України. Паралельно із проведенням відповідних наукових досліджень визначення перспективних країн для укладення УВТ забезпечується шляхом проведення консультацій із бізнес-асоціаціями та товаровиробниками України [9].

Таблиця 1

Партнери України по вільній торгівлі

Країна	Вступ Угоди із ЗВТ у дію	Експорт з України в 2012 р., млн. дол. США	Імпорт в Україну в 2012 р., млн. дол. США
Існуючі			
Вірменія, Білорусь, Казахстан, Молдова, Росія (Угода про ЗВТ у СНД)	20.09-09.12.2012 р.	23344,0	34126,7
Туркменістан	30.12.1994 р.	528,2	123,4
Узбекистан	30.12.1994 р.	435,9	109,0
Грузія	04.06.1996 р.	540,7	177,2
Азербайджан	02.09.1996 р.	766,6	79,7
Киргизія	28.12.1995 р.	127,1	6,5
Таджикистан	07.05.1997 р.	100,8	7,2
Македонія	05.07.2001 р.	13,0	26,2
Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Швейцарія (ЄАВТ)	01.06.2012 р.	238,5	1226,5
Чорногорія	30.12.1994 р.	5,7	3,0
ЄС-28	01.01.2016	17107,1	26178,9
Потенційні			
Туреччина	Переговори почалися 06.12.2011 р., наближені до завершення	2527,1	1118,6
Сербія	Переговори почалися 11.11.2011 р., наближені до завершення	71,4	82,3
Сирія	Переговори практично завершені, але «заморожені»	313,2	8,7
Сінгапур	Переговори почалися 08.05.2007 р., «заморожені»	177,5	37,4
Канада	Переговори почалися 17.05.2010 р., наближені до завершення	45,1	148,9
Ізраїль	Почалися в 2011 р.	484,0	231,6
В'єтнам	Плануються	88,3	219,4
Ліван	Плануються	274,5	1,3
Марокко	Плануються	214,0	36,6

Джерело: [5, с. 104]

Слід зазначити, що в глобальному масштабі сучасною тенденцією регіоналізації торгівлі є поява нової хвилі регіональних торговельних угод (далі – РТУ), у рамках яких основна увага приділяється переговорам про укладення мегарегіональних угод, таких як:

1) Транстихоокеанське партнерство (далі – ТТП). 5 жовтня 2015 р. представники 12 країн – США, Японії, Малайзії, В'єтнаму, Сінгапуру, Брунею, Австралії, Нової Зеландії, Канади, Мексики, Чилі та Перу – підписали торгову угоду, метою якої є створення Транстихоокеанського партнерства, а вже на початку 2016 р. ці країни зможуть створити зону вільної торгівлі, на частку якої припадають близько 40% світової економіки і третина світової торгівлі [14].

Очікується, що учасники ТТП отримають змогу збільшити обсяги взаємної торгівлі і поступово перетягнути на себе виробничі ланцюжки Азійського регіону. Вважаємо, що появу ТТП можна розглядати як продовження політики США по збереженню контролю над Тихоокеанською зоною, створенню економічного блоку для протистояння зростаючому впливу Китаю. Разом із тим найбільш очікуваною реакцією Китаю на створення ТТП є поступова адаптація до нових правил гри, оскільки Китай конкурує в регіоні за ті ж ніші, що й учасники Партнерства, і буде змушений рівнятися на встановлювані ними стандарти (а це переважно американські стандарти, які в цілому є більш вимогливими, ніж у КНР). І якщо Китай почне дотримуватися їх, то зросте виробнича собівартість його продукції (що для Китаю вкрай важливо, оскільки нині його основною економічною перевагою є дешевизна).

Теоретично створення ТТП не справить суттєвого впливу на економіку України, оскільки лівова частка вітчизняного експорту у країни Азійсько-Тихоокеанського регіону носить сировинний характер, який не підпадає під обмеження в рамках нової угоди. При цьому Китай, найбільший торговий партнер у регіоні, сам залишився «за бортом» ТТП. Але якщо Україна не хоче закріпитися на світових ринках у ролі постачальника сировини, то слід приділяти серйозну увагу питанням дослідження механізмів функціонування ТТП та інших подібних регіональних торговельних угод.

2) Усебічне регіональне економічне партнерство (Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP) як реакція на створення транстихоокеанського партнерства. У дане об'єднання планують увійти країни АСЕАН, Китай, Японія, Південна Корея, Індія, Австралія й Нова Зеландія, що дозволить сформувати одну з найбільших у світі зон вільної торгівлі.

3) Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство (далі – ТТІП). ТТІП за змістом є угодою про зону вільної торгівлі, до нього входять 29 розвинених держав (США і 28 країн – членів ЄС). Зауважимо, що обсяг взаємної торгівлі товарами і послугами між США та ЄС у 2013 р. склав 857 млрд. євро, а сукупний обсяг взаємних прямих інвестицій – близько 3 348 млрд. євро [10]. У липні 2015 р. відбувся вже десятий за два роки раунд переговорів між ЄС та США щодо підписання угоди Трансатлантичного партнерства з торгівлі та інвестицій. Якщо згоди буде досягнуто, ця угода стане одним із найбільш масштабних рішень про створення зони вільної торгівлі, зближивши два ринки, які вже й зараз є найбільшими торговельними партнерами у світі.

Розробка даних проектів у будь-якому випадку прискорюватиме рух світового співтовариства до вдосконалення діючих і впровадження таких норм і правил міжнародної торгівлі, що виходять сьогодні за межі компетенції СОТ. У результаті фор-

мування Транстихоокеанської та Східно-Азійської зон вільної торгівлі може скластися нова конфігурація світового економічного простору, на якому розгортатиметься міжнародний обмін. За такої конфігурації світового простору, що складається в даний час, міжнародна торгівля в осяжній перспективі, ймовірно, буде здійснюватися на двох інституційних «поверххах». На першому з них будуть діяти принципи, норми і правила СОТ, на другому – міжнародна дисципліна СОТ, яка буде доповнюватися двосторонніми чи багатосторонніми взаємними преференціями, а також сферами взаємодії, регулювання яких сьогодні не входить до компетенції світової торговельної системи.

У таких умовах СОТ стає все менш значущою через застій в її діяльності, при цьому нові регіональні економічні союзи створюються для досягнення домовленостей, яких не вдається досягти в рамках СОТ. Тому можна припустити, що діючі правила світової торгівлі будуть змінюватися.

Зауважимо також, що створення ТТІП знаходиться «в тренді» глобалізаційних процесів, які характеризуються, з одного боку, ескалацією геополітичних чинників у зовнішньоекономічній сфері, а з іншого – «вибірковістю» інтеграційних процесів. Відтак, економічно розвинуті країни концентруватимуть зусилля на створенні нових економічних мега-блоків (у тому числі всеосяжних зон вільної торгівлі), доступ до яких для третіх країн буде обмежено. Таким чином, індустріально розвинені країни створюватимуть певні штучні стимули підтримки та розвитку один одного, тим самим відволікаючи ресурси розвитку від ринків решти країн світу. Тому позиціонування української держави по відношенню до ТТІП буде визначальним для перспектив національного розвитку у довгостроковому періоді.

Що стосується переваг, які відкриває доступ України до спільного економічного простору Трансатлантичного партнерства, то вони полягають у синергії ефектів наздоганяючого розвитку, імплементації технологічних інновацій та ефекту масштабу в результаті доступу на найбільший ринок у світі. За умови успішної адаптації до правил та стандартів ЄС та відтермінування угоди про ТТІП Україна матиме можливість визначити власні терміни та умови інтеграції у трансатлантичний ринок. Натомість якщо ТТІП буде створено вже у найближчій перспективі, то Україна буде стикатися з певними викликами та ризиками.

Так, проблематика енергетичного сектору в рамках ТТІП становить одночасно і виклик, і можливість для України. Оскільки енергетична безпека сьогодні є одним із ключових драйверів пришвидшення переговорного процесу в рамках ТТІП, Україна також буде змушена або інтенсифікувати імплементацію зобов'язань згідно з Угодою про членство в Енергетичному співтоваристві ЄС із перспективою долучення до спільного трансатлантичного ринку енергоресурсів, або залишитись у частковій ізоляції та потерпати від енергетичного тиску з боку Росії [11].

Крім того, брак прогресу в імплементації Угоди про асоціацію України та ЄС загрожуватиме втратою підтримки з боку ЄС, наростанням диспропорцій внутрішнього розвитку, що, своєю чергою, змусуватиме зусилля влади та суспільства в бік антикризових заходів на протидію досягненню цілей сталого розвитку. Не стабілізувавши макроекономічну ситуацію та не створивши внутрішні стимули для відновлення економічного зростання, Україна буде неспроможна скористатися перевагами Трансатлантичного партнерства, що передбачають інсти-

туційну готовність країн до глибшої конвергенції на основі досконаліших правил та стандартів. У результаті Україна втрачатиме час та можливості інтенсифікації розвитку за рахунок трансферу технологій та капіталу від розвинутих країн світу.

Характер економічного розвитку та умови міжнародного співробітництва в межах Трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства відображатимуть кардинальні зрушення у структурі виробництва, що формують конкурентні переваги сучасних світових лідерів. Зокрема, центральне місце у формуванні поглиблених економічних відносин усередині ТПП матиме конвергенція (зближення правил або запровадження уніфікованих правил) сфери сертифікації та стандартизації. З метою збереження перспективи для України щодо інтегрування в процеси трансатлантичного партнерства важливо прискорити процеси регуляторної конвергенції на основі правового надбання Європейського Союзу (Aquis Communautaire).

Актуальний процес наближення регуляторного законодавства України до ЄС уже вимагає проектування перспективних напрямків трансформації нововведень також і до американської регуляторної системи. Разом із тим Україна, лише почавши гармонізацію національної регуляторної системи із системою однієї із сторін – ЄС, ризикує не встигнути та не вписатися в майбутню «рамку» трансатлантичного партнерства.

У секторальному вимірі найбільш складними для України будуть процеси гармонізації правил та регулювання доступу на трансатлантичний ринок аграрної продукції. Водночас відкриття національного сільськогосподарського ринку для великих компаній ЄС та США створюватиме можливості модернізації в Україні виробничої бази з перспективою трансферу технологій та полегшеної адаптації або приєднання до змінених нормативів ТПП.

Слід наголосити на тому, що наприкінці серпня 2015 р. Кабмін ухвалив Стратегію розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 р. (далі – Стратегія) [12]. Мінекономрозвитку планує до 2020 р. створити в Україні адаптовану до вимог СОТ і Євросоюзу систему технічного регулювання, що дасть змогу українським виробникам безперешкодно виходити на іноземні ринки. Стратегія включає дорожню карту заходів у сфері технічного регулювання із зазначенням відповідальних центральних органів виконавчої влади, а також містить фінальні індикатори, що визначатимуть успішність реалізованих заходів.

Прийняття Стратегії, яка була узгоджена з відповідними структурами ЄС, повинно забезпечити незворотність у процесі адаптації української системи технічного регулювання до вимог європейського законодавства. Своєю чергою, це забезпечить усунення технічних бар'єрів у торгівлі між ЄС та Україною, сприятиме виконанню зобов'язань, які взяла Україна при вступі до СОТ, забезпечить виконання Угоди про оцінку відповідності та прийнятності промислових товарів з ЄС (Agreement on conformity assessment and acceptance of industrial products), сприятиме збільшенню обсягів інвестицій і підвищенню рівня конкурентоспроможності вітчизняних виробників. План, зокрема, передбачає залучення коштів технічної допомоги ЄС для приведення законодавчої бази у відповідність із міжнародними стандартами, прийняття європейських і міжнародних стандартів як національних, технічного переоснащення органів стандартизації та розвитку метрологічної системи. Крім того, Мінекономрозвитку має намір добитися визнання Національного агентства за акредитації на міжнародному та європейському рівнях.

Упровадження нової системи технічного регулювання сприятиме підвищенню безпеки товарів та послуг, а також кращому захисту прав споживачів. Вищий рівень безпеки означає, що товари, які не відповідають вимогам безпеки, але є дешевшими, будуть витіснені з ринку. Це стосуватиметься як товарів національного виробника, який не зможе адаптуватись до нових вимог, так і менш безпечних імпортованих товарів. Тому залишається ризик, що національні виробники, які не адаптуються до нових умов, припинять своє існування [13].

Зазначимо, що під час проведення переговорів про створення УВТ Україні необхідно узгоджувати з кожною країною-партнером графік зниження ставок мита на товари, що є предметом тарифних запитів. Щоб зрозуміти й оцінити основні мотиви, якими керуються потенційні країни – учасниці УВТ, які пред'являють одна одній запити щодо тарифних поступок і про лібералізацію доступу до ринку їх товарів і послуг, треба пригадати, що вигоди міжнародної торгівлі теоретично ґрунтуються на економічному принципі «порівняльної переваги». За цим принципом країна зацікавлена в експорті товарів, виробництво яких для неї найбільш ефективне, і в імпорті товарів, виробництво яких менш або зовсім неефективне. При цьому в процесі оцінки вигод від двосторонньої торгівлі важливо відмітити роль методів економіко-математичного моделювання та прикладних комп'ютерних програм, призначених для оцінювання ефектів від функціонування зони вільної торгівлі між потенційними країнами-учасниками УВТ.

Слід відзначити, що ГТАР є сучасним інструментом економічного аналізу, моделювання та прогнозування економічного розвитку країн, галузей і навіть окремих видів економічної діяльності. У рамках ГТАР створено глобальну базу даних таблиць «Затрати – Випуск» та автоматизовану модель загальної рівноваги, що в комплексі дозволяє кількісно оцінювати зміни у світовій торгівлі. На сьогодні модель ГТАР є одним із найбільш відомих інструментів економічного аналізу, моделювання та прогнозування, що застосовується майже в усіх провідних країнах світу. Покажемо, що на базі цього продукту була проведена оцінка перспектив та наслідків для світової торгівлі в результаті прийняття угод у рамках Уругвайського раунду в 1994 р. та створення СОТ.

У рамках проекту технічної допомоги Уряду США Державним науково-дослідним інститутом інформатизації та моделювання економіки (далі – Інститут) у 2014 р. було отримано ліцензію ГТАР версії 8 (reference year 2007) та організовано низку тренінгів для наукових установ та органів державної влади з питань використання цього інструменту. Також за рахунок технічної допомоги Турецької Республіки створено Лабораторію економічного аналізу, моделювання та прогнозування. Наразі Інститутом виконуються практичні науково-дослідні роботи з метою визначення впливу на економічний розвиток України таких заходів, як запровадження додаткового імпортового збору, укладення угод про вільну торгівлю з окремими країнами світу та ін.

Таким чином, вважаємо, що рішення щодо укладення угод про вільну торгівлю України з іншими державами має ґрунтуватися на результатах розрахунків ГТАР, які відображають дані щодо доцільності вільної торгівлі певними групами товарів і послуг із тими чи іншими країнами.

Висновки. Поглиблення міжнародного поділу праці в сучасних умовах супроводжується розвитком специфічних форм міжнародного регіонального співробітництва – утво-

ренням мегарегіональних інтеграційних блоків та підписанням регіональних торговельних угод. Під впливом зростаючої конкуренції на світових ринках традиційні види економічної діяльності (виробництво, торгівля товарами та послугами, інвестиційні процеси тощо), а також їх складові (капітал, праця, сировина, інформація, технології, ринки) інтегруються в глобальному масштабі. Своєю чергою, регіоналізація змінює просторову конфігурацію цих складових, світове господарство перетворюється на єдину гомогенну економічну систему, в якій взаємодіють національні і регіональні сектори.

Дослідження процесів глобальної та регіональної інтеграції в їх діалектичній єдності дало змогу довести: розвиток регіоналізації став основною рисою функціонування сучасного світового господарства, що пов'язано з виділенням основних регіонів тріади світової економіки – європейського, північно-американського та азійсько-тихоокеанського, у межах яких розвиваються найбільш потужні регіональні інтеграційні об'єднання, що стали рушійними силами розвитку регіональних інтеграційних ініціатив, призвели до зміцнення позицій у світовій архітектурі інтеграційних об'єднань.

Регіональні торговельні угоди стали знаковою особливістю сучасної багатосторонньої торговельної системи, оскільки вони спрямовані на практичне втілення дій урядів країн, спрямованих на формування особливого міждержавного простору, у рамках якого встановлюється лібералізація торгівлі та відбувається спрощення її процедур через формування та розвиток конкретних форм регіональної інтеграції.

Література:

1. Бураковський І.В. Оцінка витрат та вигод від укладання Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС / І.В. Бураковський [та ін.]; Ін-т екон. дослідж. та політ. консультацій. – К. : К.І.С., 2010. – 94 с.
2. Щербата Н.З. Зовнішньоекономічна політика Європейського Союзу в зонах вільної торгівлі : [монографія] / Н.З. Щербата. – Луцьк : ВНУ ім. Л. Українки, 2011. – 199 с.
3. Кваша С.М. Формування зони вільної торгівлі між Україною та країнами – членами ЄС і можливі наслідки для аграрного сектору / С.М. Кваша [та ін.]; за ред. С.М. Кваші. – К. : ІАЕ, 2014. – 56 с.
4. Зони вільної торгівлі на початку ХХІ століття : [монографія] / О.І. Шнирков [та ін.]; за ред. О.І. Шниркова, В.І. Муравйова ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – Київ : Київський університет, 2013. – 399 с.
5. Науменко Н.С. Оцінка ефективності запровадження зони вільної торгівлі України з країнами ЄАВТ / Н.С. Науменко // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 2. – С. 103–106.
6. Закон України «Про ратифікацію Угоди про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ, Угоди про сільське господарство між Україною та Королівством Норвегія, Угоди про сільське господарство між Україною та Ісландією та Угоди про сільське господарство між Україною та Швейцарською Конфедерацією» від 07.12.2011 р. № 4091-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4091-17>.
7. Закон України «Про ратифікацію Угоди про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії» від 16.10.2012 р. № 5445-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5445-17>.
8. Закон України «Про ратифікацію Угоди про вільну торгівлю між Україною та Республікою Македонія» від 16.10.2012 р. № 5445-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5445-17>.
9. Щодо угод про вільну торгівлю (УВТ) [Електронний ресурс]. –

Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/trade-agreements>.

10. Мовчан В. Трансатлантична Зона вільної торгівлі. Виклики та можливості для України / В. Мовчан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://voxukraine.org/2015/07/27/transatlantychna-zona-vilnoi-torgivli>.
11. Клименко І. Трансатлантичне торговельно-інвестиційне партнерство: нові виклики, старі суперечності / І. Клименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://newukraineinstitute.org/new/539>.
12. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/844-2015-%D1%80>.
13. Перехід на техстандарти ЄС та СОТ до 2020 року // Inside Ukraine. – 2015. – № 50 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.icps.com.ua/assets/uploads/files/IU_50_ukr_2015_04_09_1271.pdf.
14. Угода про Транстихоокеанське партнерство буде підписана в лютому 2016 року // Дзеркало тижня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/WORLD/ugoda-pro-transitihookeanske-partnerstvo-bude-pidpisana-v-lyutomu-2016-roku-zmi-195382_.html.

Гужва И.Ю. Участие Украины в зонах свободной торговли и возможности адаптации ее национальной экономики в условиях, сложившихся в результате создания мегарегиональных торговых блоков.

Аннотация. В статье рассмотрены общие тенденции и особенности процессов экономической интеграции Украины. Раскрыты основные детерминанты и барьеры реализации ею региональных стратегий, которые будут влиять на геоэкономическую политику Украины как на европейском, евразийском, так и на трансатлантическом направлениях. Отмечена необходимость модернизации производственной базы отечественных предприятий согласно требованиям и техническим стандартам потенциальных мегарегиональных блоков, в первую очередь таких как ТТИП. Кроме того, отмечена необходимость использования методов экономико-математического моделирования при принятии решений о заключении соглашений о свободной торговле между потенциальными партнерами.

Ключевые слова: зона свободной торговли, мегарегиональные торговые группировки, Всемирная торговая организация, внешнеторговая политика.

Huzhva I.Yu. Participation of Ukraine in free trade zones and possibilities of its national economy adaptation to the creation of megaregional trading blocs

Summary. The article discusses Ukraine's general trends and features of processes of economic integration and deals with the major determinants and barriers to implementing its regional policies that affect Ukraine's geo-economic policy in the European and in the Eurasian and Atlantic areas. The necessity of modernization of domestic enterprises' production based to the requirements and technical standards of potential megaregional blocks, especially like TTIP, is grounded. In addition, there article notes the need to use the methods of economic-mathematical modelling in making decisions on signing free trade agreements among potential partner countries.

Keywords: free trade zone, megaregional trade blocks, the World Trade Organization, foreign trade policy.

Кожухова Т.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри міжнародної економіки,

Криворізький економічний інститут

ФІНАНСУВАННЯ СВІТОВИМ БАНКОМ ПРОЕКТІВ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Анотація. Досліджено основні аспекти співпраці Світового банку та України. Визначено сучасний стан фінансування МБРР і МФК проектів розвитку в Україні. Розкрито основні стратегічні аспекти фінансової діяльності Світового банку щодо підтримки проектів розвитку в Україні.

Ключові слова: фінансування, кредити, проекти, розвиток, стратегія, Світовий банк.

Постановка проблеми. Новий порядок денний у сфері розвитку, визначений у підсумковому документі Генеральної Асамблеї ООН «Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку на період до 2030 року» [1], підтвердив важливу роль міжнародних фінансових організацій у наданні допомоги країнам, що розвиваються. Світовий банк, метою якого є підвищення рівня життя країн, що розвиваються, та найменш розвинених, грає провідну роль у визначенні шляхів фінансування програм розвитку. Кредити Світового банку є головним джерелом середньострокового і довгострокового фінансування для країн, що їх використовують. Україна має значні потреби у фінансуванні базових потреб населення, пов'язаних із покращанням охорони здоров'я та освіти, національних потреб щодо фінансування інвестицій на цілі сталого розвитку, таких як інфраструктура, розвиток сільських районів, адаптація до зміни клімату. Більше 20-ти років група Світового банку співпрацює з Україною та надає фінансові ресурси для досягнення сталого економічного зростання. Реалізація нової стратегії співпраці Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації та України, постійні зміни у фінансуванні через існуючі проблеми в освоєнні зарезервованих коштів, анулювання проектів зумовлюють необхідність визначення сучасного стану фінансування Світовим банком проектів розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми використання зовнішніх фінансових ресурсів у процесі світового економічного розвитку, співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями досліджували такі українські вчені, як О.Г. Білорус [2], Д.Г. Лук'яненко [2], В.Є. Новицький [2]. Загальні питання співробітництва Світового банку та України розглянуто О.Я. Долиновською [3], О.М. Михайлик [4]. Проблема підвищення ефективності співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями присвячено праці В. Саричева [5], який проаналізував продуктивність співпраці України зі Світовим банком та визначив шляхи підвищення її ефективності в умовах сучасної політико-економічної кризи; О.О. Сльозко [6], яка надала оцінку ефективності інвестиційних проектів МБРР та ЄБРР в Україні; К.О. Рибальченко [7], яка запропонувала перспективні напрями вдосконалення механізму співпраці України зі Світовим банком в умовах глобалізації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розроблення та реалізація нових проектів розвитку України, що фінансуються Світовим банком, поряд із недостатнім освоєнням коштів українською стороною, анулюванням проектів потребують постійної уваги.

Мета статті полягає у визначенні сучасного стану фінансування Світовим банком програм розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) та Міжнародна фінансова корпорація (МФК) входять до складу групи організацій Світового банку, метою якого є підвищення рівня життя країн, що розвиваються. Позики МБРР – це кошти, що надаються групою Світового банку в борг державам – членам МБРР та під державні гарантії. МБРР має право також надавати позики МФК. За рахунок залучення МБРР коштів на світових ринках капіталу за низькою вартістю завдяки його високому рейтингу банк надає кредитні ресурси країнам із середнім рівнем доходу за ринковими ставками, що відповідають рівню цих країн, на більш вигідних умовах – у більшому обсязі, із довгими термінами погашення і на більш стійкій основі, ніж кошти, доступні на фінансових ринках [8]. МБРР отримує щорічний дохід за рахунок прибутку на власний капітал і невеликої маржі за наданими позиками, що дозволяє організації покривати свої операційні витрати, поповнювати резерви з метою зміцнення фінансового потенціалу, а також забезпечувати щорічне відрахування коштів до бюджету Міжнародної асоціації розвитку [8]. У 2015 фінансовому році (ф. р.) загальний обсяг нових зарезервованих кредитних ресурсів МБРР становив \$23,5 млрд. [9].

У центрі уваги МФК знаходиться робота з приватним сектором у країнах, що розвиваються, яка включає такі напрями діяльності: 1) інвестиційні послуги, що дозволяють компаніям управляти ризиками й розширюють їх доступ до міжнародних і місцевих ринків капіталу; 2) консультаційні послуги, спрямовані на стимулювання припливу приватних інвестицій, необхідного для розширення діяльності компаній, створення робочих місць та розвитку економіки; 3) управління активами МФК (мобілізація коштів і управління останніми від імені широкого кола інституційних інвесторів – суверенних фондів, пенсійних фондів, фінансових установ, що сприяють розвитку) [10].

Комплексна стратегія розвитку Світового банку визначає методи надання допомоги країнам, що розвиваються, і побудована за такими принципами: комплексність стратегій розвитку, формування з урахуванням довгострокової перспективи; провідна роль країни, формулювання за участю місцевих зацікавлених сторін, очолювання керівництва і координації програм країною, що отримує допомогу через налагодження партнерства із зацікавленими сторонами, оцінювання досягнення розвитку за допомогою результатів, що піддаються вимірюванню на місцях, із метою внесення коректив у стратегію з урахуванням результатів і мінливої обстановки [11].

За класифікацією Світового банку Україна відноситься до країн із доходом нижче середнього (валовий національний дохід на душу населення станом на 01 липня 2015 р. – \$3 560) [8]. Відтоді як Україна стала членом Світового банку (членом МБРР з 03 вересня 1992 р., МФК – 18 жовтня 1993 р.) загальна сума зобов'язань Банку перед Україною на фінансування 45 проектів і програм становила понад \$9 млрд. [12]. Наразі співробітництво України зі Світовим банком здійснюється на основі Стратегії партнерства на 2012–2016 рр., яка спрямована на допомогу уряду в реалізації програми економічних реформ у багатьох сферах, включаючи бізнес-клімат, регулювання фінансового сектора, енергетичний сектор, управління державними фінансами і бюджетно-податкову політику.

Стратегія партнерства МБРР і МФК з Україною на 2012–2016 рр. включає два компоненти: 1) поліпшення державних послуг та державних фінансів: підтримка розбудови відносин із громадянами (відповідальне і збалансоване фіскальне управління; ефективність надання послуг з охорони здоров'я й освіти та адресна соціальна допомога; надання комунальних послуг (водопостачання, водовідведення, теплопостачання)); 2) підвищення політичної ефективності та економічної конкурентоспроможності: підтримка розбудови відносин із бізнесом (сприятливість, стабільність та прогнозованість середовища для бізнесу для вітчизняних і закордонних інвесторів; поліпшення інфраструктури для зменшення вартості ведення підприємницької діяльності; комплексне реформування сільськогосподарського сектора) [13].

Ураховуючи існуючі ризики для реалізації програми через непослідовне впровадження попередніх реформ, серйозні проблеми з урядуванням та уроки попередньої Стратегії партнерства з Україною, Світовий банк використовує калібрований

підхід до надання фінансової допомоги Україні, що полягає у помірному кредитному фінансуванні у разі загальмування реалізації реформ та у збільшенні обсягів фінансування і спектру інструментів у разі прискорення реформ, поліпшення урядування і готовності використати фінансування і знання банку [13].

За даними Світового банку, станом на 31.12.2015 р. початкова основна сума позик України становила \$9,7 млрд., освоєна сума – \$6,9 млрд., неосвоєна – \$2,4 млрд., скасована сума – \$0,5 млрд., зобов'язання перед Світовим банком за 41 позицією – \$5,6 млрд. [8]. Наразі кредитний портфель інвестиційних проектів МБРР включає 13 активних проектів розвитку України на загальну суму \$4,7 млрд., частка зарезервованих коштів за поточними проектами станом на кінець 2015 р. становить 86,7% від загальної вартості проектів (табл. 1).

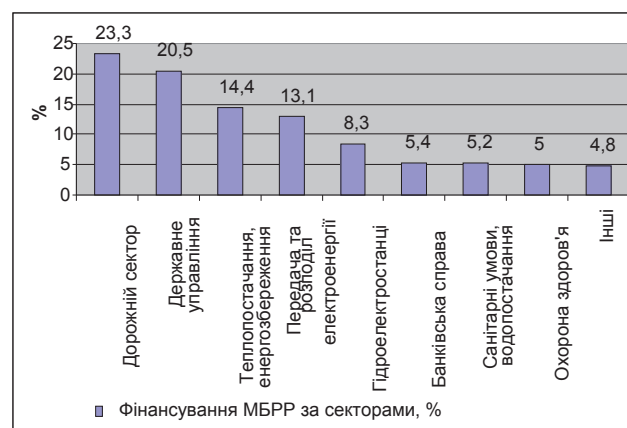


Рис. 1. Фінансування МБРР поточних проектів розвитку України за секторами, % [8]

Таблиця 1

Фінансування МБРР поточних проектів розвитку в Україні

Проект	Загальна вартість проекту, \$ млн.	Зарезервовані кошти, \$ млн.
Проект реабілітації гідроелектростанцій (21.06.2005 – 30.06.2016)	374,5	106
Проект підтримки реформи енергетичного сектору та програми розвитку (02.08.2007 – 30.06.2016)	238	200
Гідроелектростанції – додаткове фінансування (з 19.11.2009)	66	60
Проект з підвищення енергоефективності (17.05.2011 – 31.03.2017)	200	200
Другий проект покращання автошляхів та безпеки руху (20.09.2012 – 31.12.2016)	562	450
Другий проект розвитку міської інфраструктури (22.05.2014 – 31.10.2020)	350	300
Проект підвищення енергоефективності у секторі централізованого теплопостачання (22.05.2014 – 30.10.2020)	382	332
Проект модернізації системи соціальної підтримки населення України (03.07.2014 – 01.10.2020)	300	300
Другий проект із передачі електроенергії (22.12.2014 – 30.06.2020)	378,43	330
Проект поліпшення охорони здоров'я на службі людей (04.03.2015 – 30.09.2020)	261,03	214,73
Кредитування політики розвитку – 2 (25.08.2015-30.06.2016)	500	500
Розвиток фінансового сектору – 2 (15.09.2015 – 30.06.2016)	500	500
Проект розвитку дорожнього сектору (03.11.2015 – 31.12.2021)	560	560
Разом	4671,96	4052,73

Джерело: [8]

Найбільші обсяги фінансування МБРР за поточними проектами розвитку України спрямовані до дорожнього сектору (частка у загальному обсязі становить 23,3%); на державне управління (20,5%), що включає загальний сектор, а також управління у сфері фінансів, енергетики та гірничодобувної промисловості, транспорту; теплопостачання та енергозбереження (14,4%); передачу та розподіл електроенергії (13,1%); великі гідроелектростанції (8,3%). Найменша частка коштів спрямована до секторів інших соціальних послуг, транспортного сектору, управління твердими відходами (4,8%) (рис. 1).

Аналіз фінансування МБРР поточних проектів розвитку України за тематичним спрямуванням показав, що найбільша частка коштів у загальному обсязі фінансування йде на інфраструктурні послуги для розвитку – 25,9% (у тому числі для розвитку приватного сектора – 17,8%), на міську інфраструктуру та надання послуг – 17,6%, розвиток фінансового сектора – 8,5%, системи соціального захисту – 7,9%, зміну клімату – 7,4%. Частка інших секторів (16,4%) включає кошти, спрямовані на вдосконалення правової інституційної бази в умовах розвитку ринкової економіки; державні витрати, управління фінансами та закупівлі; політику у сфері регулювання та конкуренції; оцінку і моніторинг уразливості; управління забрудненням повітря й екологічне благополуччя; управління боргом та стійкість бюджетної системи (рис. 2).

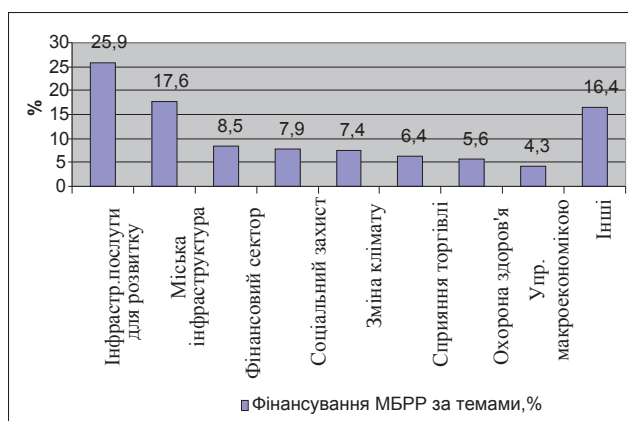


Рис. 2. Фінансування МБРР поточних проектів розвитку України за темами, % [8]

Стратегія МФК в Україні полягає у підтримці стабілізації банківського сектора та цільового фінансування; агробізнесу та інфраструктури, що доповнюватиметься підтримкою двох міжсекторних тем – поліпшення бізнес-середовища та підвищення енергоефективності:

- стабілізація банківського сектора та цільового фінансування передбачає розширення Програми фінансування глобальної торгівлі для полегшення торгівлі та підтримки капіталізації і ліквідності низки банків, інвестиційну та дорадчу роботу з проблемними активами і непрацюючими позиками, надання через банки цільового фінансування малим і середнім підприємствам, сектору агробізнесу та заходам із підвищення енергоефективності;

- розвиток агробізнесу – центральна частина стратегії МФК в Україні – підтримуватиметься по всьому ланцюгу постачання для усунення «вузьких місць», що перешкоджають розвитку цього сектора, та отримання позитивних наслідків. Особлива увага проектам, які здійснюватимуться з окремими підпри-

ємствами для забезпечення максимального впливу завдяки демонстраційному ефекту. Дорадча допомога, орієнтована на поліпшення інвестиційного клімату для агробізнесу, приведення стандартів безпеки харчової продукції у відповідність до міжнародного рівня та розвиток агрострахування і доступ до агрофінансування;

- інфраструктура – розвиток відновлювальної енергетики, підтримка заходів з утилізації відходів, транспортних та IT-послуг, запровадження послуг з операційного консалтингу для підтримки структурування трансакцій державно-приватного партнерства та розроблення прозорих механізмів залучення фінансування приватного сектора. Підвищення енергоефективності через упровадження комплексних інвестиційних проектів і доповнення їх дорадчими послугами «Програми чистого виробництва», енергозбереження в житловому секторі та фінансування сталого енергетичного розвитку [13].

Наразі МФК упроваджує декілька консультаційних програм: 1) програма надходжень від урожаю (липень 2013 р. – липень 2016 р.); 2) програма підвищення ресурсоефективності в Україні (січень 2010 р. – липень 2017 р.); 3) проект сталого розвитку малих та середніх фермерських господарств (липень 2013 р. – липень 2017 р.); 4) проект консультативних послуг у сфері агростандартів в Україні (липень 2013 р. – липень 2016 р.); 5) проект енергоефективності в житлово-комунальному секторі України (січень 2010 р. – січень 2018 р.); 6) проект фінансування стабільної енергетики в Україні (липень 2010 р. – січень 2016 р.) [12]. Станом на кінець грудня 2014 р. портфель інвестиційних проектів МФК в Україні становив близько \$1,5 млрд. (\$894 млн. із власних рахунків та \$582 млн. – мобілізованих з інших джерел) [12].

Досліджуючи ефективність використання кредитів Світового банку в Україні, науковці визначають цілу низку проблем. Так, О.Я. Долиновська говорить про «недотримання Україною зобов'язань у рамках надання позик, невиконання вимог щодо співфінансування, затягування періоду ратифікації кредитних угод, неузгодженість дій органів влади у питаннях організаційного забезпечення позик тощо» [3]. О.О. Сльозко, розглядаючи проблеми з проведенням фінансування, до недоліків відносить «непрозорість роботи з коштами міжнародних фінансових організацій, повільність, непрофесіоналізм» із боку української сторони [6, с. 70]. Експерти Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України вказують на такі основні проблеми співробітництва з МБРР, як «непрозорість системи відбору проектів... та відсутність реальної оцінки ефективності реалізації проектів (при підготовці техніко-економічного обґрунтування оцінка робиться лише з точки зору ефективності використання коштів МБРР, а реальний соціально-економічний ефект не оцінюється)» [14], що призводить до неможливості здійснення вибору найбільш ефективного шляху реалізації таких проектів.

Попри значні обсяги виділених Світовим банком ресурсів на фінансування проектів розвитку в Україні існують проблеми в їх освоєнні, вибірка коштів є дуже низькою. За даними Світового банку, Україна завершила 2014 ф. р. із найвищим показником вибірки коштів, який сягнув рівня 31,6% [12]. К.О. Рибальченко, говорячи про неповне освоєння ресурсів, характерне для більшості проектів, та суттєве порушення графіків реалізації, зазначає, що «затримки в реалізації проектів та анулювання позик не тільки призводять до суттєвих додаткових фінансових утрат державного бюджету, але й зумовлюють втрату актуальності» [7, с. 17]. До чинників, які можуть впливати на затримки

реалізації проектів, Л.О. Першко, М.О. Мироненко відносять «обмежені технічні можливості сторін; відсутність адекватної інституційної бази, необхідної для підтримки проектів; зміни у почутті причетності до проектів працівників органів влади, зумовлені їхньою ротацією; конфлікт інтересів осіб і груп, пов'язаних із виконанням проектів» [15, с. 339]. Отже, зазначені вище проблеми здійснюють негативний вплив на ефективність допомоги Світового банку в реалізації економічних реформ України.

Висновки. Фінансування Світовим банком проектів розвитку України має важливе значення для реформування її економіки. Фінансова підтримка України сконцентрована Світовим банком на поліпшенні державних послуг і системи державних фінансів, бізнес-клімату для розблокування економічного потенціалу України. Наразі кредитно-інвестиційний портфель МБРР включає 13 проектів розвитку України, загальна вартість яких становить \$4,7 млрд. Найбільші обсяги фінансування МБРР спрямовані до дорожнього сектору, сектору державного управління, на теплопостачання та енергозбереження, передачу та розподіл електроенергії, великі гідроелектростанції. Аналіз фінансування МБРР поточних проектів розвитку України за тематичним спрямуванням показав, що найбільша частка коштів у загальному обсязі фінансування йде на інфраструктурні послуги для розвитку, міську інфраструктуру та надання послуг, розвиток фінансового сектору, системи соціального захисту, зміну клімату. Ураховуючи вищезазначені проблеми у використанні кредитних ресурсів, Україні необхідно активізувати зусилля щодо прискорення освоєння коштів і забезпечення високоякісних результатів усіх поточних інвестиційних проектів, що фінансуються Світовим банком.

Література:

1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development: Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.un.org.
2. Глобалізація і безпека розвитку : [монографія] / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко [та ін.] ; кер. авт. кол. і наук. ред. О.Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2001. – 733 с.
3. Доліновська О.Я. Співробітництво Світового банку та України / О.Я. Доліновська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/59194/10-Dolinovska.pdf?sequence=1>.
4. Михайлик О.М. Особливості міжнародного кредитування: МВФ та МБРР / О.М. Михайлик // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3962>.
5. Саричев В. Сучасна трансформація партнерства України з міжнародними фінансовими організаціями / В. Саричев // Економіст. – 2014. – № 7. – С. 18–20.

6. Сльозко О.О. Оцінка ефективності інвестиційних проектів МБРР та ЄБРР в Україні / О.О. Сльозко // Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове фахове видання МНУ імені В.А.Сухомлинського. – 2015. – Вип 7. – С. 66–71.
7. Рибальченко К.О. Механізм підвищення ефективності співпраці України зі Світовим банком в умовах глобалізації : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / К.О. Рибальченко. – Київ, 2011. – 21 с.
8. Група Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/>.
9. Годовой отчет Всемирного банка (2015 г.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/>.
10. Международная финансовая корпорация [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifc.org/>.
11. Comprehensive Development Framework [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://web.worldbank.org/>.
12. Партнерство Світовий банк – Україна: огляд програм в країні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/>.
13. Стратегія партнерства МБРР і МФК з Україною на 2012–2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www-wds.worldbank.org/>.
14. Щодо вдосконалення роботи України з МВФ – МБРР : Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1601/>.
15. Першко Л.О. Світовий банк та Україна: проблеми і перспективи взаємодії / Л.О. Першко, М.О. Мироненко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 337–344.

Кожухова Т.В. Финансирование Всемирным банком программ развития в Украине

Аннотация. Исследованы основные аспекты сотрудничества Всемирного банка и Украины. Определено современное состояние финансирования МБРР и МФК проектов развития в Украине. Раскрыты основные стратегические аспекты финансовой деятельности Всемирного банка по поддержке проектов развития в Украине.

Ключевые слова: финансирование, кредиты, проекты, развитие, стратегия, Всемирный банк.

Kozhukhova T.V. World Bank Financing of the development projects in Ukraine

Summary. In the article the main aspects of cooperation between Ukraine and the World Bank have been investigated. The current financing of IBRD and IFC the development projects in Ukraine has been defined. The basic strategic aspects of the financial activities of the World Bank to support development projects in Ukraine have been discovered.

Keywords: financing, loans, projects, development, strategy, World Bank.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кіржецька М.С.,

асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет «Львівська політехніка»

ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗАГРОЗИ ФУНКЦІОНУВАННЮ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проведено статистичний аналіз функціонування цукрової галузі України за складовими її економічної безпеки. Запропоновано авторську послідовність діагностики базових елементів економічної безпеки цукрової галузі. На основі проведеного аналізу визначено загальні тенденції зміцнення економічної безпеки цукрової галузі України в 2011–2014 рр. Окреслено основні загрози її функціонуванню та розвитку за окремими складовими та в цілому.

Ключові слова: економічна безпека, цукрова галузь, складові економічної безпеки, загрози економічній безпеці галузі.

Постановка проблеми. Забезпечення економічної безпеки галузі формується на основі рішень стосовно обліку причин неефективного або недостатньо ефективного використання ресурсів та/або її можливостей для розвитку. Дана обставина актуалізує проблему ідентифікації загроз у процесі формування та реалізації політики розвитку галузі. Для визначення пріоритетних напрямів підвищення рівня економічної безпеки галузі необхідно здійснити аналіз чинників, вплив яких є визначальним для її функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження економічної безпеки реального сектора не можливе без діагностики його загроз. Так, Н. Юрків групує загрози реального сектора на: фінансові; виробничі; соціальні; правові; політичні та екологічні [1, с. 18].

М. Флейчук виокремлює загрози, які виникають в умовах трансформаційної економіки в процесі інтеграції у світове господарство, типологізуючи їх за напрямками: (1) зниження конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання; (2) перехід нелегітимно монополізованих ринків під контроль суб'єктів глобалізації; (3) формування нелегітимних центрів влади на основі монопольного контролю; (4) погіршення інвестиційного клімату; (5) «консервація» попереднього технологічного укладу та гальмування переходу до інноваційного розвитку; (6) відтік капіталу в зовнішнє конкурентне господарське середовище; (7) загострення невирішених соціально-економічних проблем; (8) неефективне використання ресурсної бази [2, с. 139].

Т. Васильців здійснює аналіз загроз у відповідності до джерела їх існування. Автор зазначає, що внутрішні небезпеки чи загрози можуть виникати на мікро-, мезо- та макrorівнях ієрархії управління економікою внаслідок недосконалого державного управління. Водночас зовнішні загрози економічної безпеки реального сектора можуть бути проявом тіньового сектора ринку, зовнішніх ринків та інтеграційних дій, в яких беруть участь органи державного управління [3, с. 34]. Ми погоджуємося з автором стосовно поділу небезпек чи загроз реального сектора на зовнішні і внутрішні. Зовнішні загрози ми можемо ідентифікувати для всіх підсистем реального сектора – це: (1) недосконалість інституційного середовища;

(2) загрози, пов'язані з інтеграцією країни в глобальну економіку; (3) політична нестабільність; (4) несприятливий діловий клімат та відсутність бізнес-культури; (4) структурна криза.

Проте внутрішні загрози зазвичай виникають у самому середовищі підсистем реального сектора, тому їх ідентифікацію, яка є недостатньо дослідженою, необхідно проводити, спираючись на галузеву специфіку.

Мета статті полягає у дослідженні економічних загроз функціонуванню цукрової галузі України на основі статистичного аналізу стану галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. На практиці не існує однакових механізмів підвищення економічної безпеки, тому що для різних галузей існують різні умови функціонування: відмінні ресурсні чинники та можливості для розвитку. Саме тому зростає роль оцінки рівня економічної безпеки для кожної галузі, що дозволяє конкретизувати загальні інструменти її підвищення. Діагностиці базових елементів економічної безпеки цукрової галузі передують визначення її структурної моделі (рис. 1).

Існує певний набір критичних параметрів, що визначають економічну безпеку галузі, порушення яких призводить до втрати її незалежності, і в результаті вона може перестати існувати. Ці критичні параметри охоплюють сфери, що найбільше пов'язані зі станом функціонування галузі. Показники оцінювання, які будуть використовуватись, повинні не лише розкривати ефективність використання ресурсів, але й виступати складовими динамічності галузі. Так як економічна безпека галузі є поняттям ринковим, системним і комплексним, то оцінка її рівня повинна здійснюватись не одним показником, а цілою їх системою. Звідси випливає, що узагальнюючий показник економічної безпеки повинен інтегрувати в собі функціональні складники внутрішнього середовища, а саме ресурсну, соціальну, ринкову складові та складову розвитку.

Ресурсна складова безпеки галузі відображатиме стан ефективності використання ресурсів галузі.

Соціальна складова безпеки галузі показує стан задоволення на належному рівні потреб, інтересів та цілей споживачів галузевої продукції та забезпечення галузі трудовими ресурсами.

Безпека ринкової складової – це стан захищеності внутрішньогалузевих інтересів в умовах зростання впливу глобалізації.

Безпека складової розвитку – це стан забезпеченості умов, за яких визначальною є адаптація галузевої системи або її окремих компонентів до високої мінливості ринкової кон'юнктури та створення «на виході» конкурентоспроможної продукції.

Загальні тенденції зміцнення економічної безпеки цукрової галузі за ресурсною складовою протягом відбувалась за напрямками (табл. 1):

1) технічного переоснащення галузі, про що свідчить зменшення на 7,4% зношеності основних виробничих фондів та зростання фондомісткості (на 3,5%), яке пояснюється закупів-

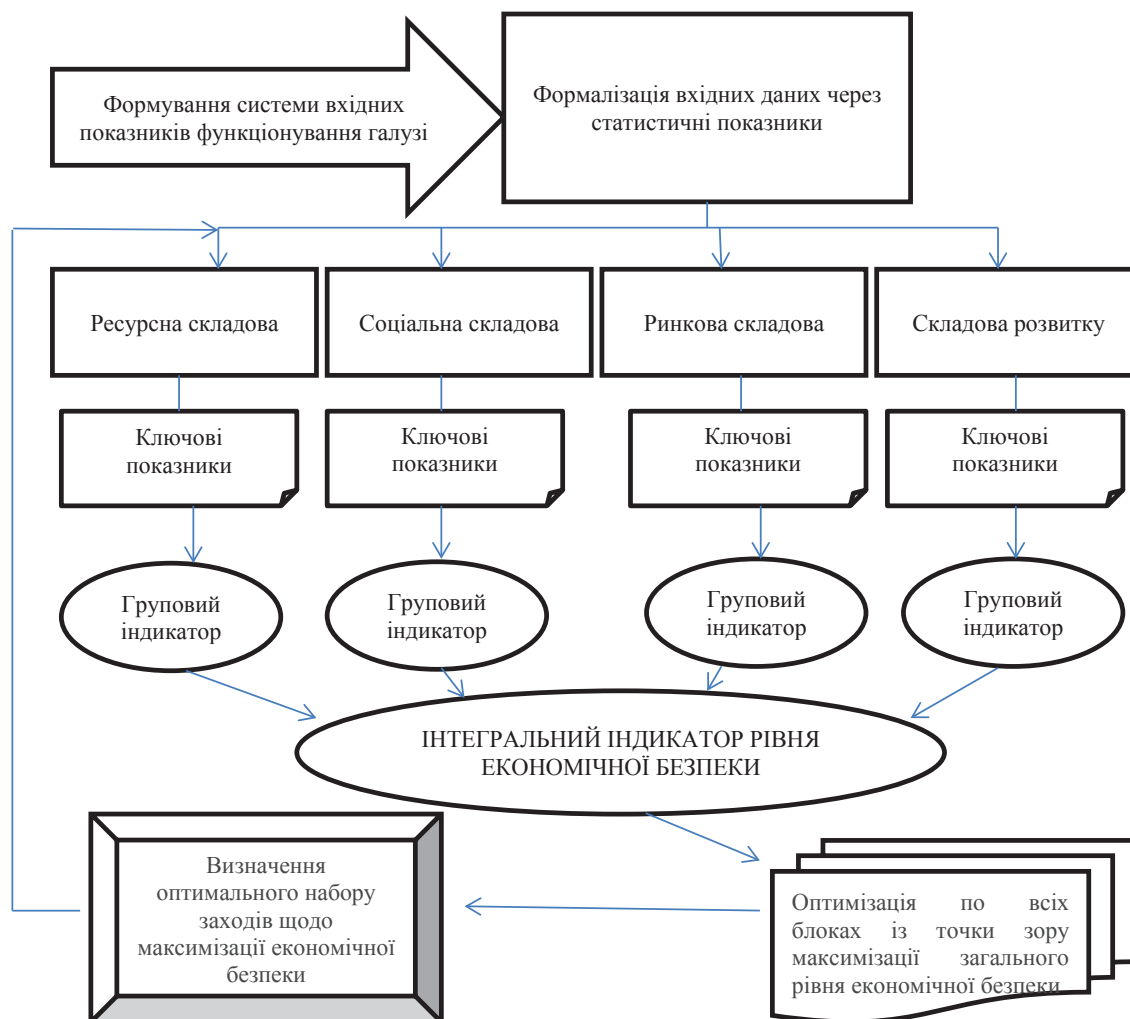


Рис. 1. Послідовність діагностики базових елементів економічної безпеки цукрової галузі

Таблиця 1

Динаміка показників ресурсної складової економічної безпеки цукрової галузі в 2011–2014 рр.

	Показники	Роки				Відхилення показника 2014 р. до 2011 (+,-)
		2011	2012	2013	2014	
1	Середня кількість зайнятих працівників галузі в розрахунку на 1 цукровий завод, ос.	300	326	340	395	+95
2	Продуктивність праці на цукрових заводах галузі, кг/ ос.	778	717	571	306	-472
3	Ефективність фонду заробітної плати цукровиків, %	31,49	28,22	19,7	20,8	-10,69
4	Матеріаломісткість коп./грн.	50	39	40	30	-20
5	Питома вага енергоресурсів у собівартості цукру, %	26,6	26,4	26,1	27	+0,4
6.	Фондомісткість, грн.	0,87	0,7	0,75	0,9	+0,03
7	Ступінь зносу основних виробничих фондів галузі, %	72,4	70,4	68,7	65	-7,4
8	Технологічна якість цукрового буряку, т/га	15,3	16,63	16,1	16,4	+1,1
9	Вартість позикових ресурсів на внутрішньому ринку, %	24	19	21	25	+1
10	Темп зростання перехідних запасів, % до попереднього року	0,07	0,22	0,36	0,23	+0,16
11	Індекс ціни виробників на цукор	1,35	0,69	0,95	1,08	-0,27
12	Частка виробництва цукру цукровими холдингами в заг. структурі галузі, %	62	66,3	70,6	83,7	+21,7
13	Тривалість виробничого циклу, днів	63,7	75,1	80,7	64,8	+1,1
14	Забезпеченість сировиною, %	71,7	67,9	60	64	-7,7

Джерело: проаналізовано за даними [3–5]

лею основних засобів за кордоном, а також підвищенням тривалості виробничого циклу (на 1,73%);

2) зниження вартості позикових ресурсів (на 1%);

3) вертикальної інтеграції виробників цукру (зростання на 21,7% частки виробництва цукру цукровими холдингами в загальній структурі цукрової галузі);

4) підвищення якості сировини (на 7,7%).

Пріоритетом для забезпечення економічної безпеки було технологічне переоснащення цукрових заводів та підвищення якості цукрового буряку.

Негативний вплив на стан функціонування цукрової галузі здійснює:

1) зниження ефективності використання трудових ресурсів, про що свідчить значне зниження продуктивності праці (на 60%) та ефективність фонду заробітної плати (на 10,69%);

2) зростання матеріаломісткості продукції (на 20 коп., або на 40%, у кожній гривні виробленого цукру);

3) зростання питомої ваги енергоресурсів у собівартості цукру (+0,4%) із продовженням тренду зростання.

Загальні тенденції зміцнення економічної безпеки цукрової галузі за соціальною складовою протягом 2011–2014 рр. відбувались за напрямками (табл. 2):

1) розширення каналів збуту продукції (1,45%);

2) підвищення якості цукру (частка недоброякісної продукції скоротилась із 10% до 2%);

3) збереження існуючої фізичної й економічної доступності цукру на внутрішньому ринку (протягом досліджуваного періоду спостерігаються достатньо високі значення показників індексу фізичного (100%) та економічного (98%) доступу до цукру, про що свідчать відповідні показники).

Таблиця 2

Вихідні дані для визначення індикаторів стану соціальної та ринкової складових економічної безпеки цукрової галузі України в 2011–2014 рр.

№	Показники	Роки				Відхилення показника 2014 р. до 2011 р. (+,-)
		2011	2012	2013	2014	
Індикатори стану соціальної складової економічної безпеки цукрової галузі						
1	Показник дистрибуції цукру, %	7,55	7,71	8,3	9	+1,45
2	Частка недоброякісної продукції, %	12	12	4	2	-10
3	Індекс фізичної доступності цукру для населення	1	1	1	1	0
4	Показник економічної доступності цукру для населення, %	93,2	92,2	92,9	98	+4,8
5	Частка зайнятих у цукровій галузі в загальній кількості зайнятих по Україні, %	0,07	0,12	0,11	0,06	-0,01
Індикатори стану ринкової складової економічної безпеки цукрової галузі						
1	Частка національного цукрового ринку країни в загальносвітовому ринку цукру, %	0,97	1,39	1,03	1	+0,03
2	Частка продукції цукрової галузі в загальному обсязі експорту країни, %	0,40	0,04	0,50	0,1	-0,3
3	Відношення exp/imp на ринку цукру в Україні	0,001	0,03	69,8	35	+35
4	Експорт цукру на одну особу, дол. США	0,04	0,02	0,08	1,5	+1,46
5	Частка тіньової складової на ринку цукру, %	20	20	20	20	0
5	Рівень рентабельності виробництва, %	3,1	-0,3	-8,5	-2,5	-5,6
7	Індекс потенційної міжнародної конкурентоспроможності виробництва цукру в Україні	1,93	1,6	1,8	1,93	0

Джерело: проаналізовано за даними [3–5]

Таблиця 3

Вихідні дані для визначення індикаторів складової розвитку економічної безпеки цукрової галузі в 2011–2014 рр.

№	Показники	Роки				Відхилення показника 2014 р. до 2011 р. (+,-)
		2011	2012	2013	2014	
1	Частка зосередженого на території країни виробництва цукру від загальної величини споживання в натуральному виразі, %	100	100	100	100	0
2	Темп зростання національного ринку цукру, %	0,35	0,90	-3,98	5,18	+4,83
3	Частка інноваційних продуктів у національній цукровій галузі, %	0	0	0,01	0,01	+0,01
4	Частка інновацій у виробництві, %	26,9	21,4	12,2	21,2	-5,8
5	Частка цукрових заводів, що мають виробничі сертифікати ISO9001, %	19,5	20	23	30	+10,5
6	Капітальні інвестиції в галузі до загального обсягу капітальних інвестицій, %	4,8	4,4	4,4	5,7	+0,9
7	Частка фахівців усіх спеціальностей для цукрової промисловості в загальній кількості спеціалістів в Україні, %	0,36	0,37	0,36	0,3	-0,06

Джерело: проаналізовано за даними [3–5]

Із негативних тенденцій, які в подальшому можуть вплинути на рівень економічної безпеки, є чинник значного зниження чисельності зайнятих у цукровій галузі в загальній кількості зайнятих по Україні. Підґрунтям для оцінювання економічної безпеки цукрової галузі за ринковою складовою є оцінювання присутності цукрової галузі за існуючих умов на зовнішніх ринках та внутрішні особливості ринку, такі як рентабельність та тіньова складова.

Так, загальні тенденції зміцнення економічної безпеки цукрової галузі за ринковою складовою протягом 2011–2014 рр. (табл. 2) не є чітко визначеними, проте в загальному можна зробити висновок про неприпустимо низький рівень досліджуванних показників.

Протягом 2011–2014 рр. актуалізувались негативні тенденції, що мають вплив на зниження рівня ринкової складової економічної безпеки галузі:

- 1) скорочення частки національного цукрового ринку країни в загальносвітовому ринку цукру (-0,03%);
- 2) високий рівень тінізації галузі (20%);
- 3) зниження загального рівня рентабельності (-5,6%);
- 4) нечітко виражені тенденції стосовно потенційної міжнародної конкурентоспроможності виробництва цукру в Україні.

Загальні тенденції зміцнення економічної безпеки цукрової галузі за ринковою складовою протягом 2011–2014 рр. відбулися за напрямком зростання експорту цукру, зокрема позитивною була динаміка показників: відношення exp/imp на ринку цукру в Україні (показник зріс у 35 разів) та експорту цукру на одну особу (показник зріс у 40 разів).

Ще одним важливим напрямом зміцнення економічної безпеки цукрової галузі є зміцнення складової її розвитку. Найважливішими напрямками зміцнення економічної безпеки галузі за цією складовою є структурні зміни, що базуються на інноваційно-інвестиційній моделі розвитку (табл. 3).

Із 2013 р. цукровими заводами здійснювалося виробництво біоетанолу (проте його частка у загальному обсязі виробництва цукрової галузі є дуже малою – 0,01%); відбувалося зростання частки цукрових заводів, що мають виробничі сертифікати ISO9001 (у 1,5 рази); зростання капітальних інвестицій у галузь зросло на 0,9%.

Негативною є тенденція, яка в довгостроковій перспективі матиме суттєвий вплив на функціонування галузі – це скорочення частки фахівців усіх спеціальностей для цукрової промисловості в загальній кількості спеціалістів в Україні та частки інновацій у виробництві (на 5,8%).

Висновки. Отже, основними чинниками дестабілізації цукрової галузі є вихідні умови її функціонування, що були сформовані під час планового регулювання економіки. До моменту переходу на ринкові відносини господарювання цукрова галузь уже мала побудовану за багато років структуру й виробничо-економічні зв'язки, які під час трансформації, не були підкріплені належними адаптаційними механізмами для організації та управління виробництвом. Досліджуючи проблему економічної безпеки цукрової галузі в умовах трансформації економіки, узагальнено чинники, що є безпосередніми загрозами її функціонуванню: (1) збільшення енергоємності і матеріаломісткості виробництва цукру через несприятливий стану устаткування; (2) зниження ефективності викори-

стання трудових ресурсів; (3) зниження чисельності зайнятих у цукровій галузі в загальній кількості зайнятих по Україні; (4) скорочення частки національного цукрового ринку країни у загальносвітовому ринку цукру; (5) високий рівень тінізації галузі; (6) низька дохідність виробництва і низький захист економічних інтересів виробників цукру; (7) слабка та несистемна державна підтримка цукровиробників; (8) скорочення частки фахівців усіх спеціальностей для цукрової промисловості; (9) зниження частки інновацій у цукровиробництві.

Література:

1. Юрків Н. Я. Економічна безпека реального сектора економіки України: стратегічні пріоритети і теоретико-методологічні засади забезпечення : [монографія] / Н.Я. Юрків. – Львів : ПАІС, 2012. – 400 с.
2. Флейчук М.І. Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації / М.І. Флейчук. – Львів : Ахілл, 2008. – 660 с.
3. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал 2008. – 386 с.
4. Офіційна сторінка Національної асоціації цукровиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sugarua.com/>.
5. Офіційна сторінка Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/regulatory?nid=12047&add=ria>.
6. Офіційна сторінка ТОВ «Укрселко» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrselko.com/market-potential/analitics/>.
7. Офіційна сторінка статистичної служби Євросоюзу Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eurostat.com/.

Киржецкая М.С. Основные экономические угрозы функционированию сахарной отрасли Украины

Аннотация. В статье проведен статистический анализ функционирования сахарной отрасли Украины по составляющим ее экономической безопасности. Предложена авторская последовательность диагностики базовых элементов экономической безопасности сахарной отрасли. На основе проведенного анализа определены общие тенденции укрепления экономической безопасности сахарной отрасли Украины в 2011–2014 гг. Обозначены основные угрозы ее функционированию и развитию по отдельным составляющим и в целом.

Ключевые слова: экономическая безопасность, сахарная отрасль, составляющие экономической безопасности, угрозы экономической безопасности отрасли.

Kirzhetska M.S. Major economic threats for the sugar industry in Ukraine

Summary. The article gives a statistical analysis of the functioning of the sugar industry of Ukraine belonging to its economic security. It's offered the author's sequence of diagnostic basic elements of economic security of the sugar industry. On the base of analysis, the overall trend of strengthening Ukraine's sugar industry economic security in 2011–2014. Outlined the main threat to its functioning and development of individual components and overall.

Keywords: economic security, the sugar industry, the components of economic security, economic security threats to the industry.

*Душейко Д.М.**викладач кафедри міжнародної економіки
та менеджменту освіти
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського*

АНАЛІЗ РЕГУЛЯТОРНОГО ВПЛИВУ ЯК МЕХАНІЗМ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Уточнено, що інституційне середовище національної економіки представляє собою сукупність економічних інститутів, які забезпечують трансакції. В правовій площині інституційне середовище представлено регуляторними актами, які містять конкретні правові норми. Якість інституційного середовища визначається величиною трансакційних витрат, які виникають внаслідок використання економічних інститутів. АРВ як інструмент регуляторної політики є механізмом покращення якості інституційного середовища. Постанова КМУ № 1151 від 16.12.2015 значно покращила методику АРВ, що дає можливість підвищення якості інституційного середовища зацікавленим сторонам.

Ключові слова: інституційне середовище національної економіки, інститути, регуляторна політика, трансакційні витрати, якість інституційного середовища, аналіз регуляторного впливу (АРВ).

Постановка проблеми. В Україні продовжується системна економічна криза, яка має численні історичні причини. Одним з напрямків подолання кризи є вдосконалення інституційного середовища, яке представляє собою сукупність норм і правил ведення бізнесу. Однією з головних ознак низької якості українського інституційного середовища виступає величезний обсяг тіньової економіки. Отже актуальним є питання про шляхи підвищення якості інституційного середовища. Головним механізмом вдосконалення інституційного середовища в контексті регуляторної політики є аналіз регуляторного впливу (АРВ) на розвиток національної економіки.

Аналіз останніх досліджень. Інституційне середовище описане в роботах класиків інституціоналізму О. Уільямсона, Дж. Окслі, Д. Норт та ін., також його вивченню приділяли увагу такі українські вчені як З. Г. Ватаманюк, Ю. М. Коваленко, А. І. Крисоватий, Г. В. Омелячак, Р. Ф. Пустовійт, В. Ф. Савченко, О. Г. Шпикуляк та ін. Враховуючи підходи вказаних авторів, у попередній роботі ми описуємо інституційне середовище як «простір вибору дискретних інституційних альтернатив» [1, с. 139].

Питаннями регуляторної політики та аналізу регуляторного впливу в Україні займаються такі вчені та практики як Ю. С. Дроговоз, В. В. Дубровський, Т. М. Кравцова, Д. В. Ляпін, К. М. Ляпіна, М. А. Погрібняк, Д. М. Стеченко, Д. Б. Циганков, Н. В. Шибасєва та ін. Але при цьому залишається слабо висвітленою економічна сутність та методологія аналізу регуляторного впливу.

Метою статті є розгляд інституційного середовища з позицій інституціональної економіки, уточнення економічної сутності аналізу регуляторного впливу як механізму регуляторної політики.

Виклад основного матеріалу. Для продуктивного розгляду проблематики розвитку економіки найбільш релевантним є інструментарій інституціональної економіки. Він дозволяє дати розгорнутий взаємопов'язаний аналіз тим проявам соціально-економічних відносин, які вкрай складно досліджувати інструментарієм традиційної неокласичної школи. Відносно вивчення взаємовідносин між державою та приватним сектором щодо ведення економічної діяльності інституціональний підхід дозволяє поєднати в єдину концепцію такі явища, як державне втручання в економіку, бізнес-середовище, регуляторна політика, соціально-економічні результати розвитку малого та середнього підприємництва (МСП).

Інституційне середовище – сукупність інститутів, використання яких забезпечує виконання трансакцій, які необхідні для досягнення соціально-економічних цілей легальних суб'єктів економічного процесу. З позицій інституціональної економіки елементарною економічною одиницею взаємодії суб'єктів економічного процесу виступає трансакція – двостороння передача прав власності на товари або вимоги суб'єктами (представниками домогосподарств, бізнесу, держави). Інституціональна концепція трансакцій – уточнення процесу обміну, його більш прискіпливий розгляд, виділення в процесі обміну більш тонких взаємодій, ніж «товар – гроші». Тобто розчленування угоди, як одиниці виміру в неокласичній економічній традиції, на трансакції, кожна з яких представляє собою акт формування, розподілу, зміни прав власності.

Відповідно, трансакція, як одиниця економічної активності, вимірюються трансакційними витратами. Трансакційні витрати – економічна оцінка витрат ресурсів, які були використані для виконання трансакції в інституційних рамках.

З позицій трансакційних витрат оцінюється якість інституційного середовища національної економіки – чим меншими є витрати на здійснення трансакцій, тим більш якісним є інституційне середовище. Порівняння якості інституційного середовища національної економіки можливо як в динаміці – порівняння величини трансакційних витрат у ретроспективі, так й у співставленні з інституційним середовищем інших систем національних економік. Оскільки оцінка абсолютної величини трансакційних витрат представляє собою складну методологічно й коштовно економічно задачу, то для міжнародних порівняльних оцінок якості інституційного середовища використовують системи оціночних індексів, серед яких найбільш відомими є Doing Business, The Global Competitiveness Index та ін. Такі дослідження проводяться міжнародними організаціями, мають регулярний характер, що дозволяє дослідити динаміку та напрями змін в інституційному середовищі країн, які приймають участь у дослідженні. Система показників оцінки

якості інституційного середовища розглянуті автором в окремій роботі [1].

Зазначимо, що оцінка інституціонального середовища національної економіки за допомогою міжнародних індексних порівнянь – це його макроекономічна оцінка, оскільки вона використовує зведені, агреговані показники, які показують стан інституційного середовища як макроекономічного феномену. Тобто для задачею аналітичних досліджень може бути пошук кореляційних залежностей на рівні «показник стану інституційного середовища – показники ВВП та національного доходу».

При цьому можливе також мікроекономічне оцінювання інституційного середовища – оцінка його окремих складових – інститутів, використання яких супроводжується трансакційними витратами. Для цього необхідно розглянути як проявляється економічний інститут для суб'єктів господарювання, зокрема як оформлені формальні інститути.

В юридичній площині **інституційне середовище національної економіки** ми розглядаємо як **сукупність регуляторних актів**, кожний з яких, в свою чергу, містить набір правил, які визначають економічну поведінку у цьому середовищі, тобто **набір економічних інститутів**.

Займаючи найнижчу ланку в ієрархії правових норм, містять в собі похідні норми права, регуляторний акт виступає способом конкретизації економічних правових норм. Конкретизація правового регулювання згідно Ю. В. Андрушакевича, це «... об'єктивна властивість правового регулювання, яке полягає в переході від невизначеності юридичного припису до його визначеності (правотворчості), а також невизначеності норми права у зв'язку з появою юридичного факту до його визначеності (правореалізації). Здійснення конкретизації має на меті збільшення визначеності правового регулювання» [2, с. 41]. Також для нашого дослідження є важливим наступне уточнення зазначеного автора, яке показує, що економічні інститути виникають внаслідок конкретизації правового регулювання: «Природа конкретизації норми права є не точне відтворення норми права, а більш детально викладене правило поведінки, що міститься в ній» [2, с. 42]. Отже з правової точки зору регуляторний акт конкретизує норми права, які торкаються економічних відносин, формує правила економічної гри, тобто економічні інститути.

Прикладом регуляторних актів є санітарні норми і правила для підприємств громадського харчування, для дошкільних закладів, житлових будинків, медичних закладів. Ці документи конкретизують норми права, формує вимоги до підприємств у цих сферах при будівництві, реконструкції та експлуатації відповідних об'єктів. Виконання вимог регуляторних актів підприємствами має економічні наслідки – витрати ресурсів на їх виконання, а також правові наслідки – санкції за невиконання вимог.

Крім законодавчо оформлених економічних інститутів в регуляторних актах, інституційне середовище також містить неформальні інститути, які виступають як альтернативними до формальних, так й доповнюючими до них (рис. 1).

Неформалізовані інститути, які доповнюють формалізовані також мають значення та економічні наслідки, зокрема правила поведінки в бізнесі за тих чи інших умов. Вони мають глибинну культурну природу, формуючи національні особливості ведення бізнесу для кожної національної економічної системи. Альтернативні неформалізовані інститути спрацьовують у випадках, коли використання формального інституту пов'язано з високими трансакційними витратами, тобто є економічно недоцільним.

У такому випадку на макроекономічному рівні утворюється неформальний сектор економіки, в якому відбуваються трансакції з використанням альтернативних неформальних інститутів, тобто формується тіньова економіка. Дослідники Всесвітнього банку зазначають: «Якщо формальні інститути слабкі, активність зосереджується у неформальному секторі – для багатьох країн, що розвиваються, частка працівників у неформальному секторі перевищує 60%» [3, с. 39].

Згідно різних методик оцінки тіньового сектору економіки, в Україні його обсяг у 2004 р. – 2011 рр. складав від 16% до 49% ВВП, за інтегральним показником рівня тіньової економіки у 2012 р. він становив 32%, 2013 р. – 35%, 2014 р. (І кв.) – 40% [4, с. 1]. За оцінками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, у першому кварталі 2015 р. зріс на 5 в. п. й складав 47% обсягу офіційного ВВП, протягом січня - вересня 2015 р. він складав 40% [5, с. 1]. Такі високі дані свідчать про серйозну небезпеку, яка існує для економіки України й про необхідність пошуку ефективних шляхів підвищення якості формальних інститутів інституційного середовища.

Зазначимо також, що для здійснення тіньової діяльності можуть використовуватися й формальні легальні інститути, наприклад, інститути платіжних систем. На сучасній глобальній арені національні економіки з високою якістю інституційного середовища є світовими лідерами за ключовими соціально-економічними показниками. Враховуючи вищевикладене, постійне підвищення якості національного інституційного середовища є однією з цілей проведення національної економічної політики.

Реалізація економічної політики у контексті інституційного середовища представляє собою процес прийняття державними органами регуляторних актів, які створюють нові, відмінюють старі або модифікують існуючі економічні інститути. **Регуляторний вплив** – насамперед, економічні наслідки використання формальних інститутів, які підлягають прогнозуванню та оцінці перед фінальним прийняттям державним органом регуляторного акту. Відповідно, **аналіз регуляторного впливу** за визначенням Н. В. Шибаєвої – «інструмент регуляторної

Інституційне середовище		
Формалізовані інститути в регуляторних актах	Неформалізовані інститути	
	Альтернативні	Доповнюючі

Рис. 1. Склад інституційного середовища

Джерело: узагальнено автором

політики, який показує, яким чином може змінитися результат економічних обмінів у конкретній сфері діяльності в результаті зміни правил і відповідних механізмів їх виконання» [6, с. 125]. В даному визначенні розкрита економічна сутність АРВ, його інституційна обумовленість.

Сучасне українське законодавство в сфері регуляторної політики представлено Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» [7], в якому виписані принципи державної регуляторної політики (ст. 4), а саме: *доцільність, адекватність, ефективність, збалансованість, передбачуваність, прозорість та врахування громадської думки*.

Також у зазначеному Законі дано визначення регуляторного акту (ст. 1): «**прийнятий уповноваженим регуляторним органом нормативно-правовий акт, який або окремі положення якого спрямовані на правове регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання**», а також «**прийнятий уповноваженим регуляторним органом інший офіційний письмовий документ, який встановлює, змінює чи скасовує норми права, застосовується неодноразово та щодо невизначеного кола осіб і який або окремі положення якого спрямовані на правове регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, незалежно від того, чи вважається цей документ відповідно до закону, що регулює відносини у певній сфері, нормативно-правовим актом**» [7].

Тобто Законом окреслено зацікавлені сторони (органи державної влади, суб'єкти господарювання) та відносини між ними (господарські, адміністративні), які можуть бути змінені будь-яким офіційним письмовим документом. Така широка трактовка регуляторного акту («будь-який офіційний письмовий документ»), дає широкі можливості для застосування даного Закону, фактично вводячи до його предметної області усі прояви нормотворчої діяльності держави в економічній сфері.

Також звернемо увагу на визначення Законом аналізу регуляторного впливу (ст. 1): **аналіз регуляторного впливу** – «документ, який містить обґрунтування необхідності державного регулювання шляхом прийняття регуляторного акта, аналіз впливу, який справлятиме регуляторний акт на ринкове середовище, забезпечення прав та інтересів суб'єктів господарювання, громадян та держави, а також обґрунтування відповідності проекту регуляторного акта принципам державної регуляторної політики». Ст. 8 Закону описує підготовку аналізу регуляторного впливу, також існує затверджена Постановою КМУ № 308 від 11.03.2004 «Методика проведення аналізу впливу регуляторного акта», яка описує процес виконання АРВ.

Проаналізувавши детально даний закон та згадану постанову з виконання АРВ, можна сказати, що в Україні існує сучасне законодавче забезпечення процесу оцінки регуляторних актів щодо їх відповідності цілям та критеріям державної регуляторної політики, яке відповідає «сучасним світовим практикам державного регулювання» [6, с. 122]. Однак в цілому стан української економіки та практика прийняття нових регуляторних актів до останнього часу вказують на існування великих проблем у цій сфері, зокрема й через слабку придатність підзаконного акту (Постанова КМУ № 308) до практичного використання.

Якісних змін методика аналізу регуляторного впливу зазнала наприкінці 2015 р. прийняттям Постанови КМУ від 16 грудня 2015 р. № 1151, яка суттєво вдосконалює методику, доповнюючи її чотирма новими додатками [8]: «Аналіз регуляторного впливу», «Витрати на одного суб'єкта господарювання великого і середнього підприємництва, які виникають внаслідок дії регуляторного акта», «Бюджетні витрати на адміністрування регулювання для суб'єктів великого і середнього підприємництва», «Тест малого підприємництва (М-Тест)».

Як бачимо, внесені зміни мають прогресивний характер, спрямовані на реальне підвищення якості державного регулювання, зокрема введення М-Тесту наближає українське законодавство до відповідної передової європейської практики, яка використовує SME Test, принцип регуляторної політики «ThinkSmallFirst» [9]. Прийнята методика дає широкі можливості для участі громадських організацій, активістів, бізнес-асоціацій в оцінці, фільтрації регуляторних актів, які несуть загрозу розвитку бізнесу, зокрема малого бізнесу. Використання **економічної оцінки потенційних витрат зацікавлених сторін**, як основи для обґрунтування доцільності регуляторного акту, є принциповою методологічною основою даної методики АРВ.

Висновки. Інституційне середовище є тим поняттям інституціональної економіки, за допомогою якого моделюються економічно-правові відносини між суб'єктами господарювання: бізнесом, державними органами та громадськістю. В інституційному середовищі суб'єкти укладають і виконують інституційні угоди – трансакції, виконання яких супроводжується трансакційними витратами, оскільки кожна така угода внаслідок витрачання на неї економічних ресурсів, має економічні наслідки.

Формування формальних економічних інститутів відбувається в процесі конкретизації правових норм, закріплюючись у регуляторних актах, які є найнижчою ланкою в ієрархії правових норм. Поряд з формальними інститутами, інституційне середовище формують й неформальні інститути, які доповнюють та/або дають альтернативу формальним. Високі трансакційні витрати, пов'язані з використанням формальних інститутів, примушують суб'єктів економічного процесу використовувати альтернативні інститути взаємодії, що призводить, зокрема, до виникнення сектору тіньової економіки, який в Україні на кінець 2015 р. складав близько 40% ВВП.

Українське законодавство з регуляторної політики повністю відповідає сучасним світовим стандартам у цій сфері, проте до останнього часу його використання було обмеженим через відсутність належної регуляції використання.

У концептуальній площині ми можемо говорити про те, що на сучасному етапі українське інституційне середовище отримало **вбудований автоматичний механізм фільтрації регуляторного впливу держави**. Використання цього механізму дозволить встановити нові стандарти якості для нових регуляторних актів та відкриває можливості для вдосконалення вже існуючих.

Література:

1. Душейко Д. М. Моделирование та оцінка якості інституційного середовища / Д. М. Душейко / Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 15, ч. 2. – С. 138–141.
2. Андрущакевич Ю. В. Конкретизація правових норм: поняття та природа / Ю. В. Андрущакевич / Часопис Київського університету права. – 2011. – № 2 – С. 39–43.
3. Доклад о мировом развитии 2003 года. Устойчивое развитие в

- меняющемсямире. Преобразование институтов, рост и качество жизни / [пер. с англ.]. – М: Издательство «Весь Мир», 2003. – 280 с.
4. Поворозник В., Бочі А. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання [Електронний ресурс] / Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД), 2014 // Режим доступу: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf
 5. Тенденції тіньової економіки в Україні [Електронний ресурс] Доповідь Міністерства економічного розвитку і торгівлі України за 9 місяців 2015 р. // Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=5cee93d1-07dd-4d66-bd8b-98754ded9423>
 6. Шибаєва Н. В. Теорія та практика застосування АРВ як інструмента регуляторної політики / Н. В. Шибаєва / Економіка, менеджмент, бізнес. – 2014. – № 2 (10). – С. 119–125.
 7. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2004. – № 9. – С. 79.
 8. Постанова КМУ «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 11 березня 2004 р. № 308» від 16 грудня 2015 р. № 1151 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1151-2015-%D0%BF>
 9. Small Business Act for Europe // Commission of The European Communities [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008DC0394&from=EN>

Душейко Д.М. Анализ регуляторного воздействия как механизм усовершенствования институциональной среды национальной экономики

Аннотация. Уточнено, что институциональная среда национальной экономики представляет собой совокупность экономических институтов, которые обеспечивают транзакции. В правовой плоскости институциональная среда представлена регуляторными актами, которые со-

держат конкретные правовые нормы. Качество институциональной среды определяется величиной транзакционных затрат, которые возникают вследствие использования экономических институтов. АРВ как инструмент регуляторной политики является механизмом улучшения качества институциональной среды. Постановление КМУ № 1151 от 16.12.2015 значительно улучшило методику АРВ, что дает возможности повышения качества институциональной среды заинтересованными сторонами.

Ключевые слова: институциональная среда национальной экономики, институты, регуляторная политика, транзакционные затраты, качество институциональной среды, анализ регуляторного воздействия (АРВ).

Dusheyko D.M. Regulatory impact assessment as a mechanism of improvement of the institutional environment of the national economy

Summary. It clarified that the institutional environment of the national economy is a set of economic institutions that provide transaction. In the legal plane institutional environment provided by regulatory acts that contain specific legal rules. The quality of the institutional environment is determined by the transaction costs that arise from the use of economic institutions. RIA as a regulatory policy instrument is a mechanism for improving the quality of the institutional environment. Decree of cabinet of Ministers of Ukraine from 12.16.2015 № 1151 significantly improved the technique of RIA, which make it possible to improve the quality of the institutional environment stakeholders.

Keywords: institutional environment of the national economy, institutions, regulatory policy, transactional costs, quality of institutional environment, regulatory impact assessment (ARV).

Сугак Т.М.,

аспірант,

Національна академія управління

СТРУКТУРА ТА МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПИТНОГО ВОДОПОСТАЧАННЯ

Анотація. Проведено аналіз ринку питного водопостачання України, визначено причини, які призводять до погіршення ситуації на ринку централізованого водопостачання. Розкрито структуру питного водопостачання, визначено суб'єкти ринку та методи державного регулювання.

Ключові слова: питне водопостачання, централізоване водопостачання, нецентралізоване водопостачання, структура ринку питного водопостачання.

Постановка проблеми. Однією з основних проблем державного значення є забезпечення населення доступною та якісною питною водою.

Незалежно від того, як людина споживає воду – п'є, приймає з їжею чи використовує для санітарно-гігієнічних цілей, – вона завжди має вплив на її здоров'я. А відсутність води чи вода поганої якості впливає негативно на людину. Відповідно до цієї проблеми, 36 країн підписали «Протокол по проблемам води і здоров'я», який набрав чинності в 2005 р. як перший обов'язковий законний інструмент для профілактики і боротьби з хворобами, які передаються через неякісну воду [1]. Однією із задач, зазначених у Протоколі, було зменшення вдвічі кількості людей, які не мають постійного доступу до чистої питної води, до 2015 р.

Проведемо аналіз стану централізованого питного водопостачання в Україні. По-перше, розглянемо забезпеченість населених пунктів централізованим водопостачанням. За даними Державної служби статистики України, у 2013 р. забезпеченість населених пунктів централізованим водопроводом складала: у містах – 99,3%, у селищах міського типу – 85,6%, у сільських населених пунктах – 21,16% (табл. 1) [2].

Аналізуючи дані табл. 1, можемо зробити висновки, що майже за 25 років незалежності України в сільських населених пунктах показник забезпечення централізованим водопостачанням змінився лише на 6%. Тобто сільські населені пункти здебільшого не мають централізованого водопроводу і часто використовують воду з шахтних колодязів та каптажів, які поповнюються з поверхневих джерел без очистки, і тому вода буває дуже низької якості. У кращому випадку воду використо-

вують з артезіанських свердловин. Артезіанська вода – це вода, що знаходиться на глибині 25–200 м під гідравлічним тиском і укладена між водотривкими шарами. Такі води захищені від зовнішнього забруднення надійно, ніж поверхневі.

Другою важливою проблемою є відсутність цілодобового постачання питної води, що призводить до корозії труб та вторинного забруднення води. Так, згідно з «Національною доповіддю про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні», у 2012 р. ситуація була незадовільна [3]. Лише у Волинській, Харківській областях та м. Київ цей показник дорівнював 100%. У Рівненській, Чернівецькій, Вінницькій, Івано-Франківській, Тернопільській областях та м. Севастополь він знаходився в межах від 90–100%. У Дніпропетровській, Хмельницькій, Львівській, Житомирській, Луганській та Запорізькій областях забезпеченість цілодобовим водопостачанням становила 60–90%. У Херсонській, Кіровоградській, Сумській, Черкаській, Закарпатській та Миколаївській областях показний становив 25–50%, а в трьох областях – Чернігівській, Донецькій, Одеській – 5–20%.

Ще одна важлива проблема централізованого водопостачання – це невідповідна якість питної води нормативним вимогам, що є однією з причин поширення багатьох інфекційних (вірусний гепатит А, черевний тиф, ротавірусна інфекція тощо) та розвитку неінфекційних (хвороби травлення, серцево-судинної, ендокринної систем тощо) хвороб. За даними Державної санітарно-епідеміологічної служби України, у 2011 р. було зареєстровано два спалахи вірусного гепатиту А у м. Бахчисарай АР Крим та м. Синельникове Дніпропетровської області (постраждало 64 особи, із них 37 дітей), один спалах ротавірусної інфекції в м. Ровеньки Луганської області (постраждало 23 особи), та одиничний спалах на холеру в Донецькій області (постраждало 33 особи, із них одна дитина) [3]. А в 2015 р. у Києві в результаті споживання неякісної питної води постраждали 148 жителів мікрорайону Бортничі, із них 115 дітей.

Аналізуючи стан централізованого питного водопостачання в Україні, треба також розглянути протяжність ветхих та аварійних водопровідних мереж. Так, за даними Державної служби статистики України, у 2014 р. питома вага ветхих та

Таблиця 1

Забезпеченість населених пунктів централізованим водопроводом

	1991 р.		2000 р.		2013 р.	
	К-ть адміністративно-територіальних одиниць	Забезпеченість водопроводом, %	К-ть адміністративно-територіальних одиниць	Забезпеченість водопроводом, %	К-ть адміністративно-територіальних одиниць	Забезпеченість водопроводом, %
Міст	437	99,30	451	99,30	460	99,3
Селищ міського типу	925	88,20	893	89,10	885	85,60
Сільських населених пунктів	28845	15,87	28651	23,20	28397	22,16

аварійних мереж централізованого питного водопостачання по Україні склала 34,6% [4]. Наведемо визначення терміну «ветхі й аварійні водопровідні мережі» – це зношені водопровідні мережі, термін експлуатації яких закінчився, та мережі, що потребують заміни або ремонту. Найбільша кількість ветхих та аварійних мереж у 2014 р. була в Луганській (54,0%), Львівській (45,3%), Дніпропетровській (45,2%) областях, а найменша – у Полтавській (21,3%) та Рівненській (21,2%) областях. Тобто в багатьох областях стоїть гостра проблема заміни ветхих та аварійних водопровідних мереж, проведення капітального ремонту і в цілому модернізації підприємств централізованого питного водопостачання.

Також хочемо відзначити, що при водопостачанні фіксують великі втрати води, які виникають через несправність водопроводів і впливають на ціну води для кінцевого споживача. Так, за даними Державної служби статистики України, за 2014 р. споживачам було відпущено 1,9 млрд. м³ води, а витік та невраховані втрати склали 0,8 млрд. м³, тобто 29,6% від усього об'єму поданої в мережу.

Отже, основними причинами погіршення якості питної води в Україні є: неналежна забезпеченість селищ міського типу та сільських населених пунктів водопроводами, унаслідок чого використовуються в якості джерела питного водопостачання води поверхневих водних джерел із незадовільним екологічним станом; відсутність цілодобового водопостачання, що призводить до застою та вторинному забрудненню води в процесі транспортування водопровідними мережами та поширенню багатьох інфекційних захворювань; зношеність основних фондів унаслідок великих утрат води та збільшення тарифів.

Визначення структури та методів регулювання ринку питного водопостачання наразі є важливою темою, що і обумовлює актуальність проблеми, яка досліджується.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем водопостачання України зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: І.В. Запатріна, Б.М. Данилишин, В.А. Голян, С.І. Дорогунцова, Н.С. Бистрицька, М.А. Хвесик, В.Я. Шевчук, Л.Г. Мельник, А.В. Ядика. Але на даний час проблеми структури та методів державного регулювання недостатньо висвітлені та вимагають вивчення.

Мета статті полягає у визначенні методів державного регулювання та структури ринку питного водопостачання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питне водопостачання, відповідно до Закону України «Про питну воду та питне водопостачання» – це діяльність, пов'язана з виробництвом, транспортуванням та постачанням питної води споживачам, охорона джерел та систем питного водопостачання [5].

В Україні структура ринку питного водопостачання складається з централізованого питного водопостачання та нецентралізованого водопостачання, а саме: за допомогою пунктів розливу питної води (у тому числі пересувних), за допомогою індивідуальних та колективних установок (пристроїв) підготовки питної води та шляхом виробництва фасованої питної води (рис. 1).

Централізоване питне водопостачання – це господарська діяльність із забезпечення споживачів питною водою за допомогою комплексу об'єктів, споруд, розподільних водопровідних мереж, пов'язаних єдиним технологічним процесом виробництва та транспортування питної води. Беручи до уваги, що фактично виробничий цикл у сфері централізованого водопостачання є неподільним технологічним процесом і не може



Рис. 1. Структура ринку питного водопостачання

здійснюватися самостійно різними суб'єктами господарської діяльності, а також для зменшення вартості затрат на виробництво, вважаємо за доцільне визнати, що централізоване водопостачання є окремим видом господарської діяльності, яке підлягає ліцензуванню і належить до ринку природних монополій.

Нецентралізоване питне водопостачання – це забезпечення індивідуальних та колективних споживачів питною водою з джерел питного водопостачання, за допомогою пунктів розливу води (у тому числі пересувних), застосування установок (пристроїв) підготовки питної води та постачання фасованої питної води.

Індивідуальні та колективні установи (пристрої) питного водопостачання – це установи (пристрої) для забору води з водного об'єкта або водопровідної мережі та доведення її якості до вимог державних стандартів.

Пункт розливу питної води – це місце розливу питної води (з автоцистерн, свердловин, каптажів тощо) в тару споживача.

Фасована питна вода може бути з підземних і поверхневих джерел водопостачання. Транспортування води з місць водозаборів до місць виробництва питної води фасованої (пункти розливу у пляшки) повинне здійснюватися виключно трубопроводами. Для консервування питної води фасованої та з пунктів розливу можуть використовуватися діоксид азоту, срібло тощо. Фасована питна вода не повинна вміщувати ароматизаторів, харчових або харчосмакових речовин.

Тобто в Україні централізованому питному водопостачанню є альтернатива – пункти розливу питної води, фасована питна вода та індивідуальні чи колективні установи. Населення, якщо є така можливість, установлює індивідуальні чи колективні установи подачі води, які обслуговує власним коштом. Фасована вода чи вода в пунктах розливу – це джерела постачання, що забезпечуються комерційними підприємствами, які очищують та готують воду і можуть мати службу доставки води до кінцевого споживача.

Вартість питної води залежить від багатьох факторів і регулюється ринком та Національною комісією. У 2015 р. найбільші тарифи на централізоване холодне водопостачання в Україні були встановлені в КП «Іллічівськводоканал» – 9,36 грн. за 1 м³ та в КП «Уманьводоканал» – 8,66 грн. за 1 м³. Ціна 1 л води в пунктах розливу становила від 0,5 грн., а фасованої води – 40 грн. за 18,9 л. Тобто ціна холодної води за 1 л становила: у комунальних водоканалах – до 0,01 грн., на розлив – 0,5 грн., фасована – 2,12 грн. Отже, споживач має вибір питної води з різних джерел та різною за ціною, якістю та сервісом.

Відповідно до структури ринку, визначимо суб'єктів ринку питного водопостачання:

1) на загальнодержавному рівні – Кабінет Міністрів України, центральний орган виконавчої влади, спеціально уповнова-

жений із питань державного управління у сфері централізованого питного водопостачання та водовідведення, інші центральні органи виконавчої влади в межах їхніх повноважень;

2) на загальнодержавному рівні – Національна комісія, вона є державним колегіальним органом, що здійснює державне регулювання діяльності у сфері централізованого водопостачання для об'єктів, які обслуговують населені пункти з чисельністю понад 100 тис. осіб [5];

3) на місцевому рівні – місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування;

4) підприємства централізованого питного водопостачання, це підприємства (комунальні чи державні), які є виконавцями комунальних послуг;

5) підприємства нецентралізованого питного водопостачання різних форм власності;

6) споживачі питної води – юридичні та фізичні особи, які використовують питну воду для побутових та господарських потреб.

Методи державного регулювання у сфері централізованого питного водопостачання здійснюються шляхом:

- визначення науково обґрунтованих нормативів якості питної води, нормативів її споживання та формування тарифів на послуги централізованого водопостачання і водовідведення;
- створення вимог державних стандартів на питну воду та технології виробництва питної води відповідно до стандартів, технологій і методів, прийнятих у Європейському Союзі;
- проведення заходів запобіжного характеру щодо охорони джерел і систем питного водопостачання;
- дотримання оптимального балансу використання поверхневих і підземних вод для питного водопостачання;
- проведення обов'язкових державних експертиз та оцінки експлуатаційних запасів підземних вод для питного водопостачання;
- заборона відключення об'єктів питного водопостачання та водовідведення від системи енерго-, газо-, теплопостачання як об'єктів життєзабезпечення і стратегічного значення;
- ліцензування господарської діяльності підприємств у сфері централізованого водопостачання;
- здійснення державного контролю додержання суб'єктами господарювання умов ліцензій, порядку формування тарифів, нормативів, стандартів і вимог антимонопольного законодавства;
- організації роботи щодо призначення та надання населенню субсидій для відшкодування витрат на послуги централізованого водопостачання;
- залучення небюджетних джерел фінансування для забезпечення виконання державних та регіональних інвестиційних програм у цій сфері;
- регулювання використання синтетичних миючих засобів та товарів побутової хімії на основі фосфатів та поступового припинення використання їх на території України;
- вжиття заходів щодо забезпечення підвищення рівня кваліфікації працівників підприємств водопровідно-каналізаційного та водного господарств;
- захисту прав споживачів питної води у частині отримання товарів і послуг належної якості та в достатньому обсязі за економічно обґрунтованими цінами, а також стимулювання підвищення їх якості і задоволення попиту на них;
- інформування населення про реалізацію місцевих програм у сфері питного водопостачання, а також щодо відповідності якості питної води державним та міжнародним стандартам.

Висновки. У результаті дослідження ми виявили причини, які призводять до погіршення ситуації на ринку централізованого питного водопостачання. Основні з них: недостатня кількість водопроводів, незадовільна ситуація із забезпеченням послуги цілодобового водопостачання питної води, невідповідна якість питної води нормативним вимогам, великі втрати води внаслідок ветхих та аварійних водопровідних систем.

Усі ці причини, а також недостатнє фінансування та неміле управління об'єктами централізованого водопостачання, зношеність основних фондів, використання недосконалих технологій водопідготовки та ін. призводять до погіршення ситуації на ринку централізованого постачання і до збільшення обсягів реалізації питної води на нецентралізованому ринку питного водопостачання.

Уважаємо, що для покращання ситуації з постачанням питної води потрібно здійснити наступні кроки: Національній комісії розробити інвестиційні програми, які направлені на забезпечення модернізації підприємств водопостачання, запровадження енергоефективних технологій, упровадження сучасних методів підготовки та очистки питної води; Державній санітарно-епідеміологічній службі проводити належний контроль якості питної води на підприємствах по її виробництву та реалізації; місцевим державним адміністраціям та органам місцевого самоврядування інформувати населення про стан та якість питного водопостачання, проводити роз'яснювальні роботи щодо охорони та раціонального використання питної води.

Література:

1. The Protocol on Water and Health: making a difference [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.euro.who.int/watsan/>.
2. Статистичний щорічник України за 2012 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К. : Август Трейд, 2013. – С. 595.
3. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні в 2012 році. – К., 2013. – 450 с.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Закон України «Про питну воду та питне водопостачання» № 2918-III від 10.01.2002 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – № 16. – Ст. 112.
6. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» № 1875-IV від 24.06.2004 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2004. – № 47. – Ст. 514.

Сугак Т. М. Структура и методы государственного регулирования рынка питьевого водоснабжения

Аннотация. Проведен анализ рынка питьевого водоснабжения Украины, определены причины, которые приводят к ухудшению ситуации на рынке централизованного водоснабжения. Раскрыта структура питьевого водоснабжения, определены субъекты рынка и методы государственного регулирования.

Ключевые слова: питьевое водоснабжение, централизованное водоснабжение, нецентрализованное водоснабжение, структура рынка питьевого водоснабжения.

Suhak T. M. Structure and methods of state regulation of drinking water

Summary. The article analyses the causes that lead to deteriorating market of centralized drinking water supply. The disclosed structure of drinking water supply, defined subjects of the market, and methods of state regulation.

Keywords: drinking water supply, centralized water supply, drinking water supply structure of the market.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Момот Т.В.,

д.е.н.,

*професор кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та аудиту,
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова*

Аванесова Н.Е.,

к.е.н.,

*професор кафедри фінансів та кредиту,
Харківський національний університет будівництва та архітектури*

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ПРИЙОМУ ВИЗНАЧЕННЯ КОМПЛЕКСНОГО ПОКАЗНИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Анотація. У статті запропоновано підходи до удосконалення методичного прийому визначення комплексного показника ефективності функціонування підприємств України з урахуванням вагомості локальних показників, що входять до певних систем оцінки ефективності управління підприємством, його платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, ефективності інвестиційної діяльності та інноваційної діяльності.

Ключові слова: методичний прийом, інтегральний показник, платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, рентабельність, ефективність інвестиційної діяльності, ефективність інноваційної діяльності.

Постановка проблеми. Поглиблення кризових явищ в економіці України вимагає від вітчизняних підприємств розробки дієвих напрямків підвищення ефективності функціонування. Разом із тим слід зазначити, що першочерговою проблемою у даному випадку є оцінка вже досягнутого рівня економічної ефективності функціонування підприємств, результати якої мають стати своєрідним підґрунтям для прийняття стратегічних рішень щодо підвищення ефективності власної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінка ефективності функціонування підприємств як у цілому, так і за окремими напрямками господарської діяльності є досить поширеним напрямком досліджень багатьох учених. Серед них, на нашу думку, варто виділити роботи таких науковців, як: В.І. Отенко, В.С. Пономаренко, І.В. Гонтарева, Л.А. Квятковська, Л.Д. Воробйова та ін. Праці цих дослідників спрямовані на формування комплексного підходу до оцінки ефективності окремих видів діяльності підприємства.

Так, роботи В.І. Отенко присвячені формуванню аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства. Автором запропоновано етапи оцінки ефективності діяльності підприємства та сформовано відповідний їм інструментарій аналізу [1, с. 235]. У дослідженнях В.С. Пономаренко, І.В. Гонтаревої запропоновано дворівневу багатошарову модель визначення інтегрального показника системної ефективності розвитку підприємства на основі статистичного та операційного згортання комплексних, узагальнених і часткових показників господарської діяльності підприємства [2]. Л.А. Квятковською, Л.Д. Воробйовою запропоновано оцінку економічної ефективності системи управління підприємством на засадах комплексного підходу при виділенні функціональних

складових, що відображає економічні результати діяльності організації при певній системі управління [3, с. 74].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатнє опрацювання проблеми ефективності функціонування підприємства, на нашу думку, проаналізовані методики не мають комплексного охоплення всіх видів діяльності підприємства. Здебільшого вони спрямовані на оцінку ефективності управління підприємством через його виробничу, комерційну та фінансову діяльність.

Таким чином, на думку авторів, при оцінці ефективності функціонування підприємств потрібно врахувати оцінку ефективності інвестиційної й інноваційної діяльності. В умовах швидкоплинного зовнішнього середовища інноваційна діяльність виступає запорукою своєчасного реагування й адаптації підприємства до зміни зовнішніх умов функціонування. Своєю чергою, інвестиційна діяльність спрямовується на пошук альтернативних джерел фінансування господарської діяльності підприємства.

Мета статті полягає в удосконаленні методичного прийому визначення комплексного показника ефективності функціонування підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами проведеного дослідження авторами статті визначено, що комплексний показник ефективності функціонування підприємств України доцільно визначати за допомогою інтегрального показника, який розраховано за середньою геометричною величиною від інтегральних показників комплексної оцінки ефективності управління підприємством, його платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, ефективності інвестиційної діяльності та інноваційної діяльності за формулою

$$E_{\text{ЕФП}} = \sqrt[3]{\Pi_{\text{ЕУП}} * \Pi_{\text{П}} * \Pi_{\text{ФС}} * \Pi_{\text{ДА}} * \Pi_{\text{Р}} * \Pi_{\text{ЕІноД}} * \Pi_{\text{ЕІноД}}}, \quad (1)$$

де $E_{\text{ЕФП}}$ – комплексний показник ефективності функціонування підприємств оборонної промисловості;

$\Pi_{\text{ЕУП}}$ – комплексний показник оцінки ефективності управління підприємством;

$\Pi_{\text{П}}$ – комплексний показник оцінки платоспроможності підприємства;

$\Pi_{\text{ФС}}$ – комплексний показник оцінки фінансової стійкості підприємства;

$\Pi_{\text{ДА}}$ – комплексний показник оцінки ділової активності підприємства;

$\Pi_{\text{Р}}$ – комплексний показник оцінки рентабельності підприємства;

$П_{ЕінвД}$ – комплексний показник оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємства;

$П_{ЕіннД}$ – комплексний показник оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства.

Автори зазначають, що комплексний показник оцінки ефективності управління підприємством передбачає проведення аналізу й оцінки теперішнього стану виробничої діяльності підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Складові коефіцієнти комплексного показника оцінки ефективності управління підприємством та методика їх розрахунку

Показник	Методика розрахунку	Вимоги
Коефіцієнт фондівдідачі основних засобів	$K_{ФВ} = \frac{ОТП}{ОВФ}$, де $ОТП$ – обсяг товарної продукції, тис. грн., $ОВФ$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства, тис. грн.	Збільшення
Коефіцієнт оновлення основних засобів	$K_{он} = \frac{\sum_{i=1}^n ОВФ_i}{ОВФ_{кр}}$, де $\sum_{i=1}^n ОВФ_i$ – сумарна вартість основних фондів, що були введені в експлуатацію протягом аналізованого періоду, тис. грн., $ОВФ_{кр}$ – вартість основних виробничих фондів підприємства на кінець аналізованого року, тис. грн.	Збільшення
Коефіцієнт фізичного зносу основних засобів	$K_{зн} = \frac{\sum_{i=1}^n ОВФ_i^{зн}}{ОВФ_{пр}^{перв}}$, де $\sum_{i=1}^n ОВФ_i^{зн}$ – сумарна вартість зношених основних фондів за аналізований період, тис. грн., $ОВФ_{пр}^{перв}$ – первісна вартість основних виробничих фондів підприємства на початок аналізованого року, тис. грн.	Зменшення
Коефіцієнт продуктивності праці	$K_{пп} = \frac{ОТП}{Ч_{ппп}}$, де $ОТП$ – обсяг товарної продукції, тис. грн., $Ч_{ппп}$ – середньорічна чисельність працівників промислово-виробничого персоналу, ос.	Збільшення
Коефіцієнт матеріаловіддачі	$K_{МВ} = \frac{ОТП}{МВ}$, де $ОТП$ – обсяг товарної продукції, тис. грн., $МВ$ – матеріальні витрати на випуск продукції, тис. грн.	Збільшення
Коефіцієнт витрат на 1 грн. товарної продукції	$K_{1грн} = \frac{С_{тп}}{ОТП}$, де $С_{тп}$ – собівартість товарної продукції, тис. грн., $ОТП$ – обсяг товарної продукції, тис. грн.	Зменшення

Комплексний показник оцінки платоспроможності підприємства, на думку авторів статті, передбачає оцінку як поточної, так і швидкої ліквідності підприємства, тобто його можливостей до своєчасного погашення власних зобов'язань (табл. 2).

Авторами запропоновано визначати комплексний показник оцінки фінансової стійкості підприємства за результатами аналізу стабільності фінансового стану, можливостей виконувати зобов'язання перед кредиторами, бюджетом та власниками за рахунок збалансування власних фінансових ресурсів та позик (табл. 3).

Оцінка ділової активності дозволяє дослідити результативність управління й ефективність прийнятих рішень. Застосування результатів оцінки ділової активності слугуватиме покращанню результативності виробничо-господарської діяльності і допоможе здобути конкурентні переваги на сегменті ринку господарювання (табл. 4).

Для об'єктивної оцінки ефективності роботи підприємства недостатньо знати лише абсолютну величину отриманого прибутку. Необхідно володіти інформацією щодо його прибутковості (дохідність, рентабельність), тобто вивчати відносні показники

Таблиця 2

Складові коефіцієнти комплексного показника оцінки платоспроможності підприємства та методика їх розрахунку

Показник	Методика розрахунку	Нормативне значення
Коефіцієнт покриття	$K_{покp} = \frac{ОА}{ПЗ}$, де $ОА$ – оборотні активи, тис. грн., $ПЗ$ – поточні зобов'язання, тис. грн.	>1
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{шл} = \frac{ОА - 3}{ПЗ}$, де 3 – запаси, тис. грн.	0,6-0,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{ал} = \frac{ГК}{ПЗ}$, де $ГК$ – грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн.	>0

Таблиця 3

Складові коефіцієнти комплексного показника оцінки фінансової стійкості підприємства та методика їх розрахунку

Показник	Методика розрахунку	Нормативне значення
Коефіцієнт фінансової автономії	$K_{ФА} = \frac{ВК}{ВБ}$, де $ВК$ – власний капітал, тис. грн., $ВБ$ – валюта балансу, тис. грн.	>0,5
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	$K_{звоз} = \frac{ЧОА}{ОА}$, де $ЧОА$ – чисті оборотні активи, тис. грн.	>0,1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$K_{МВК} = \frac{ЧОА}{ВК}$	>0

ефективності діяльності. Для цього необхідно отримати прибутки порівняти із вкладеним капіталом, ресурсами, понесеними витратами. Саме це покладено в основу розрахунку комплексного показника оцінки рентабельності підприємства (табл. 5).

В умовах фінансової нестабільності та кризового стану економіки України надзвичайно важливого значення набуває активізація інвестиційної діяльності, оскільки без цього неможливо здійснювати прогресивні структурні зрушення в економіці, інноваційне оновлення її реального сектора, підвищення конкурентоспроможності та забезпечення сталого соціально-економічного розвитку держави.

У сучасних умовах від ефективності інвестиційної діяльності підприємства залежать стан виробництва, положення і рівень технічної оснащеності основних засобів підприємств національного господарства, можливості структурної перебудови економіки, рішення соціальних та екологічних проблем.

Оцінка ефективності інвестиційної діяльності є одним із важливих етапів у процесі управління реальними інвестиціями. Від того, наскільки якісно виконана така оцінка, залежить правильність ухвалення остаточного рішення про прийнятність конкретного напрямку інвестування діяльності підприємства (табл. 6).

Ефективність інновацій – величина, що визначається конкретною здатністю інновацій зберігати певну кількість трудо-

вих, матеріальних і фінансових ресурсів із розрахунку на одиницю створюваних продуктів, технічних систем, структур.

Про ефективність реалізації інновацій свідчать не лише економічні результати. Інновації можуть змінювати і умови праці, зменшувати потребу в непоновлюваних ресурсах, створювати можливість виконання тих робіт, які дотепер були поза межами людських чи технічних можливостей, формувати нові напрями науково-технічного розвитку тощо.

У сучасних умовах інноваційна діяльність є найважливішою складовою процесу забезпечення успішного функціонування підприємства. Саме тому постає питання оцінки її ефективності як напрямку підвищення ефективності функціонування підприємства в цілому (табл. 7).

Запропоновані системи показників містять як показники-дестимулятори, так і показники-стимулятори. Саме тому перед зведенням в інтегральний показник їх спочатку нормалізують:

- для показника-стимулятора

$$\delta_i = \frac{P_i}{P_{\max}}, \quad (2)$$

Таблиця 5

Складові коефіцієнти комплексного показника оцінки рентабельності підприємства та методика їх розрахунку

Таблиця 4
Складові коефіцієнти комплексного показника оцінки ділової активності підприємства та методика їх розрахунку

Показник	Методика розрахунку	Вимоги
Коефіцієнт оборотності активів	$K_{OB}^A = \frac{ЧД}{ВБ}$, де ЧД – чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	Збільшення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$K_{OB}^{ДЗ} = \frac{ЧД}{ДЗ}$, де ДЗ – середня за період дебіторська заборгованість, тис. грн.	Збільшення
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$K_{OB}^{КЗ} = \frac{C_{рп}}{КЗ}$, де $C_{рп}$ – собівартість реалізованої продукції, тис. грн., КЗ – середня за період кредиторська заборгованість, тис. грн.	Збільшення
Коефіцієнт оборотності запасів	$K_{OB}^3 = \frac{C_{рп}}{3}$	Збільшення
Коефіцієнт оборотності основних фондів	$K_{OB}^{OF} = \frac{ЧД}{OF_{перс}}$, де $OF_{перс}$ – середньорічна вартість основних фондів за первісною вартістю, тис. грн.	Збільшення
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$K_{OB}^{ВК} = \frac{ЧД}{ВК}$	Збільшення

Показник	Методика розрахунку	Нормативне значення
Коефіцієнт рентабельності основних засобів	$K_{РОВФ} = \frac{ЧП}{ОВФ}$, де ЧП – чистий прибуток, тис. грн., ОВФ – середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.	>0
Коефіцієнт рентабельності персоналу	$K_{рперс} = \frac{ЧП}{B_{перс}}$, де ЧП – чистий прибуток, тис. грн., $B_{перс}$ – середньорічні витрати на персонал (заробітна плата, навчання, підвищення кваліфікації та перепідготовка кадрів, оплата відпусток і лікарняних листів тощо), тис. грн.	>0
Коефіцієнт рентабельності матеріальних витрат	$K_{рмв} = \frac{ЧП}{МВ}$, де ЧП – чистий прибуток, тис. грн., МВ – матеріальні витрати, тис. грн.	>0
Коефіцієнт чистої рентабельності продаж	$K_{чр}^{прод} = \frac{ЧП}{ЧД}$, де ЧП – чистий прибуток, тис. грн.	>0
Коефіцієнт рентабельності активів	$K_{рент}^A = \frac{ЧП}{ВБ}$	>0
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$K_{рент}^{ВК} = \frac{ЧП}{ВК}$	>0

- для показника-дестимулятора

$$\delta_i = \frac{\Pi_{\min}}{\Pi_i}, \quad (3)$$

де Π_i – значення i -го показника;

$\Pi_{\max}$ – найбільше значення показника за аналізований період;

$\Pi_{\min}$ – найменше значення показника за аналізований період.

При цьому узагальнюючий (інтегральний) показник визначається як середньоарифметична величина з нормалізованих показників

$$ІІІ = \frac{\sum_{i=1}^n \delta_{\Pi_i}}{n}, \quad (4)$$

де $ІІІ$ – інтегральний показник комплексної оцінки ефективності за напрямком аналізу;

δ_{Π_i} – нормалізоване значення i -го показника, що входить до складу інтегрального.

Разом із тим, на нашу думку, розглянута методика не дає змогу врахувати різний ступінь значущості локальних показ-

ників, тому ми пропонуємо удосконалити існуючу методику за рахунок визначення рівня значущості кожного показника відповідної системи.

Уважаємо доцільним визначити питомі ваги значущості локальних показників за допомогою експертних оцінок.

Як указано у монографії [4, с. 27], у практичній діяльності використовують індивідуальні та групові експертні процедури. Перевагою індивідуальної експертизи є оперативність одержання інформації для прийняття рішень і відносно невеликі витрати, а недоліком – надвисокий рівень суб'єктивності і, як наслідок, – відсутність упевненості у вірогідності отриманих оцінок. Для вирішення поставленого питання використано колективні експертні оцінки, а

Таблиця 7

Складові коефіцієнти комплексного показника оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства та методика їх розрахунку

Показник	Методика розрахунку	Вимоги
Коефіцієнт зростання суми витрат на дослідження, розробку та впровадження нових видів продукції	$K_{звд} = \frac{ВД^1}{ВД^0}$, де $ВД^1, ВД^0$ – витрати на дослідження, розробку та впровадження нових видів продукції в поточному та попередньому періодах відповідно, тис. грн.	→min
Питома вага високотехнічного обладнання в загальній вартості основних засобів	$ПВ_{вто} = \frac{ВТО}{ОВФ}$, де $ВТО$ – середньорічна вартість високотехнологічного обладнання, тис. грн., $ОВФ$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	→max
Коефіцієнт зростання суми витрат на освоєння нових ринків збуту	$K_{ворз} = \frac{ВОРЗ^1}{ВОРЗ^0}$, де $ВОРЗ^1, ВОРЗ^0$ – витрати на освоєння нових ринків збуту в поточному та попередньому періодах відповідно, тис. грн.	→min
Питома вага працівників та керівників, які підвищили кваліфікацію	$ПП_{кпк} = \frac{К_{пк}}{Ч_{пвп}}$, де $К_{пк}$ – кількість працівників та керівників, які підвищили кваліфікацію, ос., $Ч_{пвп}$ – середньорічна кількість працівників промислово-виробничого персоналу, ос.	→max
Коефіцієнт зростання суми витрат на підбір, навчання та підвищення кваліфікації персоналу	$K_{впнпкп} = \frac{ВПНПКП^1}{ВПНПКП^0}$, де $ВПНПКП^1, ВПНПКП^0$ – витрати на підбір, навчання та підвищення кваліфікації персоналу в поточному та попередньому періодах відповідно, тис. грн.	→min

Таблиця 6

Складові коефіцієнти комплексного показника оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємства та методика їх розрахунку

Показник	Методика розрахунку	Вимоги
Коефіцієнт реальної вартості майна	$K_{рвм} = \frac{ОВФ^{зал} + ВЗ + НВ + МШП}{А}$, де $ОВФ^{зал}$ – вартість основних виробничих фондів за залишковою вартістю, тис. грн., $ВЗ$ – виробничі запаси, тис. грн., $НВ$ – незавершене виробництво, тис. грн., $МШП$ – малоцінні та швидкозношувальні предмети, тис. грн., $А$ – активи, тис. грн.	>0,5
Коефіцієнт забезпеченості необоротних активів власним капіталом	$K_{на} = \frac{ОВФ + ПА}{ВК}$, де $ОВФ$ – вартість основних виробничих фондів, тис. грн., $ПА$ – позаобігові активи, тис. грн., $ВК$ – власний капітал, тис. грн.	→max
Коефіцієнт рентабельності інвестицій у необоротні активи	$K_{рина} = \frac{ЧП_{ид}}{НА}$, де $ЧП_{ид}$ – чистий прибуток від інвестиційної діяльності, тис. грн., $НА$ – середньорічні необоротні активи, тис. грн.	>0
Коефіцієнт рентабельності інвестицій в оборотні активи	$K_{рюа} = \frac{ЧП_{ид}}{ОА}$, де $ЧП_{ид}$ – чистий прибуток від інвестиційної діяльності, тис. грн., $ОА$ – середньорічні оборотні активи, тис. грн.	>0
Коефіцієнт рентабельності інвестованого в підприємство капіталу	$K_{рик} = \frac{ЧП}{ІК}$, де $ЧП$ – чистий прибуток, тис. грн., $ІК$ – інвестований капітал, тис. грн.	>0

саме метод Дельфі, який відноситься до різновиду закритих експертних опитувань.

Розглянемо методи визначення коефіцієнтів важливості, які підрозділяються на два класи: методи обробки інформації в первинних шкалах і в похідних шкалах. Для вирішення даного завдання найбільш прийнятними є методи першого класу, що включають:

- методи аналізу матриці попарного порівняння (у тому числі методи найменших квадратів, а також методи власних векторів матриці, з яких найпоширеніші методи Уея, Сааті й Коггера);
- рангові методи (у тому числі методи середніх та трансформованих рангів);
- методи точечних оцінок (бальні методи) [4, с. 31–32].

На вибір методу оцінки вагових коефіцієнтів впливають наступні основні фактори. По-перше, фізична сутність параметрів і відношення між ними (у даному випадку – сутність економічних показників, ступінь взаємозв'язків між ними, характер залежності або незалежності). По-друге, складність проведення експертизи та трудомісткість одержання експертної інформації. Найменшого часу спілкування з експертами вимагають рангові методи. По-третє, ступінь погодженості думок експертів, що залежить у першу чергу від кількості запрошених експертів і рівня їхньої кваліфікації. У той же час на неї впливає обраний метод оцінки вагів. Так, найбільшу погодженість експертів забезпечує лінійна згортка, найменшу – безпосередня чисельна оцінка вагів, при цьому, як відзначено в [5, с. 152], ранжирування при всій його простоті дозволяє одержати вагові коефіцієнти, досить точні й близькі до їхнього значення, отриманого методом лінійної згортки. По-четверте, трудомісткість обробки експертних даних. Найменш трудомісткими є рангові та бальні методи.

Таким чином, з огляду на вищевикладене, найбільш доцільним для визначення коефіцієнтів важливості окремих показників в інтегральному показнику є метод середніх рангів:

$$\lambda_i = \frac{\sum_{j=1}^n R_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n R_{ij}}, \quad (5)$$

де λ_i – питома вага (коефіцієнт важливості);

k_{ij} – перетворений ранг параметра i в експерта j ;

n – кількість параметрів (показників) [5, с. 156].

Експертам пропонується проранжувати показники за ступенем їх важливості, причому можливо надавати однакові ранги показникам, які вони вважають рівно важливими. Потім отримані ранги перетворюють. При застосуванні процедури колективних експертних оцінок підсумкове значення коефіцієнтів важливості визначається як середня арифметична величина по кількості експертів, звичайно, з урахуванням значень коефіцієнтів конкордації, які повинні розраховуватися для кожного з досліджуваних показників окремо.

Відповідно, після впровадження до методики комплексної оцінки ефективності за напрямком аналізу рівня значущості кожного показника відповідної системи інтегральний показник комплексної оцінки ефективності за напрямком аналізу визначатиметься як середньоарифметична величина

з нормалізованих показників, помножених коефіцієнт їх важливості

$$III = \frac{\sum_{i=1}^n \delta_{\Pi} * \lambda_i}{n}, \quad (6)$$

де III – інтегральний показник ефективності за напрямком аналізу;

δ_{Π} – нормалізоване значення i -го показника, що входить до складу інтегрального;

λ_i – коефіцієнт важливості кожного з системи 10-ти показників.

Таким чином, запропонований підхід до впровадження рівня значущості кожного з локальних показників у відповідній системі оцінки дозволить визначати комплексні показники оцінки ефективності різних видів діяльності підприємств оборонної промисловості з урахуванням вагомості показників, що входять до складу комплексного показника. Своєю чергою, це сприятиме визначенню першочергових напрямків впливу з метою підвищення ефективності функціонування підприємств у цілому.

Висновки. Авторами запропоновано удосконалення методичного прийому визначення комплексного показника ефективності функціонування підприємств України. На нашу думку, його доцільно визначати за допомогою інтегрального показника, який розраховано за середньгеометричною величиною від інтегральних показників комплексної оцінки ефективності управління підприємством, його платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, ефективності інвестиційної діяльності та інноваційної діяльності з урахуванням рівня значущості локальних показників, що входять до комплексного показника оцінки певної системи. При цьому слід особливу увагу приділити визначенню та врахуванню коефіцієнтів вагомості окремих показників, що використовуються для оцінки ефективності різних видів діяльності підприємства, з метою визначення найбільш проблемних місць у забезпеченні ефективності функціонування підприємства в умовах швидкоплинного зовнішнього середовища.

Література:

1. Отенко В.І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / В.І. Отенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 232–237.
2. Пономаренко В.С. Структура визначення інтегрального показника системної ефективності розвитку підприємства / В.С. Пономаренко, І.В. Гончарова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/278/1.
3. Квятковська Л.А. Комплексний підхід до оцінки ефективності управління підприємством / Л.А. Квятковська, Л.Д. Воробйова // Вісник НТУ «ХП». – 2013. – № 50(1023). – С. 67–75.
4. Дикань В.Л. Комплексна методика визначення рівня економічної безпеки, оцінки ризиків та ймовірності банкрутства підприємств : [монографія] / В.Л. Дикань, І.Л. Назаренко. – Х. : УкрДАЗТ, 2011. – 142 с.
5. Методы и средства принятия решений в социально-экономических и технических системах : [учеб. пособ.] / Э.Г. Петров, М.В. Новожилова, И.В. Гребенник, Н.А. Соколова ; под общ. ред. Э.Г. Петрова. – Херсон : ОЛДИ-Плюс, 2003. – 380 с.

Аванесова Н.Э. Усовершенствование методического приема определения комплексного показателя эффективности функционирования предприятий оборонной промышленности Украины

Аннотация. В статье предложен подход к совершенствованию методического приема определения комплексного показателя эффективности функционирования предприятий Украины с учетом весомости локальных показателей, входящих в определенные системы оценки эффективности управления предприятием, его платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности, эффективности инвестиционной деятельности и инновационной деятельности.

Ключевые слова: методический прием, интегральный показатель, платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность, эффективность инвестиционной деятельности, эффективность инновационной деятельности.

Avanesova N.Ye. Improvement activity definition of an integrated indicator of enterprises functioning efficiency defence – industry of Ukraine

Summary. This article proposes an approach to improve the activity definition of an integrated indicator of enterprises functioning efficiency of Ukraine in view of the weight of the local indicators included in certain systems to assess the effectiveness of the enterprise management, its solvency, financial stability, business activity, profitability, efficiency, investment and innovation.

Keywords: methodical technique, integral index, solvency, financial stability, business activity, profitability, efficiency, investment activity, efficiency of innovation activity.

Ганін В.І.,

к.е.н., професор,

професор кафедри фінансів, обліку і аудиту,

Харківський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Соляр В.В.,

к.е.н., доцент,

завідувач кафедрою фінансів і обліку,

Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди

СТРАТЕГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ТА КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА: КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД

Анотація. Статтю присвячено розробці концептуальних підходів до формування цінової стабільності та розвитку конкурентного середовища підприємства на прикладі промислового виробництва.

Ключові слова: цінова стабільність, монополія, економічний закон, попит, пропозиція, параметри рівноваги, капіталовкладення, грошовий вимір, конкуренція.

Постановка проблеми. Успішна реалізація економічної концепції «виробництво – ринок» в умовах нових тенденцій у побудові ринкових відносин в економіці України потребує креативних підходів.

Розв'язання проблем побудови цивілізованого та цілісного ринкового механізму сучасного господарювання не під силу тим керівникам-підприємцям, які не здатні об'єктивно оцінити ситуацію, забезпечити стабільний соціально-економічний розвиток довіреного йому колективу. Невтішним результатом цього на рівні макроекономіки можуть бути кризи, як економічні, так і суспільні чи міжнародні.

Рішення проблеми, з одного боку, залежить від усебічного вивчення ринкового попиту, орієнтації виробництва на потреби споживачів, а з іншого – від можливості активного впливу на ринок через формування потреб та купівельних домінант.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У стратегії й тактиці ціноутворення втілені специфічні, апробовані та практичні підходи стосовно різних ситуацій, що виникають під час конкурентної боротьби за прибуток, ринки збуту тощо. Серед них слід назвати витратну, маржиналістську концепції та некласичний їх синтез, теорію ефективної конкуренції Шумпетера Й., концепцію цінової психології Райзберга Б.А., ідеологію «магічного трикутника» Туккера С.Х. та ін. Значний внесок у вивчення і розвиток даних питань зробили вітчизняні та закордонні фахівці, такі як: Башкірова І.Н., Біншток Ф.І., Брю С., Відяпін В.І., Герасименко В.В., Голиков Е.А., Горфинкель В.Я., Котлер Ф., Макконнелл К.Р., Менкью Н.Г., Уткін Е.А., Казанцев А.К., Маршалл А., Фатхутдинов Р.А., Кокурін Д.І., Салімов І.К., Цацулін А.Н., Швандар В.А. та ін.

Однак проблеми, пов'язані з формуванням, розвитком та удосконаленням ціноутворення на продукцію вітчизняного виробництва в сучасних умовах, вивчені ще недостатньо. Наприклад, закономірними є питання:

- як зробити систему ціноутворення складовою стратегії предметно-виробничої спеціалізації компанії? Адже

саме ціноутворення має бути фундаментом для розробки цієї стратегії;

- як порівнювати товар компанії з товаром конкурентів?

Для цього існують відповідні методи розробки параметричної моделі і втілення її під час прийняття рішень ціноутворення, що забезпечують найвищий прибуток;

- які з товарів прибуткові, а які збиткові? Для цього доцільно використовувати механізм аналізу прибутковості товару, що допоможе оптимізувати ціни;

- чому для компанії може бути недоцільним синхронно з конкурентами знижувати ціни? Рішення стосовно зниження цін може прийматися на основі результатів аналізу даних про динаміку доходів від продажу;

- чи доцільно компанії призначати ціну на нову продукцію вище чи приблизно рівну ціну до конкурентної? А може, існує більш раціональна альтернатива?

Не виконуючи глибокого аналізу й розробки висвітлених питань, розглянемо окремі, тісно пов'язані групи методів і процедур, необхідних для утримання конкурентних позицій на ринку, такого характеру та змісту:

- ринкова система, її функціонування та основні параметри;

- функції попиту та пропозиції: лінійні, нелінійні, точки рівноваги, коефіцієнт еластичності;

- ціна й прибуток, витрати виробництва, максимальний прибуток, ціноутворення;

- фактор інфляції в процесі прийняття маркетингових рішень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розглянемо деякі основні положення та погляди на значущі ознаки вільного ринку. По-перше, це нелімітована кількість учасників конкуренції, абсолютно вільний доступ на ринок і рівноцінний вихід з нього. Вільному ринку притаманні будь-які види власності, крім державної. Власник грошового доходу, який бажає втілити свою потребу в попиті, має можливість та право купити саме ті товари (або послуги), які йому необхідні, а також продати їх.

По-друге, абсолютна мобільність матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів.

По-третє, повна інформованість учасників ринку щодо пропозиції, попиту, цін, норми прибутку, рентабельності тощо.

По-четверте, жоден учасник вільної конкуренції не в змозі впливати на прийняття рішень іншими учасниками, оскільки

їх чисельність велика. Внесок кожного виробника-продавця в загальному обсязі виробництва й пропозиції незначний. Тож зважаючи на це, ціна, за якою він має намір продати товар, майже не впливає на рівень ринкової ціни. Таким чином, реальний рівень цін незначною мірою залежить від бажання окремих суб'єктів економіки і формується ринковим механізмом. Отже у системі вільного ринку не залишається місця жодним монополіям.

Мета статті полягає у розробці (підтвердженні) концептуальних підходів стосовно прийняття рішень ринкового ціноутворення, формування конкурентного середовища підприємства з точки зору підвищення рівня ефективності системи планування та прогнозування його техніко-економічних показників у напрямі аналізу прибутковості виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спробуємо проаналізувати результати окремих ознак механізму вільного ринку й визначимо відмінності відомих господарських систем сучасних розвинутих країн США, Японії чи Китаю. Вільного ринку в чистому виді в цих країнах практично не існує. Важко уявити, щоб у дійсності кожен підприємець мав абсолютно повну інформацію про стан усієї економіки, а ресурси переміщалися з галузі в галузь та був би відсутній монополісний вплив на виробництво й продаж товарів. Навіть деякі торгові марки виводять окремі групи виробників і продавців у привілейоване монополісне положення. А це вже – не вільний ринок.

Разом із тим ринок, що реально функціонує (зазвичай його визначають як конкурентний, працездатний, операційний), має в собі певні елементи вільного. Але попри всі деформації, інтерпретації, відхилення від режиму вільного ринку зберігається його механізм у цілому, а ціни змінюються під дією законів попиту і пропозиції. Тоді рух ресурсів, інвестицій і виробництва буде орієнтований на коливання попиту. А це означає, що ринок удосконалює сучасні ринкові відносини в цілому.

Перейдемо до аналізу співвідношень основних параметрів будь-якого ринку. Розглянемо відому взаємодію попиту, пропозиції та цін на товари, де P – ціна товару, Q – його кількість на ринку (рис. 1).

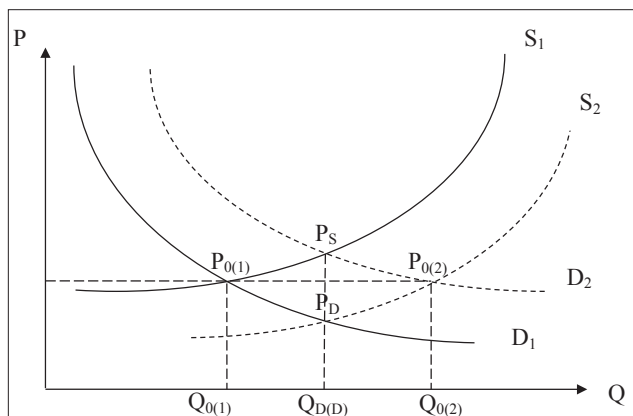


Рис. 1. Кореляція ціни товару та його кількості на ринку

Припустимо, що на вільному ринку є товари та послуги (станки, зерно, технології, побутові, інформація, консультування тощо). Економічний інтерес споживача полягає в тому, щоб купити певний товар і задовольнити свою потребу. Їм протистоять продавці. Затративши всі види ресурсів на виробництво та збут товарів, вони зацікавлені в їхньому прибутковому продажі (збуту).

Покупець приходить на ринок із певним розміром доходу, призначеного на придбання конкретних товарів або послуг. Цільова установка покупця – купити товар дешевше, продавець – продати цей самий товар дорожче. При цьому споживачі формують ціну попиту.

Під ціною попиту будемо розуміти ту лімітовану, максимальну ціну, за якою споживач ще згоден придбати товар. Зависока ціна, не підкріплена доходом, не можлива.

Як відомо, між ціною попиту і кількістю продукції, що реалізується, існує взаємозалежність. За певних умов, чим менше товарів, тим вище споживач оцінює їх корисність, тим вищу ціну за них згоден заплатити.

З іншого боку, коли ціна попиту велика, багато хто з покупців не в змозі його придбати. Коли покупців відносно небагато, зберігається невеликий обсяг продажу. У разі якщо ціна попиту падає, товар стає більш доступним, чисельність споживачів зростає разом із кількістю товару на продаж. Сказане графічно відображено на рис. 1 кривими D_1 , D_2 , які відтворюють ринкову поведінку споживача.

Проаналізуємо поведінку на ринку виробників-продавців. Вони мають намір продати свій товар дорожче, при цьому розуміють, що споживачі налаштовані по-іншому. Це забезпечує умови для створення ціни пропозиції, тобто мінімальної ціни, за яку виробники згодні реалізовувати свої вироби.

Ринкова ціна не може стати нижчою за ціну пропозиції, тому що тоді виробництво і збут будуть нерентабельними, що є несумісним з економічними інтересами постачальника товарів на ринок.

Чим нижче ціна пропозиції P_1 , тим менша кількість виробів надійде у продаж. Оскільки у багатьох виробників затрати на виробництво та збут будуть перевищувати мінімальну ціну продажу, це зробить виробництво товарів збитковим.

У міру підвищення ціни пропозиції буде зростати й обсяг виробництва та поставок на ринок. На рис. 1 поведінка виробників-продавців характеризується кривими ціни пропозиції (S_1 , S_2).

Q_D – обсяг попиту, купівлі товарів споживачами в натуральних вимірниках;

Q_S – обсяг пропозиції, продажу товарів виробниками-продавцями в натуральних вимірниках;

P_D , P_S , $P_{0(1,2)}$ – ціна попиту, пропозиції, рівноважна ціна (у грошовому вимірі);

$Q_{0(1,2)}$ – рівноважний обсяг товарів.

Ситуації у точках $P_{0(1,2)}$, $Q_{0(1,2)}$ відбивають збіг інтересів виробників і споживачів. Тобто рівновагу ринку, коли досягається оптимальний обсяг виробництва і продажу, який дорівнює оптимальній величині закупівель і споживання. Ринкова ціна відображає рівноважну ціну. Виробникам не вигідно подальше підвищення ціни й збільшення пропозиції, оскільки за такої умови товар не користуватиметься попитом.

Відповідно, і споживачам не можна розраховувати на зниження ціни та придбання більшої кількості товарів. Така ситуація суперечить інтересам виробників. Якщо зазначити через A_S сумарну величину пропозиції, A_D – загальний розмір попиту на товар, то умові рівноваги буде відповідати співвідношення:

$$A_{S1} = A_{D1}, \quad (1)$$

$$A_{S1} = P_{0(1)} \cdot Q_{0(1)}, \quad (2)$$

$$A_{D1} = P_{0(1)} \cdot Q_{0(1)}, \quad (3)$$

Точка рівноваги $P_{0(1)}$ зміститься до точки $P_{0(2)}$, на перехресті кривої попиту D_2 та пропозиції S_2 із координатами $P_{0(2)}$, $Q_{0(2)}$. При цьому $P_{0(2)}$ відбиває рівноважну ціну $P_{0(1)}$, $Q_{0(2)}$ – нову ситуацію рівноважного обсягу.

Особливу зацікавленість викликає дія механізму зростання ринку та його впливу на обсяги виробництва. Припустимо, що на товарному ринку виробів установлена рівновага: за обсягом попиту дорівнює пропозиції.

$$Q_0 = Q_D = Q_S, \quad (4)$$

Маємо на увазі, що попит на товар зростає за рахунок підвищення, припустимо, доходів покупців, змін пріоритетів споживачів стосовно конкретних товарів. Бажання споживачів придбати додаткову кількість виробів Q_D , їхня готовність сплатити за них більше грошей A_D (саме суму, а не за одиницю виробу) відтворює крива попиту D_2 , що проходить праворуч і вище кривої D_1 (рис. 1). Але ми розуміємо, що ринок не в змозі відреагувати на нову потребу, оскільки товар вироблявся, постачався та продавався лише в обсязі $Q_{0(1)}$ одиниць. Така ситуація – несподіваний дефіцит. Вільний ринок починає долати цю ситуацію: тиск на ринок із боку додаткового попиту, порушення рівноваги, підвищення ціни аж до установлення нової ціни попиту P_S .

Для виробників нова, більш висока ціна та відповідне збільшення норми прибутку є вагомим стимулом щодо нарощування обсягів виробництва та збільшення продажів. Одночасно така ціна сигналізує всім володарям грошових та інших ресурсів про високу рентабельність виробництва та інвестиційну привабливість. Ця ситуація спонукає змінювати умови виробництва, нарощувати та капіталізувати його.

Додатковий попит збільшує обсяги ринку, загострюється конкуренція через поставки додаткової кількості товару. Не всі виробники можуть своєчасно відреагувати на це. У вигравші будуть ті, хто швидше за інших збільшить випуск продукції за одночасного зниження витрат і цін пропозиції $P_{0(2)}$ (за рахунок прогресивних технологій, техніки, організації виробництва, інструментів менеджменту, маркетингу тощо).

Така тенденція характерна для всіх виробництв на даному ринку. Поведінку виробників на ринку можна показати новою кривою пропозиції S_2 .

Як бачимо, із нарощуванням виробництва товарів стан на ринку знову почне змінюватися, але вже в інший бік. Обсяг пропозиції буде наближатися до обсягу попиту. Високу ціну, котра сформувалася в ситуації дефіциту виробів, вже неможливо стримати. Вона починає знижуватися у напрямку точки $P_{0(2)}$.

Умови рівноваги стають іншими і відповідають співвідношенням, що визначають нову сумарну величину пропозиції в грошовому вимірі A_{S2} та розмір попиту A_{D2} у тих же вимірниках:

$$A_{S2} = A_{D2}, \quad (5)$$

$$A_{D,S2} = P_{0(2)} * Q_{0(2)}, \quad (6)$$

$$A_{D,S2} > A_{D,S1}, \quad (7)$$

Нова точка рівноваги міститься на перехресті кривих попиту D_2 та пропозиції S_2 із координатами $P_{0(2)}$, $Q_{0(2)}$.

Витримується рівновага обсягів попиту та цін $P_{0(1,2)}$. Це означає, що попит задоволено, дефіцит виробів ліквідовано, ціни знижено на ринку до висхідного рівня (а може, стали ще й нижчими).

Отже, механізм вільного ринку, отримавши початковий імпульс від попиту, викликав адекватну реакцію виробництва та пропозиції.

До речі, якби попит на товари не збільшувався, то ринковий механізм відреагував би в протилежному напрямі.

Висновки. Як показують зарубіжна практика і вітчизняний досвід, конкурентний ринок діє адекватно, стимулює маніпу-

ляцією цін додаткові капіталовкладення, прискорює розвиток і втілення «ноу-хау», знижує рівень витрат виробництва та реалізації, підвищує якість, розширює асортимент товарів (послуг). Але можливості ринкового механізму не безмежні. Навіть розвинута економіка має розрив у часі між виникненням потреби та її задоволенням. Не можна забувати і про фактори, ефекти, які потребують втручання держави.

Література:

1. Kenessey, A. Pricing methods / A. Kenessey, B. Buisson, R. McKenzie. – Helsinki : VG, 2005.
2. Ганин В.И. Соизмерение фактических затрат и конечных результатов деятельности трудовых коллективов / В.И. Ганин // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2003. – Т. 3. – № 23. – С. 140–142.
3. Геращенко А. Л. Экономика XXI: страны, предприятия, человек / А.Л. Геращенко. – Х. : Фолио, 2015. – 286 с.
4. Дзвінчук Д.І. Менеджмент організацій : [конспект лекцій] / Д.І. Дзвінчук, В.І. Малімон, В.П. Петренко. – Івано-Франківськ : Місто НВ, 2007. – 211 с.
5. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика : [навч. посіб.] / С.І. Дугіна. – К. : КНЕУ, 2005. – 393 с.
6. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального озвитку України» від 23.03.2000 р. № 1602-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>.
7. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 21.06.2012 р. № 5007-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>.
8. Корінев В.Л. Цінова політика підприємства : [монографія] / В.Л. Корінев. – К. : КНЕУ, 2001.
9. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 2010. – 586 с.
10. Міщенко В.І. Роль і функції монетарного трансмісійного механізму в забезпеченні цінової стабільності / В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2015. – № 1. – С. 29–46.
11. Нэгл Т.Т. Стратегия и тактика ценообразования / Т.Т. Нэгл ; 3-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2011. – 576 с.
12. Равнева О.В. Управление развитием предприятия: методология, механизмы, модели : [монография] / О.В. Равнева. – Х. : ИНЖЕК, 2006. – 496 с.
13. Цены и ценообразование / Под. ред. И.К. Салимжанова. – М. : Проспект, 2009. – 360 с.

Ганин В.И., Соляр В.В. Стратегические основы формирования ценовой стабильности и конкурентной среды: концептуальный подход

Аннотация. Статья посвящена разработке концептуальных подходов формирования ценовой стабильности промышленного предприятия и его конкурентной среды.

Ключевые слова: ценовая стабильность, монополия, экономический закон, спрос, предложение, параметры равновесия, капиталовложения, денежное измерение, конкуренция.

Hanin V.I., Soliar V.V. Strategic basis of formation the prices stability and a competitive environment's: conceptual approach

Summary. The article is devoted to the development of conceptual approaches of development of industrial enterprises in a competitive environment.

Keywords: price stability, monopoly, economic law, demand, supply, balance settings, investment, money measurement, competition.

Бутенко Т.В.,*к.е.н.,**доцент кафедри менеджменту організацій,**Одеський регіональний інститут державного управління**Національної академії державного управління при Президентові України***Круковська Л.М.,***к.держ.упр.,**старший викладач кафедри менеджменту організацій,**Одеський регіональний інститут державного управління**Національної академії державного управління при Президентові України*

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Анотація. У статті розкрито сутність і механізми податкового контролю трансфертного ціноутворення. Акцентовано увагу на особливостях його законодавчого закріплення в Україні.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, податковий контроль, контрольовані операції, пов'язані особи.

Постановка проблеми. Сучасні умови розвитку ринкової системи, що характеризуються зміною зовнішнього середовища, підвищенням рівня комерційних ризиків, загостренням конкурентної боротьби, зумовлюють необхідність пошуку нових підходів до аналізу недосконалої існуючого механізму податкового контролю за трансфертним ціноутворенням в Україні

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню трансфертного ціноутворення приділяється особлива увага в наукових дослідженнях західних учених. Дослідження політики трансфертного ціноутворення втілювалися в працях К. Друрі, П. Хорвача, А. Вагенгофера, Д. Пфаффа, Г. Кюппера та ін. Різні аспекти трансфертного ціноутворення в Україні висвітлювалися в працях таких учених, як П.В. Дзюба, Н.В. Волошанюк, О.О. Терещенко, які досліджували особливості трансфертного ціноутворення та його розвиток [2; 9].

Велику увагу вчені приділяють реалізації транснаціональними корпораціями своїх базових фінансових функцій, таких як максимізація загального корпоративного прибутку, мінімізація податкового навантаження тощо.

Мета статті полягає в тому, щоб проаналізувати законодавство у сфері трансфертного ціноутворення, указати на недосконаленість механізму контролю трансфертного ціноутворення в Україні, виокремити його недоліки та зробити висновки щодо практичних наслідків для бізнес-середовища і можливих шляхів удосконалення механізму трансфертного ціноутворення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізми, за допомогою яких відбувається перерозподіл фінансових ресурсів, називаються трансфертними. Ці трансфертні механізми є невід'ємною частиною глобальної системи фінансового менеджменту транснаціональних корпорацій. На відміну від традиційного розуміння вони пов'язані не тільки з рухом товарів, а також із рухом послуг, технологій і капіталу.

Отже, трансфертне ціноутворення – це процес визначення трансфертної ціни, сукупність економічних відносин, що виникають у процесі визначення трансфертної ціни на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між

пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [2].

Загалом, система трансфертного ціноутворення забезпечує наступні функції.

1. Надає інформацію, що стимулює менеджерів підрозділів приймати обґрунтовані економічні рішення. Це відбувається за умови, що дії, які здійснюють менеджери підрозділів, щоб поліпшити показники прибутку у звітах про діяльність своїх підрозділів, також збільшують значення прибутку підприємства в цілому.

2. Надає інформацію, яка корисна для оцінки управлінських і економічних показників діяльності підрозділів.

3. Цілеспрямовано переміщує частину прибутку між підрозділами або місцями їх розташування.

4. Гарантує, що не порушується автономність діяльності підрозділів.

Отже, із функцій ціноутворення і з базових функцій транснаціональних корпорацій зрозуміло, що система трансфертного ціноутворення може формуватися як система, орієнтована на ринок, або як система, орієнтована на внутрішні витрати. Перший підхід має ряд переваг, зокрема можливість оптимізації результативності діяльності окремих підрозділів транснаціональних корпорацій, об'єктивна оцінка результатів діяльності підрозділів та їх конкурентної позиції на ринку певного регіону. Разом із тим такий підхід можна застосовувати тільки за умови наявності активного ринку певних продуктів або послуг.

Слід зазначити, що розробка правових норм, пов'язаних із приводу трансфертного ціноутворення (податковий аспект), на рівні національних законодавств почалася ще в 1960-х роках. Першим документом, який регламентував трансфертне ціноутворення на міжнародному рівні, була Модельна конвенція ОЕСР (організація економічного співробітництва та розвитку, англ. Organisation for Economic Cooperation and Development, OECD) про податок на доходи і капітал 1963 р.

У 1979 р. з'явився спеціальний документ, присвячений проблемам трансфертного ціноутворення: Звіт ОЕСР «Трансфертне ціноутворення та транснаціональні компанії» [4]. У 1995 р. прийнятий наступний важливий документ – Керівництво ОЕСР із трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб [5], який до теперішнього часу є основним рекомендаційно-методичним документом у сфері податкового регулювання трансфертного ціноутворення і положення якого враховуються в законодавстві різних країн світу (у тому числі і в тих країнах, які не є членами ОЕСР).

Поява вищевказаних документів пов'язана передовсім із різким зростанням числа транснаціональних корпорацій (ТНК), починаючи приблизно з 1950 р. При роботі ТНК, що складаються з декількох афілійованих осіб, які знаходяться в різних країнах (а, отже, у різних податкових юрисдикціях), з'являється можливість отримання ними додаткового прибутку за рахунок установки внутрішньогрупових спеціальних (трансфертних) цін, тобто таких цін, які встановлюються на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон.

Таким чином, здійснюється «переклад» податкової бази на афілійовану особу, що перебуває в країні з більш сприятливим оподаткуванням. Зараз керівництво ОЕСР розглядає діяльність насамперед транснаціональних корпорацій. Аналізу підлягають комерційні та фінансові взаємодії між «асоційованими організаціями» (цей термін у національних законодавствах може називатися інакше: пов'язані особи, взаємопов'язані особи; взаємозалежні особи тощо).

Одним з основних принципів трансфертного ціноутворення є так званий «Принцип витягнутої руки» (англ. Arm's length principle). Суть даного принципу в наступному: якщо співпрацюють два незалежні підприємства, то, як правило, умови їх комерційних і фінансових відносин максимально наближені до ринкових.

У той же час якщо взаємодія відбувається між асоційованими підприємствами, зовнішні ринкові показники можуть і не впливати безпосередньо на їх торгівлі та фінансові взаємовідносини (зокрема, може відбуватися «перенесення прибутку» до одного із підприємств, знаходиться в державі з більш лояльним оподаткуванням). Це відбувається тому, що асоційовані підприємства працюють «рука в руку». У той час як незалежні підприємства – на відстані «витягнутої руки».

Якщо між двома асоційованими підприємствами в їх комерційних і фінансових взаємовідносинах створюються або встановлюються умови, відмінні від тих, які мали б місце між двома незалежними підприємствами, тоді будь-який прибуток, який за відсутності таких умов міг би бути нарахований одному з них, але через наявність цих умов не був йому нарахований, може бути включений до прибутку цього підприємства і, відповідно, підлягає оподаткуванню.

Отже, при застосуванні принципу «витягнутої руки» відбувається перерозподіл прибутку (усередині групи асоційованих підприємств) таким чином, щоб на кожному етапі взаємин між асоційованими організаціями умови угод відповідали ринковим умовам, як це було б при угодах незалежних організацій. Основною метою прибутку транснаціональних корпорацій за принципом «витягнутої руки» є забезпечення справедливої частки податкової бази для кожної податкової юрисдикції, у межах якої функціонує відповідний підрозділ ТНК.

Із пострадянських країн однією з перших, де був прийнятий Закон про трансфертне ціноутворення, був Казахстан (2001 р.). Досвід цієї країни з регулювання трансфертного ціноутворення є досить цікавим. Так, до підконтрольних операцій у Казахстані відносять міжнародні угоди та угоди, що здійснюються на території Казахстану і безпосередньо взаємопов'язані з міжнародними операціями при наступних умовах:

- реалізація корисних копалин, здобутих надкористувачем, який є однією із сторін угоди;
- якщо одна зі сторін угоди користується податковими пільгами;

- одна зі сторін наносить шкоду за даними податкових декларацій за два останніх податкових періоди, що передують року здійснення угоди [6].

У 2012 р. жорсткі правила регулювання трансфертного ціноутворення введені в Російській Федерації. У даний час близько 80% країн мають трансфертне цінове законодавство. До країн із найжорсткішими правилами трансфертного ціноутворення відносяться Індія та Китай, які демонструють стійкі тенденції економічного зростання та збільшення обсягів зовнішньої торгівлі. Це підтверджує, що існування таких правил не гальмує розвитку країн і не є перешкодою для їх зовнішньоторговельних відносин [1].

В Україні з 01.09.2013 р. набув чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 04.07.2013 р. № 408-VII [7], розроблений з урахуванням стандартів ОЕСР і прогресивних міжнародних практик. Цим Законом установлені нові правила трансфертного ціноутворення, які кардинально відрізняються від тих, що діяли раніше. Зокрема, істотно вдосконалена система державного регулювання трансфертного ціноутворення в Україні, що дозволить захистити податкову базу, запобігти виведенню прибутку з країни та уникнути при цьому підстав для подвійного оподаткування, а також невизначеностей, які можуть перешкоджати прямим іноземним інвестиціям і розвитку зовнішньої торгівлі.

Предметом податкового контролю є переважно операції у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Необхідність уведення таких правил і контролю їх дотримання пояснюється поширенням практики штучного створення фінансових потоків між підприємствами, що входять до складу однієї транснаціональної корпорації або промислово-фінансової групи і розташовані в різних країнах. Це дозволяє виводити фінансові ресурси за межі України і акумулювати їх в інших країнах, мінімізуючи податкові зобов'язання.

У складі всіх великих українських промислових груп є іноземні торгові компанії, розташовані в офшорах і юрисдикціях із низьким рівнем оподаткування (Кіпр, Люксембург, Нідерланди, Ірландія, Швейцарія та ін.). Як наслідок, це змушує фінансовий потенціал національної економіки та негативно впливає на обсяги надходжень до державного бюджету України. За даними Державної податкової служби України, тільки в 2012 р. 54% українського товарного експорту вивезено через третіх, часто афілійованих осіб, а загальний обсяг експорту за непрямыми контрактами становив 260 млрд. грн. У результаті за межами України залишилося майже 30% доходу від експорту.

Але прийняті в Україні зміни до Податкового кодексу, на жаль, не вирішують у повному обсязі ті проблеми і труднощі, що виникають у сфері трансфертного ціноутворення.

Так, передбачається, що трансфертне ціноутворення – це процес визначення ціни продажу (реалізації) товарів та/або результатів робіт (послуг) при здійсненні контрольованих операцій. Контрольованими операціями визначено господарські операції з придбання (продаж) товарів (робіт, послуг) за участю:

- а) резидентів із нерезидентами – пов'язаними особами;
- б) резидентів з іншими резидентами – пов'язаними особами, які:
 - задекларували від'ємне значення об'єкта оподаткування з податку на прибуток за попередній податковий (звітний) рік;
 - застосовують спеціальні режими оподаткування;

- платять податок на прибуток підприємств та/або податок на додану вартість за іншою ставкою, ніж базова (основна);
- вони не були платниками податку на прибуток підприємств та/або податку на додану вартість;

в) нерезидента, зареєстрованого в державі (на території), в якій ставка податку на прибуток (корпоративний податок) на п'ять і більше процентних пунктів нижче, ніж в Україні, або який сплачує податок на прибуток (корпоративний податок) за ставкою на п'ять і більше процентних пунктів нижче, ніж в Україні [8].

Перелік таких держав (територій) затверджується Кабінетом Міністрів України та щорічно публікується Міністерством доходів і зборів із зазначенням ставок податку на прибуток (корпоративний податок).

Для всіх зазначених категорій учасників контрольованими операціями будуть такі, в яких їх загальна сума дорівнює або перевищує 50 млн. грн. (без урахування податку на додану вартість) за відповідний календарний рік. Значний обсяг контрольованих операцій приведе до надходження в контролюючі органи досить великого потоку інформації. Цілком можливо, що деякі структурні підрозділи Міндоходів не зможуть оперативно обробити такий обсяг отриманих даних.

Визначення ціни при здійсненні контрольованих операцій проводиться з метою перевірки правильності, повноти нарахування та сплати податку на прибуток підприємств і податку на додану вартість. Щодо інших податків і платежів, даний податковий контроль не застосовується.

Своєю чергою, пов'язаними вважаються юридичні та/або фізичні особи, відносини між якими можуть впливати на умови або економічні результати їх діяльності чи діяльності осіб, яких вони представляють.

Для визнання осіб пов'язаними враховується вплив, який може здійснюватися через володіння однією особою корпоративними правами інших осіб відповідно до укладених між ними договорів або за наявності іншої можливості однієї особи впливати на рішення, що приймаються іншими особами. При цьому такий вплив ураховується незалежно від того, чи здійснюється він особою безпосередньо і самотійно або разом із пов'язаними особами.

Пов'язаними особами для цілей трансфертного ціноутворення визнаються:

- юридичні особи – у разі коли одна з таких осіб безпосередньо та/або опосередковано (через пов'язаних осіб) володіє корпоративними правами юридичної особи в розмірі 20% і більше;
- фізична та юридична особа – у разі якщо фізична особа безпосередньо та/або опосередковано (через пов'язаних осіб) володіє корпоративними правами іншої юридичної особи в розмірі 20% і більше;
- юридичні особи – у разі коли одна і та ж особа безпосередньо та/або опосередковано володіє корпоративними правами таких юридичних осіб та розмір частки корпоративних прав у кожній особі становить 20% і більше;
- юридична особа і особа, яка має повноваження на призначення (обрання) одноосібного виконавчого органу такої юридичної особи або на призначення (обрання) 50% і більше складу її колегіального виконавчого органу або наглядової ради;
- юридичні особи, одноосібні виконавчі органи яких призначені (обрані) за рішенням однієї і тієї ж особи (власника або уповноважених ним органу);

- юридичні особи, в яких 50% і більше складу колегіального виконавчого органу або наглядової ради призначений (обраний) за рішенням однієї і тієї ж особи (власника або уповноваженого ним органу);

- юридичні особи, в яких 50% і більше складу колегіального виконавчого органу та/або наглядової ради складають одні й ті ж фізичні особи;

- юридична особа та фізична особа – у разі здійснення фізичною особою повноважень одноосібного виконавчого органу такої юридичної особи;

- юридичні особи, в яких повноваження одноосібного виконавчого органу здійснює одна і та ж особа;

- фізичні особи: чоловік (дружина), батьки (у тому числі усиновителі), діти (повнолітні, неповнолітні, у тому числі усиновлені), повнорідні та неповнорідні брати і сестри, опікун, піклувальник і дитина, над якою встановлено опіку, піклування.

Змінами до Податкового кодексу вводиться зіставлення комерційних і фінансових умов операцій за результатами аналізу характеристик товарів (робіт, послуг); кількості товарів, обсягів виконаних робіт (наданих послуг); строків виконання зобов'язань; умов здійснення платежів при проведенні операції; офіційного курсу гривні до іноземної валюти (у разі використання такої валюти у розрахунках при проведенні операції, зміни цього курсу); розміру звичайних надбавок чи знижок до ціни товарів (робіт, послуг), у тому числі знижок, обумовлених сезонними та іншими коливаннями споживчого попиту на товари (роботи, послуги), утратою товарами споживчих якостей, закінченням (наближенням дати закінчення) строку зберігання (придатності, реалізації), збутом неліквідних або низько ліквідних товарів; розподілу прав і обов'язків між сторонами угоди, визначених за результатами функціонального аналізу.

Разом із тим реалізація запропонованих законодавчих змін дозволить впливати на ціни всіх інвесторів, які будуть працювати з Україною. Для суб'єктів господарювання та податківців істотно збільшаться документообіг і навантаження через введення нового виду податкового контролю. Введення нових стандартів ведення документації та правил визначення цін зажадають від платників податків часу для підготовки кваліфікованих кадрів, моніторингу трансфертних цін, програмного забезпечення для оптимізації роботи, зміни адміністративних процесів підприємства та документообігу. Крім того, надаються додаткові преференції окремим галузям впливати на внутрішнє і зовнішнє ціноутворення, межі податкового моніторингу та контролю не виправдано розширюються, що призведе до неефективності і зайвих адміністративних витрат. Також під трансфертне ціноутворення підпадають внутрішні господарські операції.

Крім того, деякі з положень Закону є неконкретними і дають можливість їх розширеного тлумачення податківцями. Тобто створено умови для неоднозначного трактування цін по контрольованим операціям та подвійного оподаткування, а також завищення органами контролю податкових зобов'язань суб'єктів господарювання.

Тривалість перевірки контрольованих операцій може становити не більше шести місяців. При цьому періодичність цих перевірок законодавцем не визначена, що створює передумови для затягувань і безпідставних перевищень термінів перевірок. Термін проведення перевірки може бути продовжений знову до шести місяців у разі необхідності отримання інформації від іноземних державних органів, проведення експертизи та/або перекладу на українську мову документів, поданих платником

податків на іноземній мові [10]. Таким чином, загальний термін перевірок зможе досягати одного календарного року.

Висновки. Проведення введених перевірок контрольованих операцій не виключає можливості здійснення інших податкових перевірок, визначених ст. 75 НК. За контролюючими органами фактично закріплюється право остаточного визначення ціни, яка буде застосовуватися для визначення розміру податкових зобов'язань, що не забезпечує належного захисту платників податків.

За невиконання вимог по звітності про трансфертне ціноутворення до винних платників податків застосовуються великі штрафні санкції. Зокрема, пропонується застосовувати штраф у розмірі 100 мінімальних заробітних плат за неподання документації про контрольовані операції; 5% від обсягу контрольованої операції (тобто мінімум 2 500 000 грн.) за неподання первинних документів і неподання звіту.

На відміну від України в деяких країнах вирішили інакше спонукати бізнес надавати документи та інформацію з трансфертного ціноутворення. Так, у Росії штраф за неподання такого звіту не перевищує 200 дол. США, а своєчасне надання достовірної документації є підставою для звільнення суб'єкта від штрафних санкцій на майбутнє.

У даний час законодавство з приводу трансфертного ціноутворення в Україні далеко від європейських стандартів. Але за тими правилами, які вже існують, держава має можливість захищати свої економічні інтереси, здійснювати податковий контроль у сфері трансфертного ціноутворення та отримувати додаткові надходження до державного бюджету.

Література:

1. Аналітична записка «Державне регулювання трансфертного ціноутворення в Україні як засіб протидії відтоку капіталу», підготовлена відділом макроекономічного прогнозування та досліджень тіньової економіки Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.niss.gov.ua/articles/739.
2. Дзюба П.В. Трансфертне ціноутворення: економічний зміст і специфіка / П.В. Дзюба // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 14–22.

3. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : uk.wikipedia.org/wiki/.
4. Звіт ОЕСР «Трансфертне ціноутворення та транснаціональні компанії», затверджений в оригінальній версії Комітетом із фіскальних питань 27.06.1995 р.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.afo.com.ua/doc/Nastanovy_OESR.pdf.
6. Серебрянский Д. Трансфертні вимоги часу / Д. Серебрянский [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.lb.ua/state/2013/07/03/210310_transfertni_vimogi_chasu.html.
7. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення : Закон України від 04.07.2013 р. № 408-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/408-18>.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755>.
10. Терещенко А.А., Волошанюк Н.В. Трансфертне ціноутворення як інструмент контролінгу / А.А. Терещенко, Н.В. Волошанюк // Фінанси підприємств. – 2007. – С. 127–135.

Бутенко Т.В., Круківська Л.М. Трансфертне цінообرازованне в Україні: сучасне стан та перспективи розвитку

Анотація. В статті раскрыта сутність и механизмы налогового контроля в трансфертном ценообразовании. Акцентируется внимание на особенностях его законодательного закрепления в Украине.

Ключевые слова: трансфертное ценообразованне, налоговый контроль, контролируемые операции, связанные лица.

Butenko T.V., Krukovska L.M. Transfer pricing in Ukraine: current state and prospects

Summary. The article reveals the nature and mechanism of tax control in transfer pricing. It's focused attention to the specifics of his legislative consolidation in Ukraine.

Keywords: transfer pricing, tax control, controlled operations related entity.

Василішин С.І.,

к.е.н.,

*старший викладач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва*

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ ЗАСОБАМИ СФЕРИ ОБІГУ В СИСТЕМІ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті запропоновано концептуальну модель управління оборотними засобами сфери обігу в контексті зміцнення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Запропоновано напрями вдосконалення підходів до управління грошовими коштами та дебіторською заборгованістю.

Ключові слова: економічна безпека, оборотні засоби, сфера обігу, грошові кошти, дебіторська заборгованість, управління.

Постановка проблеми. В умовах розвитку ринкових відносин сільськогосподарське виробництво залишається однією зі стратегічно найважливіших галузей національної економіки і запорукою збереження продовольчої безпеки країни, що зумовлює пошук принципово нових підходів до вирішення питань зміцнення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Економічна безпека є складним комплексним явищем і пов'язана із сукупністю інструментів нівелювання загроз внутрішнього та зовнішнього середовища з метою отримання максимального прибутку та мінімізації фінансових ризиків. При цьому серед об'єктів економічної безпеки, що вимагають захисту, ми виокремлюємо юридично-управлінську, ресурсну, інформаційну, технологічно-енергетичну, інвестиційно-інноваційну, кадрово-соціальну, фінансову та екологічну складові.

Значна увага під час управління ресурсною та фінансовою складовими економічної безпеки надається раціональному формуванню та ефективному використанню ресурсного потенціалу суб'єктів господарювання, чільне місце у складі якого займають оборотні засоби.

Оборотні засоби поруч із необоротними є чинником забезпечення безперервності виробничого та збутового процесів, тому їх структура, розміщення на різних стадіях кругообігу капіталу, джерела формування та рівень забезпеченості ними прямо впливають на ділову активність та фінансовий стан сільськогосподарських підприємств.

Існуюча нині практика управління оборотними засобами сфери обігу в сільському господарстві потребує суттєвого перегляду форм, методів, принципів та інструментів його здійснення, забезпечуючи високий рівень економічної безпеки та фінансової стійкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління оборотними засобами сільськогосподарських підприємств знаходяться в полі зору наукових інтересів багатьох учених, серед яких Л.М. Анічин, В.Г. Андрійчук, В.П. Бечко, І.А. Бланк, Л.Н. Герасимова, С.В. Герчанівська, І.Ю. Гришова, Л.А. Демчук, М.Я. Дем'яненко, А.Г. Загородній, М.М. Коваленко, М.Ф. Огійчук, О.В. Олійник, М.З. Пізенгольц, А.М. Поддєрьогін, В.Я. Плаксієнко, Г.В. Савицька, П.А. Стецюк, М. Стельмах, О.В. Ульянченко, В.Й. Шиян та ін.

Разом із тим проблематика економічної безпеки також знайшла своє відображення у численних працях вітчизняних науковців, серед яких О.М. Бандурка, А.С. Полянська, Г.В. Козаченко, М.В. Фоміна, Т.М. Гордієнко, В.В. Третяк, В. Крутов, С. Бобров, В.О. Ткач та ін. Ці вчені внесли значний вклад у розвиток понятійно-категоріального апарату, класифікації загроз, складників та компонентів економічної безпеки господарюючих суб'єктів та надали рекомендації щодо її зміцнення в умовах нестабільної економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак комплексний підхід до удосконалення управління оборотними засобами сфери обігу в контексті зміцнення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств є недостатньо розробленим та вимагає більш глибоких досліджень.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних засад та розробці практичних рекомендацій щодо управління оборотними засобами сфери обігу в системі зміцнення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація концепції стратегічного управління господарюючого суб'єкта можлива за умови його стратегічної орієнтованості. Тобто персонал підприємства мислить стратегічно, використовуючи стратегічне планування, що дає можливість розробляти і використовувати комплекс стратегічних планів, а поточна діяльність спрямована на досягнення стратегічних цілей [1].

Одним із найважливіших напрямків побудови та реалізації генеральної стратегії зміцнення економічної безпеки є стратегія управління його матеріальними ресурсами. Вона, на нашу думку, має втілюватися у двох напрямках: управління оборотними засобами та джерелами їх формування. Концептуальну модель реалізації цієї системи управління наведено на рис. 1.

Оборотні засоби у сфері обігу не беруть безпосередньої участі в процесі виробництва, а лише обслуговують його, будучи водночас результатом цього виробництва [2]. Найбільш суттєвими елементами оборотних засобів у сфері обігу є грошові кошти та дебіторська заборгованість.

Найголовнішою складовою забезпечення необхідного рівня абсолютної ліквідності та фінансової стійкості є наявність грошових коштів, які можуть розміщуватися як на поточних рахунках, так і в касах сільськогосподарських підприємств. Із метою встановлення межі готівкових розрахунків між банками та юридичними особами на підприємствах установлюється ліміт залишку готівки у касі, методику розрахунку якого наведено у Положенні про ведення касових операцій у національній валюті в Україні [3].

На етапі реалізації моделі управління оборотними засобами у сфері обігу одним із найважливіших заходів є розраху-

нок середнього залишку грошових коштів. Найбільш широко використовуюваною моделлю для цих цілей є модель Баумоля, який трансформував для планування грошових коштів модель EOQ. Математичний алгоритм розрахунку максимального і середнього оптимальних розмірів залишку грошових коштів за моделлю виражений таким чином [25]:

$$ГК_{\max} = \sqrt{\frac{2 \cdot B_o \cdot ПО_{\text{го}}}{C_o}}; \quad (1)$$

$$\overline{ГК} = \frac{ГК_{\max}}{2}, \quad (2)$$

де $ГК_{\max}$ – оптимальний розмір максимального залишку грошових коштів; $\overline{ГК}$ – оптимальний розмір середнього залишку грошових коштів; B_o – витрати на обслуговування однієї операції поповнення залишку грошових коштів; C_o – середня ставка процентів по короткостроковим фінансовим вкладом, виражена десятковим дробом; $ПО_{\text{го}}$ – плановий об'єм грошового обороту (сума витрат грошових коштів).

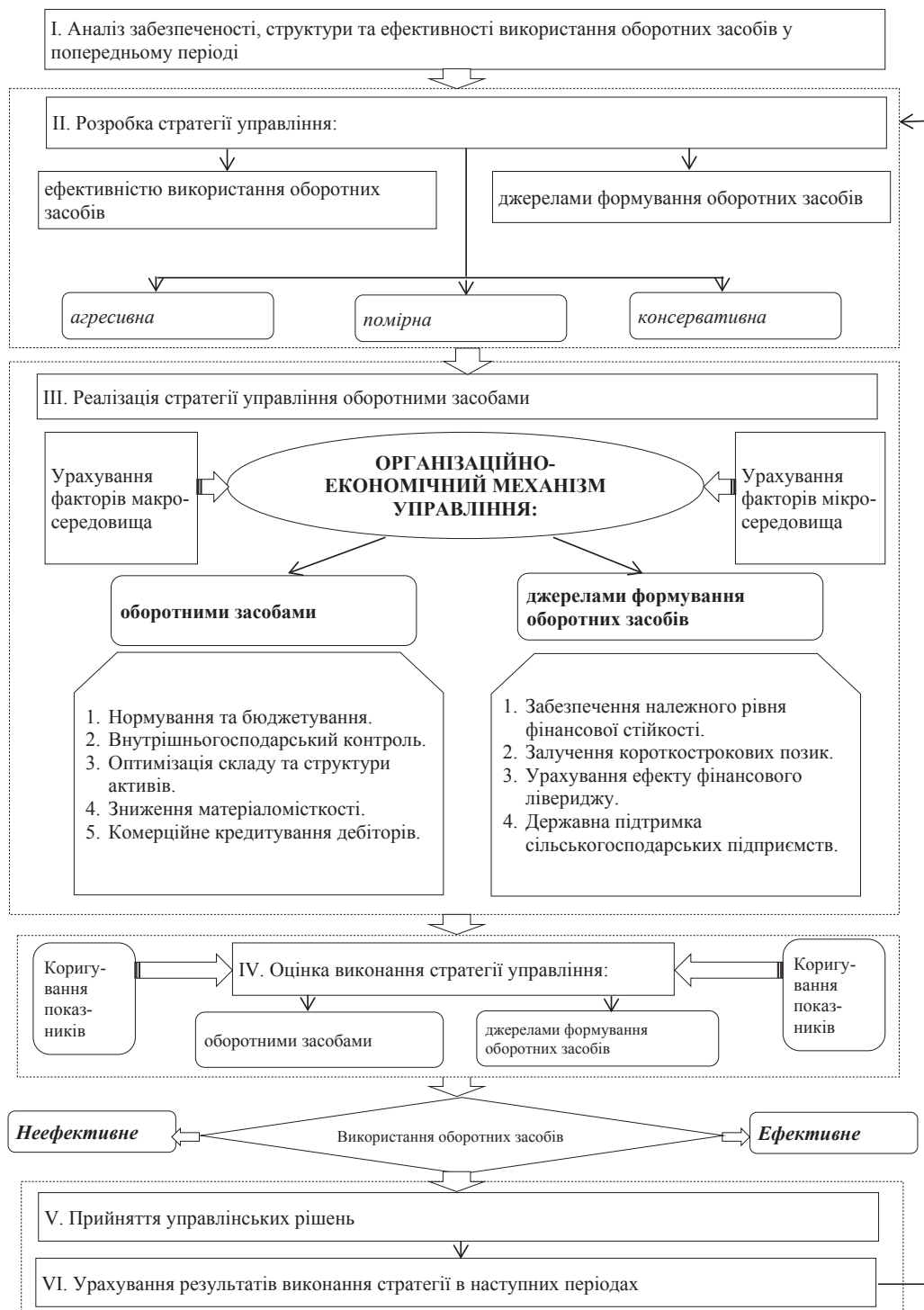


Рис. 1. Концептуальна модель управління оборотними засобами в контексті зміцнення економічної безпеки сільськогосподарського підприємства

Джерело: власна розробка

Методика застосування моделі Баумоля апробована нами для трьох типових сільськогосподарських підприємств Харківської області різної спеціалізації та масштабу виробництва (табл. 1).

Зазначимо, що витрати на обслуговування поповнення грошових коштів включають плату за розрахунково-касове обслуговування, установлену банківською установою в середньорічному обчисленні, на підставі середньої кількості операцій із ними за звітний рік. Провівши ці розрахунки, підприємство може на конкретну дату оцінювати залишки своїх грошових коштів та оптимізувати їх згідно із середнім його значенням, що є дуже дієвим важелем забезпечення платоспроможності та ліквідності.

Аналіз практичної діяльності фінансових служб сільськогосподарських підприємств свідчить про вплив на економічну безпеку обсягів дебіторської заборгованості. Більше того, заходи щодо повернення дебіторської заборгованості входять у групу найбільш дієвих важелів підвищення ефективності за рахунок внутрішніх резервів підприємства і можуть швидко принести гарний результат. Повернення заборгованості в короткі терміни – реальна можливість поповнення дефіциту оборотних засобів [4].

Під час дослідження напрямків підвищення ефективності використання оборотних засобів сільськогосподарських підприємств постає питання у розробці етапів політики управління дебіторською заборгованістю в єдиному комплексі. На першому етапі фахівцями підприємства має бути проаналізований реальний стан дебіторської заборгованості на конкретну дату. Відобразимо методику здійснення цього аналізу на прикладі досліджуваного підприємства № 3 (табл. 2).

Виділення показника реальної заборгованості дає змогу більш об'єктивно та прозоро оцінювати показники розрахунків підприємства з дебіторами та прогнозувати їх обсяги. На другому етапі визначають можливу суму фінансових ресурсів за комерційним кредитом, які інвестуються в дебіторську заборгованість за формулою [5]:

$$I_{\text{об}} = \frac{OP_{\kappa} \cdot K_{\text{с/ц}} \cdot (\overline{ПНК} + \overline{ПП})}{360}, \quad (3)$$

де $I_{\text{об}}$ – обсяг необхідних фінансових інвестицій в дебіторську заборгованість; OP_{κ} – плановий об'єм реалізації продукції в кредит; $K_{\text{с/ц}}$ – коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни, виражений десятковим дробом; $\overline{ПНК}$ – середній період надання кредиту покупцям у днях; $\overline{ПП}$ – середній період прострочки платежів за наданим кредитом у днях.

Розрахувавши такий показник, підприємство може виявити достатність даних фінансових ресурсів, необхідних для інвестування в дебіторську заборгованість за комерційними кредитами, а у протилежному випадку – коригувати терміни надання кредитів покупцям та обсягів реалізації сільськогосподарської продукції, наданої у кредит.

На третьому етапі формують параметри системи кредитних умов для покупців та замовників. Спочатку визначаються із строком надання кредиту, який має бути передбачений договором поставки та диференціюватися залежно від обсягів реалізації. Відмітимо, що дуже велике значення має врахування належності продукції до галузі рослинництва чи тваринництва та організаційно-правової форми господарювання покупця. Так, під час реалізації продукції спеціалізованим переробним підприємствам строк комерційного кредиту має бути мінімальним, оскільки в них високі показники швидкості обороту

Таблиця 1

Розрахунок оптимального розміру грошових коштів окремих сільськогосподарських підприємств Харківської області в 2016 р.

Показники	Ум. поз.	Підприємство № 1	Підприємство № 2	Підприємство № 3
Плановий об'єм грошового обороту, тис. грн.	$ПО_{\text{го}}$	2116,0	4850,0	2625,0
Витрати на обслуговування однієї операції поповнення залишку грошових коштів, тис. грн.	B_o	0,5	0,8	0,5
Середньорічна ставка процентів по короткостроковим фінансовим вкладам	C_o	0,18	0,18	0,18
Оптимальний розмір максимального залишку грошових коштів, тис. грн.	$GK_{\text{макс}}$	108,4	207,6	120,8
Оптимальний розмір середнього залишку грошових коштів, тис. грн.	$\overline{GK}$	54,2	103,8	60,4

Джерело: власні розрахунки

Таблиця 2

Аналіз реального стану дебіторської заборгованості станом на 01.01.2016 р.

Групи дебіторів за строками заборгованості, днів	Сума заборгованості, тис. грн.	Частка, %	Імовірність безнадійних боргів, %	Сума безнадійних боргів, тис. грн.	Реальна дебіторська заборгованість, тис. грн.
До 30	109,8	31,6	1,5	1,6	108,2
30-60	135,9	39,1	5,0	6,8	129,1
60-90	53,2	15,3	12,0	6,4	46,8
90-120	29,2	8,4	21,0	6,1	23,1
120-150	18,4	5,3	43,0	7,9	10,5
Більше 150	1,0	0,3	71,0	0,7	0,3
Всього	347,5	100,0	8,52	29,6	317,9

Джерело: власні розрахунки

капіталу; товарним біржам – не більше 15–20 днів; під час реалізації заготівельним організаціям, кооперативам та іншим сільськогосподарським підприємствам кредитний період має бути значно подовженим.

Обсяги надання продукції в кредит мають бути обґрунтовані питомою вагою конкретного дебітора у загальному обсязі реалізації та фінансовим станом господарюючого суб'єкта. Так, для підприємств із низьким рівнем платоспроможності відволікання значних сум у дебіторську заборгованість на тривалий термін може негативно впливати на фінансовий стан.

Наступним етапом є визначення ефекту від надання знижки, який, на нашу думку, має базуватися на порівнянні доходу при отриманні кредиту та при наданні знижки дебіторам (табл. 3).

Ці розрахунки свідчать, що для досліджуваного підприємства № 3 надання знижки дебіторам є ефективніше в порівнянні з отриманням кредиту на 7,70 грн. на кожну 1 000 грн.

Наступним етапом є розрахунок суми ефекту, отриманої від інвестування коштів у дебіторську заборгованість, за такою формулою [5]:

$$E_{\text{дз}} = \Pi_{\text{дз}} - \Pi B_{\text{дз}} - \Phi B_{\text{дз}}, \quad (4)$$

де $E_{\text{дз}}$ – ефект від інвестування коштів у дебіторську заборгованість за розрахунками з покупцями; $\Pi_{\text{дз}}$ – додатковий прибуток, отриманий від збільшення об'єму реалізації продукції за рахунок надання комерційного кредиту; $\Pi B_{\text{дз}}$ – поточні витрати, пов'язані з організацією кредитування дебіторів; $\Phi B_{\text{дз}}$ – фінансові втрати від неповернення боргів покупцями.

На заключному етапі управління дебіторською заборгованістю аналізується доцільність застосування сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості в розрізі конкретних дебіторів. Під рефінансуванням дебіторської заборгованості розуміють її швидке конвертування в грошові кошти чи інші високоліквідні оборотні засоби. Особливо важливим цей етап управління дебіторською заборгованістю є за умов інфляції, оскільки відволікання значних сум оборотних засобів у сферу обігу значно підтримує фінансовий стан господарюючих суб'єктів.

На сьогоднішній день основними формами рефінансування дебіторської заборгованості є: факторинг; векселі, видані покупцями; форфейтинг [5]. Стосовно векселів зазначимо, що їх широко застосовують підприємства, які займаються крупними поставками продукції й які мають високий рівень фінансової дисципліни та перевірені часом ділові взаємовідносини. Однак більшість типових сільськогосподарських підприємств вексельні операції застосовують набагато рідше. Зарубіжна та вітчизняна практика господарювання свідчить, що найбільш ефективною формою рефінансування є факторинг.

Згідно з Цивільним кодексом України, за договором факторингу перша сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за платню, а клієнт відступає або зобов'язується відступити фактору своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [6].

Головними перевагами факторингу є: ліквідація значних сум дебіторської заборгованості як іммобілізованої форми оборотних засобів; покращання фінансово-розрахункової дисципліни; підвищення показників платоспроможності, ліквідності та оборотності оборотних засобів; оптимізація маркетингової діяльності шляхом завоювання нових покупців та ринків; покращання конкурентної позиції підприємств на ринку; посилення важелів контролю оборотних засобів; покращання ділової репутації підприємства та взаємозв'язків із дебіторами.

Схематично операцію факторингу можна зобразити таким чином (рис. 2). На першому етапі укладається договір поставки, а з другого етапу безпосередньо розпочинається процедура факторингу. Сільськогосподарське підприємство звертається до банку з проханням викупити у нього дебіторську заборгованість, надає до банку документи, що підтверджують факт реалізації продукції. Після цього банк (фактор) перевіряє рівень платоспроможності покупця та правомірність здійснення операції купівлі-продажу і виносить рішення про виступ у ролі фактора.



Рис. 2. Схема здійснення операції факторингу

1 – укладання договору купівлі-продажу між сільськогосподарським підприємством та покупцем; 2 – звернення до банку з приводу купівлі прав на стягнення боргу з дебітора; 3 – оплата банком (фактором) вартості угоди купівлі-продажу; 4 – повідомлення банком покупця про здійснення операції факторингу; 5 – оплата вартості дебіторської заборгованості покупцем банку (фактору)

Джерело: узагальнено автором на основі [5–7]

Далі банком оплачується розмір заборгованості в розмірі 60–80% її обсягу, решту банк залишає як забезпечення в разі неповернення боргу. На четвертому етапі банк надсилає покупцю повідомлення про те, що право на заборгованість

Порівняння фінансового результату від надання знижки дебіторам та отриманні короткострокового кредиту*

Показники	Надання знижки	Отримання кредиту
Індекс споживчих цін**	1,02	1,02
Коефіцієнт дисконтування	0,98	0,98
Втрати від знижки з кожної 1000 грн., грн.	30,00	-
Втрати від інфляції з кожної 1000 грн., грн.	-	(1000-(1000*0,98)) = 19,61
Дохід від альтернативного вкладення капіталу, грн.	((1000-30)*0,15*0,98)= 142,59	((1000*0,15)*0,98)= 147,00
Витрати на сплату процентів, тис. грн.	-	((1000*0,27)/12)=22,50
Фінансовий результат, грн.	142,59-30,00=112,59	147,00-22,50-19,61=104,89

*Розмір знижки складає 3%, кредитний ліміт – 30 днів; процентна ставка за користування кредитів складає 27% річних; рентабельність альтернативного вкладення капіталу – 15%.

**Індекс споживчих цін по Україні листопада 2015 р. до попереднього місяця (102,0%).

Джерело: власні розрахунки

переходить до нього. І на п'ятому етапі покупцем оплачується заборгованість за отриману продукцію на користь банку. Таким чином, головна перевага факторингу полягає у миттєвому поповненні оборотних засобів підприємства шляхом забезпечення надходження грошових коштів одразу після факту реалізації продукції, що значно оздоровлює його фінансовий стан.

Висновки. Таким чином, вплив оборотних засобів сфери обігу на стан економічної безпеки сільськогосподарських підприємств за умов ринку є суттєвим. У статті розроблено алгоритм формування та реалізації стратегії управління оборотними засобами сільськогосподарського підприємства у сфері обігу, який урахує їх двояку природу. Запропоновано напрями удосконалення управління грошовими коштами, зокрема шляхом їх моделювання за допомогою моделі Баумоля. Доведено, що кредитна політика стосовно дебіторів є ефективнішим заходом у порівнянні з отриманням короткострокового кредиту, а також розглянуто сучасні форми рефінансування дебіторської заборгованості.

У контексті зміцнення економічної безпеки актуальності за ринкових умов набуває посилення договірних відносин між сільськогосподарськими підприємствами та їх контрагентами. На жаль, нині сільське господарство на відміну від промисловості та торгівлі недостатньо забезпечене фаховими юридичними працівниками, у результаті чого контроль виконання договорів купівлі-продажу є досить слабким та надієвим. Тому в подальшій перспективі одним із заходів зниження обсягів безнадійної та сумнівної дебіторської заборгованості є посилення контролю виконання договорів юридичними та адміністративними методами.

Література:

1. Герчанівська С.В. Стратегічне управління як механізм забезпечення ефективного розвитку вітчизняних підприємств / С.В. Герчанівська // Інноваційна економіка. – 2012. – № 1(27). – С. 79–81.
2. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : [підручник] / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.
3. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затверджене Постановою НБУ від 15.12.2004 р. № 637

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1092.45.6&nobreak=1>.

4. Герасимова Л.Н. Управление ненормируемыми оборотными средствами / Л.Н. Герасимова // Аграрная наука. – 2005. – № 8. – С. 13–17.
5. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / И.А. Бланк. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2004. – 656 с.
6. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua/>.
7. Стельмах М. Факторинг як форма управління дебіторською заборгованістю підприємства / М. Стельмах // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 32–332.

Василишин С.И. Управление оборотными средствами сферы обращения в системе укрепления экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий

Аннотация. В статье предложена концептуальная модель управления оборотными средствами сферы обращения в контексте укрепления экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия. Предложены направления совершенствования подходов к управлению денежными средствами и дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: экономическая безопасность, оборотные средства, сфера обращения, денежные средства, дебиторская задолженность, управление.

Vasylyshyn S.I. Circulating assets management of the turnover sphere in the system of economic security strengthening of agricultural enterprises

Summary. The conceptual model of circulating assets management of the turnover sphere in the context of economic security strengthening of an agricultural enterprise is offered in the article. The tendencies to improve the approaches as to monetary funds and accounts receivable are proposed.

Keywords: economic security, circulating assets, turnover sphere, monetary funds, accounts receivable, management.

Гудзь Ю.Ф.,
к.е.н., докторант,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Анотація. У статті сформульовано основний категорійний апарат методології дослідження організаційно-економічних засад оцінки економічного потенціалу переробних підприємств АПК. Проаналізовано теоретичні аспекти оцінки економічного потенціалу підприємства. Розроблено блочну схему оцінки економічного потенціалу підприємства. Виявлено та обґрунтовано фактори, що впливають на оцінку виробничого, трудового та фінансового потенціалу переробних підприємств.

Ключові слова: інтегральна оцінка, економічний потенціал підприємства, переробні підприємства АПК, фактори впливу, ресурси, формування потенціалу.

Постановка проблеми. Для високорозвинених економік світу характерно майже стовідсоткове використання продукції сільського господарства в переробній промисловості своїх країн. В Україні простежується закономірність зростання частки сировинної сільськогосподарської продукції в експорті країни зі зменшенням загального рівня її технологічної переробки та інноваційного розвитку переробних підприємств на відміну від динаміки розвитку підприємств АПК Європейського Союзу. Можна зробити висновок про низькотехнологічну (сировинну) структуру українського експорту та, відповідно, суттєвий вплив на ціноутворення в переробній промисловості України зовнішніх чинників, таких як цінова кон'юнктура на зовнішніх ринках, динаміка валютного курсу тощо.

Постає питання про комплексну оцінку економічного потенціалу переробних підприємств АПК, тобто потенційну можливість здійснювати переробку сільськогосподарської сировини в Україні, що зараз експортується за кордон. Істотним недоліком багатьох досліджень щодо оцінки економічного потенціалу переробного підприємства АПК є відсутність системного підходу до відбору показників його оцінювання в цілому. Дослідження з проблем формування і використання економічного потенціалу переробних підприємств АПК також дуже обмежені – практично не вирішувалася проблема виміру елементів економічного потенціалу підприємств у регіоні та його величини в цілому. У наявних роботах зустрічаються лише загальні підходи до її вирішення, що відображає складність теоретичного і практичного розв'язання цієї проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження сутності категорії «потенціал підприємства», проблеми його формування, оцінки та управління розглядаються в працях вітчизняних учених, таких як: О.Ф. Балацький, Б.Є. Бачевський, В.Г. Бикова, Л.С. Головова, О.І. Гончар, Н.С. Краснокутська, І.В. Заблудська, Є.В. Лапін, Б.М. Мізюк, О.І. Олексюк, І.П. Отенко, О.О. Решетняк, І.М. Репіна, В.В. Россоха, В.Ф. Савченко, М.В. Савченко, Л.В. Скоробогата, О.С. Федонін та ін. Проте, незважаючи на значне коло практичних, методич-

них, теоретичних досліджень із цієї проблематики, аналіз наукової літератури виявив відсутність єдиного підходу до оцінки економічного потенціалу, залишаючи дискусійні моменти для подальшого дослідження. Тому існує необхідність глибоких наукових досліджень із пошуку нових підходів до оцінки економічного потенціалу підприємств, що зумовлює актуальність обраної теми.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз існуючих досліджень щодо діяльності переробних підприємств дозволяє зробити висновок, що самою актуальною та невирішеною проблемою є проблема оцінки економічного потенціалу вищезгаданих підприємств. З усіх наявних ресурсів, що використовує АПК, а це земля, праця, капітал і підприємництво, найнижча віддача спостерігається саме з ресурсу праці, що пояснюється низькою кваліфікацією технічних працівників і менеджерів. Підвищення ефективності управління переробним підприємством можливе лише шляхом забезпечення відповідного рівня кваліфікації менеджерів та удосконалення самої системи управління. Тому дослідження теоретичних основ управлінських процесів оцінки економічного потенціалу на переробних підприємствах АПК є однією з невирішених частин наукової проблеми.

Мета статті полягає у подальшому розвитку існуючих теоретичних і концептуальних підходів до визначення самої сутності «економічний потенціал», особливостей його оцінки, розкритті специфіки організаційно-економічного механізму формування економічного потенціалу переробних підприємств АПК. Особливо актуальним є завдання вирішення проблеми оцінки економічного потенціалу для тих промислових підприємств, які характеризуються значною кількістю факторів, що впливають на їх діяльність та функціонують у нестабільному зовнішньому середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідною умовою досягнення цілей переробними підприємствами АПК є максимально повне використання їх існуючих потенційних можливостей. Ці можливості в економічній науці називають економічним потенціалом. Узагальнення підходів та аспектів до дослідження та розуміння сутності категорії «економічний потенціал», яке зроблене сучасними науковцями та дослідниками, викликане необхідністю структурування безлічі існуючих на сучасний момент визначень цього поняття. Економічний потенціал підприємства є елементом економічної системи, в якій, із погляду системного підходу до її змісту, відображається сукупність усіх видів господарської діяльності людей у процесі їх взаємодії.

Методологія оцінки економічного потенціалу підприємств поєднує три загальноновизначені підходи, кожен із яких характеризується власними методами та прийомами:

- дохідний підхід;
- порівняльний (ринковий) підхід;

– витратний (якщо мова йде про оцінку окремих активів).

Кожен із підходів характеризується власним методичним інструментарієм. У рамках доходного підходу частіше використовують метод капіталізації та метод дисконтованих грошових потоків; витратний підхід передбачає застосування методів чистих активів та ліквідаційної вартості; при порівняльному підході – методів ринку капіталу, угод та галузевих коефіцієнтів. Останні застосовуються за умов ретельного відбору підприємства-аналогу, яке повинно бути того ж типу, що й об'єкт оцінки. Під час оцінки можуть використовуватись комбінації згаданих підходів переважно тоді, коли об'єкт оцінки складається із декількох взаємопов'язаних об'єктів, які оцінюються окремо. Зважаючи на переваги та недоліки кожного підходу, а також зміст інформації, необхідний для застосування відповідних методів, можна сформулювати загальні умови, коли їх використання дійсно буде виправданим для оцінки наявності потенціалу переробних підприємств:

- відносна стабільність і прогнозованість ринкового середовища (товарних ринків, споживчого та фінансового ринків), що забезпечує достовірність і об'єктивність оцінок;
- доступність інформації внутрішнього характеру про реальний стан об'єкта оцінки та його плани щодо характеру розвитку на певних сегментах споживчого ринку;
- більша частина доходів отримується завдяки наявності та експлуатації необоротних активів;
- метою оцінки є визначення межі понесених витрат на створення елементів потенціалу під час, наприклад, прийняття рішення про продаж/ліквідацію об'єкта або продовження діяльності на певному сегменті споживчого ринку.

Під оцінкою у загальному вигляді розуміють результат визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик об'єкта, яким управляють, а також самого процесу управління [1, с. 46]. Деякі автори сутність оцінки зводять до процесу визначення вартості (ринкової вартості) певного об'єкта на основі економічних методів, що, на нашу думку, звужує її тільки до оцінки еквіваленту цінності з орієнтацією на минулий та поточний стан без урахування можливостей розвитку [2, с. 238]. У своїх дослідженнях М.А. Федотова та А.Г. Грязнова трактують оцінку як упорядкований, цілеспрямований процес визначення у грошовому вимірі вартості об'єкта з урахуванням потенційного та реального доходу, що отримується їм у певний момент часу за умов конкретного ринку [3, с. 35]. Тим самим автори підкреслюють значення вартості під час оцінки діяльності підприємства та акцентують увагу на врахуванні таких чинників її формування, як час та ринкова кон'юнктура.

Відповідно до зазначених підходів та їх розвитку, сформувались і підходи до визначення оцінки економічного потенціалу підприємства. Так, О.Ф. Балацький під оцінкою економічного потенціалу підприємства розуміє процес визначення його величини в натуральному, вартісному або будь-якому іншому вираженні [1, с. 127]. Дані твердження, зводять зміст оцінки потенціалу тільки до визначення його кількісних характеристик у статичній. Оцінка економічного потенціалу є процесом визначення та аналізу якісних та кількісних характеристик об'єкта, що оцінюється, в якості якого в даному випадку виступає саме економічний потенціал. Слід звернути увагу на те, що найчастіше в наукових працях оцінка економічного потенціалу зводиться до його ресурсної складової. При цьому кількісною мірою його визначення є витрати на ресурси підприємства. Під оцінкою економічного потенціалу підприємства потрібно розуміти процес визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик об'єкта, що оцінюється.

Є.В. Лапін конкретизує: оцінка економічного потенціалу підприємства – це процес установлення (визначення) його величини в натуральному, вартісному чи іншому виразі [4, с. 32]. Для оцінки економічного потенціалу підприємства можуть використовуватись різні показники: натуральні; вартісні; абсолютні; відносні.

У літературі, присвяченій питанням оцінки економічного потенціалу підприємства, думки про кількість і характер показників, що використовуються для оцінки, різні. Основні розбіжності з даного питання стосуються наступного:

проводити оцінку за допомогою загального (інтегрального) показника або системи показників; економічний потенціал підприємства оцінюється за допомогою одного інтегрального показника або економічний потенціал підприємства може оцінюватися поєднанням окремих показників із загальним.

На думку Т.В. Шталь, головна складність аналізу й оцінки потенціалу полягає в тому, що всі його елементи функціонують одночасно і в сукупності, тому необхідно проводити саме комплексну інтегровану його оцінку [5, с. 8].

М.В. Савченко [6, с. 41] поділяє точку зору тих дослідників, які припускали, що наявність часткових показників не суперечить існуванню загального. При цьому обов'язковою умовою повинно бути зведення часткових показників до загального. О.В. Лепьохін уважає: для того щоб одержати цілне, сумарне представлення про величину економічного потенціалу підприємства, необхідно різномірні елементи потенціалу – ресурси виразити через єдиний вимірник. Тому при оцінці економічного потенціалу питання вибору єдиного вимірника всіх складових частин потенціалу є одним із найважливіших методичних питань [7, с. 53]. У джерелі [8] для визначення величини сумарного економічного потенціалу у вартісному виразі наводиться формула, за якою вимірювання здійснюється як сума економічних оцінок локальних потенціалів.

Слід зауважити, що дослідженням методик оцінки економічного потенціалу регіону займався і О.М. Тищенко, який розробив методику інтегральної оцінки ефективності використання економічного потенціалу регіону з урахуванням впливу складових його елементів, яка ґрунтується на використанні методів таксономічного аналізу та моделі еластичності. В основу цього методу покладено розрахунки впливу різних ознак інвестиційного, інноваційного, природно-ресурсного, трудового потенціалів та інтегральної оцінки ефективності використання економічного потенціалу регіону [9]. Після вивчення цього методу можна зробити висновок, що він достатньо складний та потребує спеціальних знань із математики.

Ще одним поглядом на проблему вимірювання економічного потенціалу є методика оцінки економічного потенціалу регіону О.М. Климахіної, яка пропонує розглядати різницю між об'ємами виробництва в період підйому та спаду як потенціал, використовуючи ланцюжок складових елементів: товар – група товарів – підприємство – регіон. У контексті визначення економічного потенціалу як комплексної категорії, що складається з відповідних структурних елементів, пропонують здійснювати оцінку Д.В. Клиновий і Т.В. Пепа [11]. Вони визначають економічний потенціал як суму:

- економічного потенціалу (сукупна продуктивність) використаних потужностей ресурсного комплексу;
- економічного потенціалу ресурсів, не використаних у конкретному році для потреб суспільного виробництва;
- додаткових нових потужностей, освоєних за рік і залучених у суспільне виробництво.

Для оцінки економічного потенціалу переробних підприємств АПК пропонуємо методику проведення аналізу економічного потенціалу підприємств, викладену в монографії Л.С. Головкиної [13], а також методику, яку пропонують для розрахунку економічного потенціалу у своїх працях науковці [12; 14]. Вони роблять висновок, що економічний потенціал підприємства потрібно оцінювати за допомогою системи показників, причому зведення показників, що використовуються, до загального не обов'язково. Методику оцінки економічного потенціалу відображено на рис. 1.

Такої думки дотримуються вчені, які вважають, що побудований на основі будь-яких принципів загальний синтетичний показник оцінки економічного потенціалу підприємства і його елементів не може охопити, точніше, врахувати всі сторони даного поняття.

Для оцінки потенціалу переробних підприємств регіону в загальному випадку використовують наступні дані: в i -м регіоні ($i=1,2,\dots$) виробляється j найменування товарів ($j=1,2,\dots,m$), які об'єднуються у n товарних групах ($n=1,2,\dots$). Якщо об'єм виробленого товару j у поточному (аналізованому) періоді по регіону визначити як K , а в базовому (який вибрали для порівняння) – K_0 , потенціал регіону за об'ємами виробництва товарів можливо оцінити за такими напрямками [10]:

1. Отримують кількісну оцінку потенціалу підприємства за об'ємами виробництва j -го товару.

2. Визначають потенціал регіону за об'ємами виробництва товарів.

3. Знаходять потенціал регіону переробних підприємств за об'ємами виробництва в n -групах.

Дослідження генезису сутності економічного потенціалу переробних підприємств АПК дозволило виділити три основні напрями: ресурсний, результатний і ресурсно-цільовий, кожен з яких домінував у певний історичний період. Не заперечуючи важливість ресурсно-цільової та результатної концепцій потенціалу, слід зазначити, що зміни умов господарювання підприємств АПК, пов'язані з інформатизацією суспільства, висувають необхідність розширення меж розуміння економічного потенціалу за рахунок уведення вектора знань та здібностей до трансформації на їх основі. Такий напрям досліджень тільки починає набувати розвитку в наукових публікаціях і пов'язаний із розглядом організаційної складової, проявом якої є компетенції переробного підприємства АПК.

Виходячи з історичного розвитку поняття «потенціал», а також розуміння меж і змісту економічної діяльності, ми пропонуємо розглядати економічний потенціал переробних підприємств АПК як сукупність його можливостей, зумовлених



Рис. 1. Методика оцінки економічного потенціалу переробних підприємств АПК

наявністю певної системи ресурсів і компетенцій створювати максимальний результат, що має вартісний вимір.

Існування різних варіантів сполучень ресурсів і компетенцій переробних підприємств зумовили необхідність класифікації видів економічного потенціалу, у межах якої пропонуємо розрізняти за об'єктами дослідження ресурсну та організаційну складові економічного потенціалу підприємства, за часом реалізації – наявний (якщо існуючі можливості вже використовуються або можуть бути використані в даний час для досягнення певних результатів) та стратегічний (якщо на певний час можливості відсутні, але можуть бути сформовані для досягнення стратегічних цілей). Окрім того, необхідним є введення класифікаційної ознаки, яка дозволяє групувати економічний потенціал за місцем в економічній системі і передбачає виділення його на вході та виході системи, різниця у величині яких визначається рівнем прояву синергетичних ефектів.

Ураховуючи комплексний та системний характер економічного потенціалу переробних підприємств АПК, необхідно дослідити стійкі зв'язки між його елементами, тобто його структуризацію. Ґрунтуючись на засадах блочно-модульного підходу, можна запропонувати в якості структурних елементів економічного потенціалу розглядати блок ресурсів і блок організаційних компетенцій, модулями якого виступають організаційна структура, культура партнерських стосунків, організаційний клімат, якість управління переробним підприємством АПК.

У зв'язку з тим, що структура економічного потенціалу переробних підприємств АПК певною мірою залежить від галузевої специфіки, необхідно зазначити, що у сфері агропромислового виробництва матимуть місце особливості формування та розвитку як ресурсної, так і організаційної складових економічного потенціалу. Ресурсний потенціал в агропромисловому

виробництві має насамперед сировинний характер, зумовлений високою часткою затрат сільськогосподарської сировини для її глибокої переробки.

У структурі техніко-технологічного потенціалу важливе місце займають просторові ресурси, пов'язані з наявністю складських приміщень, які виступають головним внутрішнім обмежуючим чинником розвитку ринкового потенціалу переробного підприємства. На відміну від підприємств інших галузей промисловості важливу роль відіграє потенціал матеріальних ресурсів представлених товарними запасами, обсяг і склад яких також чинять прямий вплив на реалізацію ринкових можливостей підприємства.

Специфічним призначенням фінансового потенціалу переробних АПК є обслуговування комерційного зв'язку сільськогосподарських і переробних підприємств та недопущення втрат і збитків, що особливо гостро відчувається за сучасних кризових умов розвитку вітчизняної економіки. Особливо це проявилось після окупації Російською Федерацією українського Криму та гібридної війни зі сторони Росії на сході України. Структура ж управлінського потенціалу переробного підприємства суттєво залежить від його розміру та організаційного формату, які зумовлюють як кількість функціональних підрозділів, так і розгалуженість комунікаційних зв'язків.

У наукових працях із проблем формування та реалізації потенціалу підприємства недостатньо розробленими залишаються питання виміру його величини та рівня ефективності використання. Існує безліч підходів стосовно кількості й характеру показників, які пропонуються для оцінки потенціалу. Деякі економісти вважають, що існує єдиний синтетичний (інтегральний) показник. Поділяючи таку думку в цілому, багато хто з учених припускає, що наявність окремих показників не супе-



Рис. 1. Методика оцінки економічного потенціалу переробних підприємств АПК

речить існуванню загального. При цьому обов'язковою умовою повинно бути зведення окремих показників до загального [3]. Але існують інші погляди, які вказують на недоліки інтегральних показників і неефективність їх практичного застосування [1]. Їх прихильники вважають, що сконструйований на базі будь-яких принципів загальний синтетичний показник оцінки економічного потенціалу та його елементів не може врахувати всі умови та сторони функціонування підприємства. Зведення різноспрямованих показників у синтетичні, інтегральні й інші може призвести до суперечності або несумісності окремих елементів такого показника. Для оцінки потенціалу, на думку науковців, необхідна всеосяжна система показників.

Оцінка економічного потенціалу переробного підприємства АПК повинна ґрунтуватися на визначенні потенційної доданої вартості продукції. При оцінці економічного потенціалу підприємства враховується загальна величина економічних ресурсів, якими володіє й розпоряджається підприємство, та економічні результати від їх раціонального використання.

Метою запропонованої нами структуризації є чітке виділення об'єктів оцінки економічного потенціалу переробних підприємств АПК, щодо якої на даний час не сформовано єдиної теорії. Ми рахуємо, що основні відмінності існуючих концепцій стосуються об'єкта оцінки (його вартість, ресурси або економічний результат від їх використання), способу та показників вимірювання, статичного та динамічного підходів. Виходячи з необхідності дотримання принципу єдності та синтезу статичного і динамічного підходів, ми пропонуємо здійснювати оцінку економічного потенціалу переробних підприємств АПК за двома основними напрямками:

- оцінка наявності потенціалу переробного підприємства, яка передбачає визначення його величини та відповідності певним цілям;

- оцінка ефективності використання потенціалу переробного підприємства, яка полягає у визначенні рівня його реалізації відносно досягнення певного результату розвитку переробного підприємства АПК.

Характеризуючи в цілому групування показників економічного потенціалу переробних підприємств АПК, можна відзначити, що практично всі вони охоплюють різну кількість показників із різним ступенем їх деталізації. Причому показники, об'єднані в групи для характеристики тієї або іншої складової економічного потенціалу, не завжди відповідають їх змісту. Таким чином, наукова систематизація показників, що описують стан елементів потенціалу, наразі відсутня.

Виділені напрями можна покласти в основу розробленої комплексної системи оцінки економічного потенціалу переробного підприємства АПК, основними змістовними елементами якої визначено: цілі, об'єкт, критерій, одиниці вимірювання, показник (або їх система) та оціночні принципи (рис. 2).

Очевидно, що розробка стрункої науково обґрунтованої класифікації показників за елементами економічного потенціалу повинна здійснюватися на основі певних вимог до підбору й обґрунтування показників. Отже, завдання полягає у виявленні основних принципів, яким повинна відповідати класифікаційна система показників, що характеризують елементи потенціалу. Під класифікацією розуміється логічна операція, пов'язана з діленням сукупності явищ, понять або будь-якої безлічі об'єктів на відособлені та однорідні групи, виявлені за загальними ознаками.

Таким чином, класифікація повинна забезпечувати передусім можливість упорядкувати і систематизувати показники для

отримання найповнішої характеристики кожною складовою економічного потенціалу переробних підприємств АПК.

При розробці груп показників економічного потенціалу основним завданням є систематизація показників, що запропоновані дослідниками та використовуються у статистичній звітності, правильна їх оцінка, вибір основних показників і чітке визначення місця кожного з них у загальній системі показників оцінювання потенціалу переробних підприємств АПК.

Розробка логічно структурованої класифікації показників для характеристики складових економічного потенціалу вирішує першочергове завдання – визначення класифікаційних ознак. Зважаючи на той факт, що як у теорії, так і на практиці відсутні науково обґрунтовані класифікаційні системи показників економічного потенціалу, ми визнали можливим використовувати підхід до розробки класифікації показників, в основу якого потрібно покласти ознаки рівня суттєвості, ступеню впливу на результати діяльності, ступеню диференціації, форми інформаційного забезпечення, можливості вимірювання та форми виразу показників.

Висновки. У сучасних складних економічних і політичних умовах в Україні для забезпечення розвитку переробних підприємств АПК, їх тривалого результативного функціонування необхідно здійснювати політику, спрямовану на формування у них якісного потенціалу та його оцінки. Раціональне формування й використання потенціалів переробних підприємств АПК сприяє підвищенню ефективності господарської діяльності в цілому, зміцненню їх конкурентних переваг. Тому питання формування та оцінки економічного потенціалу є важливим як для новостворених, так і для пострадянських підприємств.

При формуванні та оцінці економічного потенціалу переробних підприємств пропонується проводити його декомпозицію на компоненти, встановити їх функції й зв'язки, тобто здійснити структуризацію, яка великою мірою залежить від виду і напрямів діяльності підприємства. На переробних підприємствах АПК формування й оцінка економічного потенціалу має свої галузеві особливості.

Проведене дослідження може стати основою більш обґрунтованого підходу до вибору об'єктів, показників для оцінки економічного потенціалу переробних підприємств АПК.

Література:

1. Экономический потенциал административных и производственных систем : [монография] / О.Ф. Балацкий, Е.В. Лапин, В.Л. Акуленко ; под общ. ред. О.Ф. Балацкого. – Сумы : Университетская книга, 2006. – 972 с.
2. Григорьев В.В., Федотова М.А. Оценка предприятия: теория и практика / В.В. Григорьев, М.А. Федотова ; под ред. В.В. Григорьева. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 320 с.
3. Оценка бизнеса : [учебник] / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 374 с.
4. Лапин С. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.07.01 / С.В. Лапін. – Х., 2006. – 432 с.
5. Шталь Т.В. Комплексна оцінка ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.05 / Т.В. Шталь. – Х., 2006. – 18 с.
6. Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / М.В. Савченко. – Х., 2004. – 220 с.
7. Лепьохін О.В. Економічний механізм регулювання розвитку промислового виробництва : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.01 / О.В. Лепьохін. – К., 2002. – 198 с.
8. Давискіба К.В. Економічний потенціал регіону та його ефективне використання в умовах ринкової трансформації : автореф.

- дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.10.01 / К.В. Давискіба. – Х., 2005. – 20 с.
9. Тищенко О.М. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу / О.М. Тищенко. – К. : ВНТУ, 2004. – 350 с.
 10. Климахіна О.М. Використання потенціалу регіонів як чинник підвищення рівня їх пропорційного розвитку : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.01.01 / О.М. Климахіна ; Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К., 2006. – 187 с.
 11. Клиновий Д.В. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України : [навч. посіб.] / Д.В. Клиновий, Т.В. Пепа. – К. : Центр навч. літ., 2006. – 728 с.
 12. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : [монография] / А.Э. Воронкова. – Луганск : ВУНУ, 2000. – 315 с.
 13. Головкова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : [монографія] / Л.С. Головкова. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 340 с.
 14. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток : [монографія] / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2007. – 272 с.

Гудзь Ю.Ф. Методические основы оценки экономического потенциала перерабатывающих предприятий АПК

Аннотация. В статье сформулирован основной категориальный аппарат методологии исследования организационно-экономических основ оценки экономического потенциала перерабатывающих предприятий

АПК. Проанализированы теоретические аспекты оценки экономического потенциала предприятия. Разработана блочная схема оценки экономического потенциала предприятия. Выявлены и обоснованы факторы, влияющие на оценку производственного, трудового и финансового потенциала перерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: интегральная оценка, экономический потенциал предприятия, перерабатывающие предприятия АПК, факторы влияния, ресурсы, формирование потенциала.

Hudz Yu.F. Methodological approaches to assessing the economic potential processing enterprises of agrarian and industrial complex

Summary. The article formulates the basic categorical apparatus methodology of the study of organizational and economic basis of the evaluation of the economic potential of agribusiness processing companies. The article says about the theoretical aspects of evaluation of the economic potential of the enterprise. A block diagram of the evaluation of the economic potential of the enterprise was build. Identified and justified by the factors influencing the evaluation of production, labour and financial capacity of the processing enterprises.

Keywords: integrated assessment, the economic potential of the enterprise, enterprise of agribusiness processing, factors of the influence, resources, capacity building.

*Ільченко Н.Б.,
к.е.н., доцент, докторант,
Київський національний торговельно-економічний університет*

ОЦІНЮВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

Анотація. Визначено авторський підхід до тлумачення терміну «логістичний ризик підприємства торгівлі». Наведено основні види логістичного ризику підприємства торгівлі та їх класифікацію. Визначено систему оцінювання логістичного ризику підприємством торгівлі. Запропоновано методологічний підхід та практичний інструментарій оцінювання надійності поставок та ідентифіковано рівень ризику зниження ефективності поставки товарів підприємства торгівлі.

Ключові слова: ризик, логістичний ризик, класифікація логістичного ризику, градація рівня ризику, ймовірність появи ризикової події.

Постановка проблеми. В умовах зміни динамічного середовища логістична діяльність та діяльність підприємства в цілому завжди пов'язані з ризиком. Ризик – це економічна категорія, яка відображає особливості сприйняття зацікавленими суб'єктами економічних відносин об'єктивно існуючої невизначеності та конфліктності, які притаманні процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обтяжені можливими загрозами та невикористаними можливостями. Підприємства торгівлі стикаються з величезною кількістю негативних чинників, які впливають на кінцевий результат їхньої діяльності – обсяг прибутку: нестабільність поставки, несвочасні та неповні платежі споживачів, складнощі із залученням кредитних ресурсів тощо. Таким чином, обрана тема статті є достатньо актуальною в ринкових умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні теоретичні та практичні аспекти проблеми управління ризиками у логістичній діяльності підприємства досліджують у своїх роботах такі вітчизняні та зарубіжні автори, як: О.В. Балуєва, Г.Л. Бродецький, В.В. Вітлінський, Дж. Вогінз, В.М. Гончаров, Д.А. Гусєв, Є.А. Єлін, Є.В. Єнченко, Н.О. Кондратенко, М. Корецький, Р.Р. Ларіна, О.О. Лобашов, І.В. Моргачов, О.А. Овечкіна, М.В. Ровенських, Н.Г. Плетньова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить значну кількість робіт наукового та практичного спрямування, залишається ще низка недостатньо досліджених методологічних підходів та практичний інструментарій до визначення логістичного ризику підприємства торгівлі.

Мета статті полягає у розробці пропозицій щодо методичних підходів визначення логістичного ризику підприємства торгівлі в умовах невизначеності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під ризиком у логістичному ланцюзі розуміють небезпеку виникнення затримки в роботі ланцюга постачання, зрив постачання або порушення в роботі однієї або декількох ланок ланцюга. Таким чином, можна сказати, що до найбільш розповсюджених відносять логістичні ризики, пов'язані з виконанням відповідних логістичних функцій при виробництві, зберіганні, маркуванні й

упакуванні, транспортуванні різними видами транспорту, документуванні, розрахунках, розподілі товарів, управлінні інформаційними та фінансовими потоками.

Юридичний підхід у визначенні поняття «ризик» передбачає насамперед затвердження цієї дефініції міжнародними та національними нормативно-правовими актами. Згідно зі стандартами управління ризиками Міжнародної організації зі стандартизації Австралії та Нової Зеландії (AS/NZS 4360/1995, AS/NZS 4360/2004, ISO 31000/2009, ISO 73:2009), ризик – це ймовірність впливу випадкової події на цілі; вплив невизначеності на цілі; результат невизначеності щодо мети комерційної діяльності [1].

Об'єктом логістичного ризику підприємства торгівлі є логістична система мікроекономічного рівня (підприємство) як сукупність різних логістичних елементів, оцінити ефективність та умови функціонування яких у майбутньому за наявної неповної інформації з необхідною точністю складно [2].

Суб'єктом логістичного ризику підприємства є незалежні підприємства (фізичні особи, юридичні підприємства), підприємства, що задіяні в управлінні логістичним ланцюгом, тощо.

Джерела логістичного ризику підприємства – це чинники (процеси, явища), які зумовлюють виникнення невизначеності та конфліктності, відсутність повної (вичерпної) інформації на момент прийняття рішень у логістичній системі.

Зазначені вище чинники негативно впливають насамперед на характеристики відповідних логістичних потоків (матеріальний, фінансовий тощо), що може зумовити виникнення низки проблем у роботі компонент логістичної системи. Окрім зазначених, існує ще низка чинників різного виду, які впливають на параметри логістичних потоків, а також можуть безпосередньо або опосередковано впливати на функціонування компонент логістичної системи. Дані чинники спричиняють виникнення відповідних ризиків, які необхідно враховувати менеджменту підприємства у прийнятті управлінських рішень щодо ефективного функціонування логістичної системи. Як наслідок, в осіб, що приймають такі рішення, виникає потреба у знаннях щодо аналізу, оцінювання та моделювання таких ризиків.

Рішення про конкретні дії для захисту і зменшення ризику можуть бути деталізовані тільки при глибокому вивченні й аналізі ситуації ризику, які матимуть місце в тій чи іншій ланці ланцюга. Із цією метою доцільно ідентифікувати і навести класифікацію всіх логістичних ризиків, які можуть виникнути в логістичному ланцюгу. Під класифікацією ризиків у логістичному ланцюзі необхідно розуміти їх розподіл на окремі класи за певними ознаками класифікації. Науково обґрунтована класифікація ризиків дозволяє визначити місце кожного ризику в загальній системі та створити можливість для ефективного застосування відповідних методів і засобів управління ризиками, оскільки кожному виду ризику відповідає свій спосіб управління.

Логістичний ризик може виникнути: під час поставки товарів, неготовності вантажу в потрібний термін, при порушенні

термінів та невиконанні вчасно фінансових обов'язків у логістичних системах; під час утрати майна через стихійні лиха та несприятливі умови транспортування; утрати майна внаслідок страйків, масових заворушень, військових дій; ризики, обумовлені порушенням техніки безпеки і пожежної безпеки; під час розкрадань; ризики екологічні (нанесення шкоди довкіллю внаслідок порушення умов транспортування товару); як технічний ризик – відмова і поломка транспортних засобів і, як наслідок, можливі затримки доставки вантажу і підвищення вірогідності інших ризиків; ризики, причиною яких є низька кваліфікація контрагентів підприємства – халатність, утрата документів, їх затримка тощо.

Логістичний ризик підприємства торгівлі можна класифікувати за видами потоків та компонентами логістичної системи різного рівня. У табл. 1 наведено види логістичних ризиків, що притаманні підприємствам торгівлі.

Ураховуючи підходи провідних учених до сутності визначення терміну «логістичний ризик», пропонуємо власний підхід. Логістичний ризик підприємства торгівлі – це економічна категорія, яка відображає особливості формування та управління бізнес-процесами як окремого підприємства, так і всіх суб'єктів (учасників) логістичного ланцюга в умовах невизначеності та відсутності повної інформації на момент прийняття рішень щодо планування, управління, координації, контролю діяльності підприємства. Для оцінювання логістичних ризиків необхідно оцінювати ризики, пов'язані з оптимізацією фінансових, матеріальних та інформаційних бізнес-процесів (рис. 1). Необхідно виділити також і внутрішні ризики, що виникають на підприємстві торгівлі – це ризики, безпосередньо пов'язані з управлінням ланками поставки і можуть бути прогнозовані безпосередньо самим підприємством.

Таким чином, пропонуємо виокремлювати такі логістичні ризики у ланцюзі поставки:

1) матеріальний логістичний ризик – це можливість утрати наявних та ненабуття нових (необхідних для споживача) властивостей матеріального потоку в процесі його руху через компоненти логістичної системи;

2) сервісний логістичний ризик – це нездатність підприємства торгівлі забезпечити належне сервісне обслуговування споживачів у ланцюзі поставки;

3) інформаційний логістичний ризик – це можливість неповного або часткового забезпечення компонент логістичної системи інформацією в потрібний час, потрібного обсягу та у потрібному місці;

4) фінансовий логістичний ризик виникає в результаті можливих труднощів обігу фінансових коштів, які необхідні для забезпечення безперервного руху відповідного матеріального потоку у ланцюзі поставки;

5) інтелектуально-трудовий логістичний ризик виникає під час управління інтелектуально-трудовими ресурсами підприємства торгівлі.

Ризики логістичного забезпечення закупівель виникають через неритмічну роботу постачальників або через нездатність підприємства ефективно планувати замовлення. Причинами таких ризиків можуть бути: залежність підприємства від незначної кількості постачальників з обмеженими можливостями; неможливість виконання умов договору поставки (якість продукції, термін поставки, обсяги поставки тощо); фінансові проблеми поставки; порушення умов перевезення і зберігання третіми сторонами, залученими в процес виконання договору поставки.

Нами було проведено дослідження та виявлено основні види ризиків для підприємства торгівлі (рис. 2). Основним

Таблиця 1

Види логістичних ризиків для підприємства торгівлі

Вид логістичних ризиків	Заходи запобігання
Ризик невірно обраної логістичної стратегії підприємства торгівлі	Перегляд логістичної стратегії, детальний аналіз ринку
Ризик неузгодженості взаємодії між підрозділами підприємства торгівлі відносно аналізу та витрачання ресурсів	Аналіз причин розладу взаємодій, контроль менеджерами усіх рівнів роботи підрозділів; виявлення та ліквідація причин конфліктних ситуацій і створення сприятливого клімату в колективі; використання в процесі управління мотивації; ефективні взаємодії підрозділів підприємства оптової торгівлі в процесі управління логістичними ризиками
Ризик управління матеріальними ресурсами	Оптимізація запасів. Превентивний контроль використання матеріальних ресурсів. Страхування логістичних ризиків
Ризик недостатнього контролю на всіх стадіях управління бізнес-процесами	Суворий контроль усіх бізнес-процесів підприємства торгівлі
Ризик нещасного випадку	Страхування майна підприємства торгівлі у страховій компанії
Ризик управління інформаційними потоками	Збір та аналіз інформації; створення системи інформаційного забезпечення; вивчення нормативних документів і законів. Захист комерційної таємниці
Ризик незадовільного виконання умов договору	Ретельний вибір логістичного партнера; збір необхідної інформації про конкурентів; внесення в договір системи штрафних санкцій за кожне зобов'язання; зазначення в угоді умов розгляду суперечних питань, умов оплати неустойки та застави платежів; виконання умов партнерства
Ризик закупівлі та ризик збуту	Складання протоколу, в якому оговорюються терміни внесення змін в угоду, розмір компенсації при відмові від підписання контракту
Ризик розриву зв'язків із логістичними партнерами	Аналіз причин розриву зв'язків; ретельний вибір логістичного партнера; інтеграція учасників логістичного ланцюга
Ризик логістичного адміністрування	Навчання логістичного персоналу. Підбір професійного штату логістичного персоналу. Створення інформаційної логістичної системи підприємства торгівлі. Розробка концепції розміщення розподільного центру

Систематизовано автором

ризиком підприємства виділяють ризик від операційної діяльності, що виникає в логістичному ланцюзі – 40%.

Щоб уникнути логістичного ризику при формуванні дискретно-безперервної моделі, необхідно обов'язково враховувати розподіл відповідальності між учасниками ланцюга поставок автозапчастин, наприклад, за транспортування відповідальність лежить на перевізнику, а за розвантаження транспортного засобу – на одержувачі.

Надійність оцінюється на основі зібраних даних про виконання логістичних операцій за декілька реалізацій у ланцюзі поставки товарів. Спочатку оцінюється виконання логістичних

операцій, а потім – усього ланцюга поставки товарів. Пропонуємо при оцінці логістичних операцій розрізняти види відмовлень, так як вони впливають на функціонування ланцюга поставок товарів і спричиняють різні наслідки. Наприклад, логістичні операції, в яких задіяна техніка (перевезення, навантаження, відвантаження тощо), характеризуються провідною функцією потоку відмов цієї техніки і коефіцієнтом готовності на певному відрізку часу $[t_4; t_5]$, відповідному часу експлуатації даного засобу.

Оскільки всі процеси в ланцюзі поставок товарів протікають у певному часі, до їх характеристики можна додати функ-

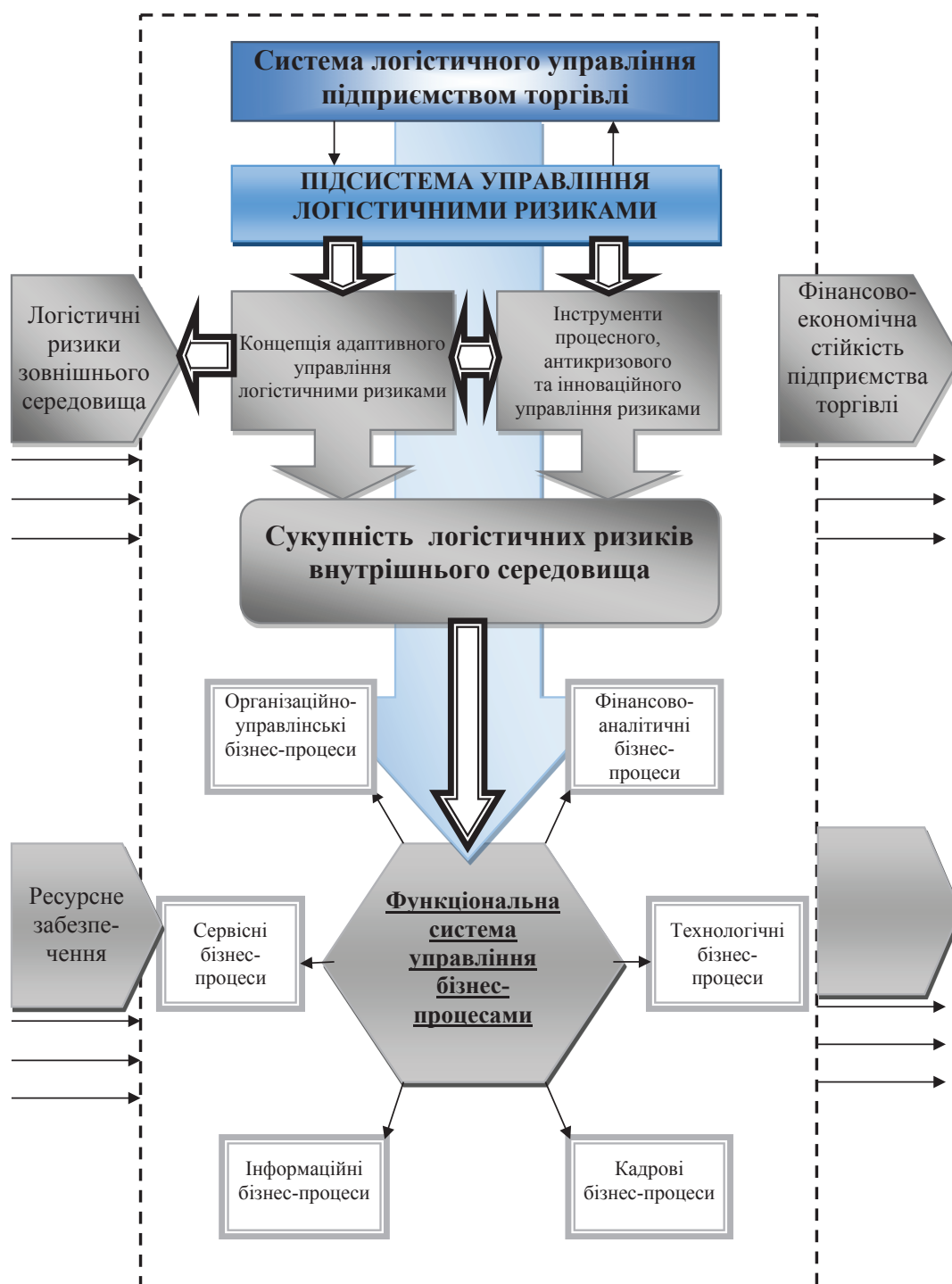


Рис. 1. Система оцінювання логістичного ризику підприємством торгівлі



Рис. 2. Структура ризиків, що можуть виникнути на підприємстві торгівлі, %

цію розподілу часу виконання операцій, спираючись на концепцію «точно в строк», яка застосовується для транспортування, але має аналоги для складських систем і виробництва. Перші два показники описуються ймовірнісними характеристиками виконання логістичних операцій в ланцюзі поставок товарів за допомогою комбінацій різних способів їх обчислення відповідно до різних видів відмов.

Витрати на підтримку продуктивного ланцюга поставок товарів слід урахувати кількісно в залежності від частоти їх виникнення. Таким чином, надійність ланцюга поставок автозапчастин оцінюється на основі комбінації ймовірнісних та вартісних характеристик операцій. Слід також підкреслити, що в якості основного показника надійності вони дають можливість безвідмовного функціонування ланцюга поставок, але крім цього існує певна ймовірність того, що відмова виникне, але

її наслідки будуть усунені, залишаючи ланцюг поставок автозапчастин у продуктивному стані. Тому необхідно оцінювати безвідмовність і відновленість елементів ланцюгів поставок товарів з урахуванням різних видів відмов.

Таким чином, кожна логістична операція може характеризуватися ймовірністю наявності відмов (пов'язаних із невірним оформленням документів, запізненням, неправильною комплектацією замовлення) і заходами щодо усунення причин відмов. Якщо допустити, що всі відмови та заходи призводять до грошових витрат, то оцінка надійності зводиться до підрахунку цих витрат на підтримку ланцюга в продуктивному стані. Іншими словами, потоки відмовлень у ланцюзі поставки представлені у вартісному вираженні у вигляді витрат на підтримку надійності.

Таким чином, пропонуємо оцінювати витрати під час виконання логістичних операцій у ході поставки товарів за певний період часу, заповнюючи рядки табл. 2.

Існування різних методів регулювання ступеня ринку породжує проблему вибору найбільш прийнятної в певній ситуації заходу. Пропонуємо оцінювати логістичний ризик як ймовірність виникнення втрат/рівень збитків. Сутність цього підходу наведено в табл. 3.

У відповідності до розробленої шкали, рівень ризику зниження ефективності поставки товарів підприємства торгівлі пропонується розраховувати за формулою:

$$\mathfrak{R}_{Z_{\text{eff}}} = \frac{\sum_{l=1}^k \omega \% \Delta \beta_{\text{eff}}}{k},$$

де $\mathfrak{R}_{Z_{\text{eff}}}$ – рівень ризику зниження ефективності поставки товарів підприємства торгівлі, бали;

$\omega \% \Delta \beta_{\text{eff}}$ – бальна оцінка відносного відхилення показника поставки товарів від запланованого;

Таблиця 2

Облік витрат на підтримку продуктивності ланцюга поставок

№ поставки	Витрати, що виникають під час виконання логістичних операцій під час поставки товарів за певний період часу, грн.			
	1 операція	2 операція		i операція
1				
2				
...				
...				
i поставка				
Кількість відмовлень				
Загальні витрати				
Середні витрати				
Витрати наростаючим підсумком				

Таблиця 3

Шкала градації ризику зниження рівня ефективності поставки товарів та оцінювання ймовірності виникнення витрат/рівень збитків

Інтервали значень відносних відхилень ефективності поставок від запланованих	Бальна оцінка відносних відхилень ефективності поставок від запланованих	Інтервали значень рівня ризику	Градація рівня ризику
0-0,15	1	0-1,0	Мінімальний
0,16-0,25	2	1,1-2,0	Малий
0,26-0,45	3	2,1-3,0	Середній
0,46-0,75	4	3,1-4,0	Високий
0,76-0,95	5	4,1-5,0	Максимальний
≥0,96	6	5,1-6,0	Критичний

$l = 1, 2, k$; k – кількість відносних відхилень показників ефективності поставки товарів від запланованих.

Окрім кількісного визначення рівня ризику зниження ефективності поставки товарів підприємства торгівлі, пропонуємо розраховувати ймовірність появи ризикової події у логістичному ланцюзі за формулою:

$$p_i = \frac{\sum_{l=1}^k \% \Delta \beta_{eff}}{h},$$

де p_i – імовірність появи ризикової події для певного логістичного бізнес-процесу підприємства торгівлі;

$\% \Delta \beta_{eff}$ – відносне відхилення показників ефективності логістичних бізнес-процесів від нормативу;

h – загальна кількість ключових логістичних бізнес-процесів підприємства торгівлі.

Таким чином, для ефективного функціонування підприємства торгівлі в умовах невизначеності необхідно оцінювати ризики логістичної діяльності. Запропоновані методичні підходи до управління логістичними ризиками дозволять керівникам підприємства торгівлі виявити резерви щодо підвищення ефективності управління окремими бізнес-процесами підприємства та обґрунтовано розробляти програми заходів, спрямованих на оптимізацію витрат та часу, найбільш раціонально використовувати ресурси і забезпечувати вимоги до якості надання логістичних послуг у ланцюзі поставки товарів.

Висновки. Запропоновані методологічні підходи та практичний інструментарій визначення надійності поставки у логістичному ланцюзі дозволять удосконалити ефективність логістичної діяльності підприємства торгівлі та уникнути ризиків, що виникають в умовах невизначеності. У рамках даного дослідження автором було запропоновано визначення терміну «логістичний ризик підприємства торгівлі», урахувавши всі бізнес-процеси, що виникають під час управління логістичною діяльністю. Перспективи подальших досліджень вбачаються у поглибленні вивчення прикладних аспектів управління логістичними ризиками підприємства торгівлі.

Література:

1. Волосович С.В. Страхування ризиків кредитної системи : [монографія] / С.В. Волосович. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 388 с.
2. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
3. Донець Л.І. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків : [навч. посіб.] / Л.І. Донець, О.В. Шепеленко, С.М. Барнцева [та ін.]. – К. : ЦКЛ, 2012. – 457 с.

Ильченко Н.Б. Оценка логистических рисков предприятий торговли

Аннотация. Определен авторский подход к определению термина «логистический риск предприятия торговли». Представлены основные виды логистического риска предприятия торговли и их классификация. Определена система оценки логистического риска предприятием торговли. Предложены методологический подход и практический инструментальный оценки надежности поставок, идентифицирован уровень риска снижения эффективности поставки товаров предприятия торговли.

Ключевые слова: риск, логистический риск, классификация логистического риска, градация уровня риска, вероятность появления рискованного события.

Иchenko N.B. Conceptual approaches to formation the logistics strategy of trade enterprise

Summary. The author is suggested approach to the definition of the term «logistics of risk the enterprise of trade». The author is presented the main types of logistics enterprises of trade risk and their classification. Are determined the risk assessment of the logistics system of trade now. The author is proposed methodological and practical approach for assessing the reliability of supply and the level of identified risk reducing the effectiveness of the delivery of the trade enterprises.

Keywords: risk, logistics risk, classification of the logistics risk, the gradation level of risk, the probability of a risk event.

Кулініч О.А.,*к.е.н., доцент,**доцент кафедри економічної теорії та права,
Харківський державний університет харчування та торгівлі***Ковальова Я.Г.,***аспірант кафедри економічної теорії та права,
Харківський державний університет харчування та торгівлі*

МІЖПІДПРИЄМНИЦЬКА ЛОГІСТИЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ТА КООРДИНАЦІЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Досліджено фактори впливу та варіативність реалізації міжпідприємницької інтеграції. На основі ефекту синергії доведено, що об'єднання торговельних підприємств різного виду надає додаткові можливості. Розглянуто форми інтеграції торговельних підприємств. Визначено напрями та елементи координації комерційної діяльності.

Ключові слова: міжпідприємницька інтеграція, кооперація, торговельне підприємство, логістична координація, системи маркетингової інтеграції.

Постановка проблеми. У сьогоднішніх реаліях ринкової економіки всезростаюче значення має комерційна діяльність, що базується на максимізації прибутку для задоволення матеріальних і соціальних потреб працівників і розвитку торговельного підприємства. При визначенні обсягу закупівлі того чи іншого товару та можливостей його продажу партнери прораховують вигідність торгової угоди, аналізують сучасні торгові процеси, проблеми в країні й за кордоном, вивчають особливості розвитку галузі і конкретного підприємства. На цій основі прогнозується діяльність, що спрямована на підвищення ефективності торгівлі та рівня її культури [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем логістичного менеджменту інтегрованими економічними системами та використанням міжпідприємницьких можливостей управління займаються багато вчених. Вивченню розвитку методів теорії управління присвячено роботи Айвазяна С.А., Винслава Ю.Б., Клейнера Г.А., Мильнера Б.З., Фоміна А.Я., Ісмагілової Л.А., Макулова О.С., Попова Є.В., Буркова В.М., Kaplan R.S., Norton D.P., Govindarajan V., Jensen M.C. У роботах Авдашевої С., Владимирової І.Г., Драчевої О.Л. та ін. розглядаються форми і методи проведення інтеграційних та дезінтеграційних структурних перетворень.

Незважаючи на значний обсяг досліджень як у вітчизняній, так і в зарубіжній економічній науці, існують невирішені питання логістичного менеджменту торговельного підприємства на основі поєднання міжпідприємницької інтеграції, кооперації та всередині фірмової (міжфункціональної) інтеграції та координації комерційної діяльності. Ці питання частково і відособлено розглядаються в багатьох науках і напрямках досліджень, акцентуючи увагу лише на окремих моментах функціонування, підвищення ефективності й управління торговельним підприємством. Розглядають лише загальні методологічні принципи, не пропонуючи готових рішень у вигляді комплексних заходів логістичного менеджменту комерційної діяльності торговельного підприємства.

Основою проведеного у статті дослідження є теоретичне та методологічне узагальнення існуючих положень, розробка комплексного підходу до логістичного управління структурними перетвореннями і функціонуванням інтегрованої торговельної компанії, орієнтованого на досягнення ефективного розвитку комерційної діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасна всезростаюча глобалізація бізнесу приносить українським торговельним підприємствам нові проблеми і випробування. Національні межі вже не мають такого великого значення, як раніше. Зростає роль регіонів із специфічними економічними потребами, географічним положенням та інфраструктурою. Конкуренція на ринку стає більш жорсткою, збільшується ціновий тиск із боку покупців. Споживачам у зв'язку зі значним розширенням асортименту і номенклатури товарів стає значно простіше порівнювати пропоновані товари та послуги.

Передові компанії створюють регіональні, міжрегіональні, національні, європейські та глобальні ланцюги закупівель, які повинні відповідати постійно зростаючим вимогам клієнтів. Значне підвищення обсягу споживання, радикальне зниження витрат компаній, поява нових доступних послуг, товарів та каналів збуту розвиваються у напрямі принципово нової економіки, нових ринкових, галузевих і корпоративних структур. Якщо в умовах старої економіки компанії вигравали за рахунок знання специфіки місцевого ринку, то нова економіка скасовує цю перевагу і характеризується стандартизацією бізнес-процесів, продукції, мови спілкування та форматів передачі даних.

Велике значення має також трансформація спеціалізації України на світовому ринку. У перспективі у зовнішній торгівлі України відбуватиметься поступове заміщення сировини готовою продукцією або її складовими. Усе це вимагає уваги влади, як законодавчої, так і виконавчої, на національному і регіональному рівнях [2].

Таким чином, сучасний стан і розвиток вітчизняної логістики у торговельній сфері нерозривно пов'язаний із розвитком економіки країни в цілому.

Попри те, що в науковій літературі питання підвищення ефективного функціонування торговельних підприємств в економіці в цілому висвітлюються досить широко, залишається багато невирішених проблем, пов'язаних із формуванням міжпідприємницької логістичної інтеграції торговельного підприємства в сучасних умовах та його ефективного функціонування на основі логістичної координації комерційної діяльності. Відсутність в управлінському обліку механізмів оцінки

ефектів інтеграції, що виникають, недосконалість використаних методів і моделей функціонування координаційних служб торговельних підприємств є причиною ухвалення необґрунтованих рішень при управлінні в умовах ситуацій, що змінюються, у зовнішньому середовищі, унаслідок чого компанії так і не стають на шлях ефективного розвитку.

Мета статті полягає в розробці системи логістичного менеджменту торговельного підприємства, зорієнтованого на формування міжпідприємницької кооперації та координації комерційної діяльності, спрямованих на підвищення ефективності компаній та використання інтеграційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Для сучасного етапу розвитку економіки України характерна висока активність в області проведення структурних перетворень торговельних підприємств і компаній. Інтеграційні та дезінтеграційні процеси, що супроводжують структурні перетворення в економіці, привели до формування інтегрованих торговельно-економічних систем, які мають значний вплив на економіку в цілому. Відрізняючись радикальністю організаційно-економічних змін,

що проводяться, і високою мірою дії на показники ефективності функціонування, структурні перетворення визначають процеси розвитку інтегрованих підприємств і компаній та розширюють можливості для їх подальшого функціонування [2].

Як зазначалося в роботах Ковтун О.І., Демянчук М., Маслій Н.Д., дослідження інтеграції підприємств доцільно розглядати на макро-, мезо- та мікрорівнях. Таким чином, вплив інтеграції доводить наступне:

- на макрорівні – поліпшення більшості показників соціально-економічного розвитку держави та збільшення інвестицій у національну економіку;

- на мезорівні – трансформування у різні форми: виділення адміністративних регіонів усередині країни (зверху), організація самокерованої громади або утворення нового регіону всередині існуючого (знизу), формування транскордонних регіонів або асоціацій та блоків країн (контрактно-горизонтальна інтеграція);

- на мікрорівні – необхідність взаємодії внутрішніх елементів підприємства, співпраці із зовнішнім середовищем, бізнес-партнерами з метою отримання конкурентних переваг.

Але Ковтун О.І., розглядаючи масштаб впливу інтеграційних процесів, пропонує розширити типологізацію рівня охоплення суб'єктів-членів і додати мегарівень (на основі декількох країн) та окремо виділити мезо- та макрокластери компетенції. Науковець також доводить, що ефективність спільного використання ресурсів інтегрованою організаційно-економічною формою бізнесу завжди більша, ніж ефективність використання тих самих ресурсів кожним бізнесом інтегрованої бізнес-системи. Виділимо у таблицю найбільш цікаві форми сучасних об'єднань, утворених на основі процесів кооперації та інтеграції (табл. 1).

Найбільш виразно інтеграційний синергізм простежується в інтегрованих організаційно-економічних структурах бізнесу різних форм організації та способів інтеграції на коопераційних засадах у США, Великобританії, Італії, Німеччині, Франції, Фінляндії, Австрії, Канади, Японії та інших країнах із розвинутою економікою. Оскільки коопераційно-інтеграційний шлях організаційно-економічної структуризації господарської діяльності на національному рівні формування як у торговельній сфері зокрема, так і в економічній системі загалом, найбільш повно відповідає функціональному підходу ведення господарської діяльності, управління нею, то це і визначає сутність реформи в контексті ринкової трансформації України в кризовий період [3].

Світовий досвід досліджень моделей організації економічних систем дозволяє приділити більше уваги сучасному формуванню об'єднань торговельних підприємств України.

За логікою синергетичного ефекту, об'єднання торговельних підприємств різного виду чи конфігурації надає їм, а також сформованим ними інтегрованим бізнес-системам додаткові можливості, що закладені в координації зусиль та організації спільної діяльності для уникнення або зменшення загроз, використання потенційних можливостей сталого розвитку для вирішення багатьох проблем функціонування і розвитку в сучасних умовах.

У загальному вигляді торговельні об'єднання називають мережами, ланцюгами, коопераціями і т. п. У розвинених країнах існування підприємств у вигляді різних об'єднань є поширеною формою інтеграції торгівлі.

Значна частина торговельного обігу в ЄС припадає на торговельні мережі, найбільші з яких налічують до декількох

Таблиця 1

Варіативність реалізації міжпідприємницької інтеграції та кооперації

Ознаки класифікації	Форми об'єднань
Організаційно-економічна специфіка побудови	- Італійська модель - Мережеві об'єднання великої кількості малих і середніх підприємств для підвищення конкурентоспроможності - Шведська модель - Об'єднання навколо великих компаній та концернів - Японська модель - Сформовані навколо підприємства-лідера - Фінська модель - Обов'язковим елементом є сектор науки, притаманний високий рівень інновацій - Американська модель - Налагодження тісної взаємодії великої кількості замовників та виконавців в умовах існування високої конкуренції - Індійсько-китайська модель - Об'єднання на базі іноземних інвестицій, що приносять сучасні технології, в яких ключову роль відіграє держава - Об'єднання, створені навколо фінансових установ
Кількість учасників об'єднання	- Великі – охоплюють понад 200 підприємств - Середні – від 5 до 200 - Малі – до 50 підприємств
Стадія розвитку	- Об'єднання, що зароджуються (початок кооперації) - Об'єднання, що розвиваються (інтенсивне формування нових коопераційних зв'язків) - Працюючі - Об'єднання, що трансформуються (утрата конкурентних переваг) - Вмираючі (у фазі занепаду)
Динаміка розвитку	- Сильні - Стійкі - Потенційні - Латентні

тисяч магазинів. В Україні найбільш поширеними виступають дві форми інтеграції: торговельне об'єднання і торговельний комплекс.

Торговельне об'єднання – добровільне об'єднання, утворене торговельними підприємствами, що зберігають свою самостійність і права юридичної особи, для координації підприємницької діяльності, представлення і захисту загальних майнових інтересів, є некомерційною організацією.

Торговельний комплекс – сукупність підприємств торгівлі, що реалізують універсальний асортимент товарів і надають широкий спектр послуг, а також централізували функції господарського обслуговування своєї торговельної діяльності.

Як зазначалося вище, інтеграція торговельних підприємств може здійснюватися в горизонтальній та вертикальній формах (рис. 1).

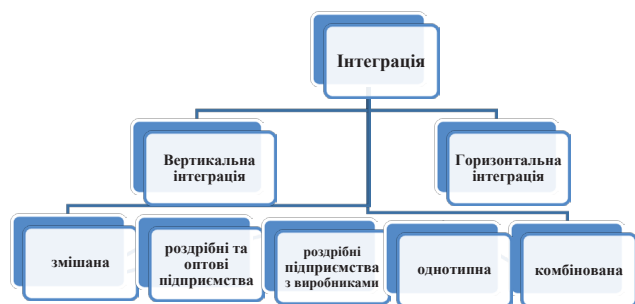


Рис. 1. Форми інтеграції торговельних підприємств

Горизонтальна інтеграція торговельних підприємств (мережева) – це таке об'єднання, коли співпрацюють підприємства, що знаходяться на одному функціональному рівні, наприклад декілька підприємств оптової або роздрібної торгівлі. Цей вид інтеграції буває однотипним, тобто об'єднання складається з підприємств одного типу (супермаркетів), або комбінованим, коли воно включає підприємства різного типу (супермаркети та дискаунти).

Головною ознакою, що об'єднує зарубіжні супермаркети в ланцюг, є їхня належність одному й тому ж власникові. Окрім

того, усі вони зазвичай мають однаковий вигляд і застосовують однакові методи торгівлі.

Серед форматів торговельних мереж, представлених у Києві, близько 53% припадає на супермаркети, 27% – на дискаунти, 10% – на гіпермаркети, 8% – на cash&carry, 2% – на convenientstore (невеликі, часто цілодобові магазини поряд із будинком).

Вертикальна інтеграція торговельних підприємств – це об'єднання, коли підприємства різних функціональних рівнів працюють разом. На практиці існують наступні види: інтеграція роздрібних підприємств із виробниками, роздрібних та оптових підприємств, змішана.

Найбільш яскравим прикладом інтеграції роздрібних підприємств із виробниками є фірмова торгівля. В її рамках крамниця організовує зразкову торгівлю і сервісне обслуговування товарів своєї номенклатури, що виготовляється певним підприємством. Найбільш відомі кондитерські фабрики, молокозаводи, м'ясокомбінати, хлібозаводи, текстильні комбінати та ін. мають свої фірмові крамниці.

Одним із варіантів інтеграції роздрібних та оптових підприємств є створення великими дистриб'юторами власних торговельних точок, які не залежать одна від одної або об'єднані в мережу. У них, окрім асортименту оптовика, пропонується максимальний спектр товарів.

У випадку змішаної інтеграції об'єднуються, наприклад, мережа магазинів, автопідприємство, плодоовочева база, ринок, молокозавод і т. п.

Розглядаючи координацію комерційної діяльності торговельного підприємства, необхідно зазначити, що управлінська структура має бути настільки гнучкою, щоб підприємство не лише пристосовувалося до ситуації, що міняється, на ринку, але й робило це своєчасно і відповідно до своїх цілей.

У процесі розвитку маркетингових структур, адаптації їх до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі, особливо під впливом конкурентної боротьби, особливу роль відіграють вертикальні маркетингові системи (ВМС) – альтернатива традиційним каналам збуту продукції. Як відомо, звичайний канал

Таблиця 2

Типологія вертикальних маркетингових систем

Типи вертикальних маркетингових систем	Характеристика
Корпоративні ВМС	Інтегроване виробництво продукції та її розподіл по каналах збуту перебувають в одиничному володінні. Прикладом можуть служити нафтові компанії з власними автозаправних станцій, виробники одягу і взуття з власною мережею магазинів, пивоварні компанії, що володіють пивними барами, та ін.
Договірні (контрактні) ВМС	- організації утримувачів торгових привілеїв - добровільні ланцюги роздрібних торговців під егідою оптовиків - кооперативи роздрібних торговців
Керовані ВМС	Виробник провідного товару домагається співпраці і підтримки з боку продавців цього товару. Останні виділяють торгові площі, організовують експозиції товарів, розробляють політику цін і проводять заходи щодо стимулювання збуту
Консолідація	Інтегроване виробництво і збут продукції здійснюються підрозділами підприємства, філіями або дочірніми фірмами
Квазівертикальна інтеграція	Інтегроване виробництво і збут продукції здійснюються незалежними підприємствами, але під контролем провідної фірми, що забезпечується довготривалим контрактом і цілим набором послуг. При квазівертикальній інтеграції використовуються три моделі збутової політики: - використання контрактів про винятковий продаж продукції цього підприємства; - виборча реалізація; - універсальний збут

збуту складається з незалежного виробника продукції, декількох (чи одного) оптових, а також роздрібних торговців.

Кожна організація, що є складовою частиною традиційного каналу збуту, прагне витягнути максимально можливий прибуток, іноді навіть на шкоду всій системі руху товару, не маючи при цьому ніякого контролю діяльності інших членів каналу збуту [4].

Вертикальна маркетингова система обумовлює інтеграцію таких виробництв, організацій оптової торгівлі, крамниць, що можуть займатися незалежним бізнесом. Це система, в якій підприємство, що займається ключовою діяльністю, має владу і можливість контролювати підприємства та організації, що здійснюють додатковий збут продукції. При цьому вертикальна інтеграція означає, що стадії розподілу продукції по каналах ринку охоплені однією ієрархічною системою, усередині якої ринковий механізм замінюється внутрішньогосподарськими операціями. Аналізуючи теоретико-методологічні дослідження, систематизуємо вертикальні системи (табл. 2).

Для першого типу характерне те, що власник привілеїв об'єднує у своїх руках послідовні процеси виробництва і канали руху товару. Існують три форми привілеїв. Перша – роздрібні утримувачі привілеїв під егідою виробника. Ця форма поширена в автомобільній промисловості США, наприклад фірма «Форд» видає ліцензії на право торгівлі своїми автомобілями незалежним дилерам. Друга форма – оптові утримувачі привілеїв під егідою виробника. Вона застосовується у сфері торгівлі безалкогольними напоями. Третя – роздрібні утримувачі привілеїв під егідою фірми послуг. Подібна форма зустрічається найчастіше у сфері громадського харчування (наприклад, фірма «Макдональдс»), прокату автомобілів. У цьому випадку фірма послуг прагне найбільш ефективним способом довести послуги до споживачів.

При другому типі договірних ВМС оптовий торговець організовує добровільне об'єднання незалежних роздрібних торговців, розробляє програму, в якій передбачаються забезпечення економічності закупівель, стандартизація торгової практики з метою ефективної конкуренції з іншими каналами руху товару.

У ринкових умовах торговельне підприємство мусить координувати свою комерційну політику, оскільки питання реалізації продукції є визначальними [3]. Значну роль при цьому відіграє маркетингова служба. Вона виявляє реально існуюче положення на цільовому ринку, що дозволяє робити висновки про схожість та відмінність товарів-аналогів за певними параметрами, або їх відсутність, щоб використати різні прийоми і важелі економічного і психологічного моделювання ситуації у своїх інтересах. Кінцевою метою функціонування маркетингових служб є підпорядкування усієї господарської комерційної діяльності підприємства законам існування і розвитку ринку. У цьому зацікавлені як фірми, так і споживачі продукції. Вибір оптимальної структури служби маркетингу доцільно робити, окрім інших чинників, залежно від розміру підприємства [4].

Розглядаючи логістичну координацію торговельного підприємства, розуміємо її як узгодження діяльності ланок логістичної системи, що беруть участь у просуванні матеріального, інформаційного, фінансового та інших потоків. Однак необхідно враховувати і фактори формування системи маркетингової інтеграції.

Координація діяльності відділів маркетингу і комерційного відділу фірми потрібна, щоб уникнути ситуації, при якій замовлення не можуть бути виконані через несподівану і непередба-

чену нестачу. Таке положення може створитися у тому випадку, якщо відділ маркетингу своєчасно не проінформує фахівців комерційного відділу про перспективні плани і укладені договори. І навпаки, утворення надмірних запасів через помилковості прогнозів або через те, що відділ маркетингу не повідомив комерційний відділ про зменшення потреб, призводить до заморожування товарів, які могли б успішно реалізовуватися за інших умов.

Координація діяльності відділу маркетингу і фінансового відділу фірми має безпосереднє відношення до процесу розрахунку витрат і складання кошторисів. Фахівці відділу можуть не знати усіх тонкощів бухгалтерської справи, але вони мають бути детально ознайомлені з використовуваними методами калькуляції витрат і бюджетного контролю, оскільки відповідають за виконання кошторису і за контроль витрат по маркетингу. Результати фінансової діяльності усього підприємства є дзеркалом роботи служби маркетингу. Для ефективної реалізації потоварних кошторисів і загального кошторису маркетингу необхідно, щоб фахівці відділу маркетингу постійно тримали під контролем показники витрат і прибутків [4].

Фахівці відділу маркетингу повинні мати можливість отримати швидко і кваліфіковану *юридичну консультацію*. Є законодавчі акти та інші офіційні документи, що відносяться до різних аспектів комерційної діяльності – визначення цін, упаковки, реклами, умов продажу, закони та інструкції по реєстрації товарних знаків, ліцензійним угодам, рекламаціям і претензіям покупців, а також юридичні норми з питання обмежувальної торговельної практики, монополістичних угод, купівлі-продажу в розстрочку, угод та ін.

На нашу думку, маркетингова служба є системою, елементи якої орієнтовані на зовнішнє середовище підприємства в частині здійснення своїх безпосередніх функцій, але опосередковано вони впливають на весь господарський процес фірми, оскільки є передавачами зворотної інформації ззовні з метою коригування різних параметрів комерційної діяльності.

Висновки. Основними принциповими задачами логістики менеджменту торговельного підприємства є оптимальний менеджмент товарними, інформаційними та грошовими потоками для забезпечення доставки товару або надання послуг у необхідний час, необхідне місце і з мінімальними витратами. У сучасних умовах на національному ринку такий вид розвитку підприємства майже відсутній, що пов'язано з відсутністю відповідних технологій управління комерційною діяльністю. Оскільки в сучасних умовах діапазон видів діяльності, що охоплює логістика, постійно розширюється, вона включає не тільки внутрішньопідприємницьку, а й міжпідприємницьку логістичну інтеграцію та координацію.

Дослідження інтеграції сучасних підприємств доцільно розглядати на мега-, макро-, мезо- та мікрорівнях, окремо виділяючи мезо- та макрокластери компетенції.

Особливо дієвими факторами, що впливають на еволюцію та становлення нових високоефективних організаційно-економічних форм господарської діяльності, і в першу чергу торговельної сфери, є процеси поєднання кооперації та інтеграції, в основу яких закладено принцип синергізму. Він доводить додаткові можливості, що закладені в координації зусиль та організації спільної діяльності для уникнення або зменшення загроз, використання потенційних можливостей сталого розвитку, для вирішення багатьох проблем функціонування і розвитку в сучасних умовах.

З організаційної точки зору торговельні підприємства функціонують у вигляді самостійних структурних одиниць та в якості різних об'єднань, які в результаті введення певних централізованих служб дістають можливість знижувати витрати. Інтеграція торговельних підприємств може здійснюватися у горизонтальній та вертикальній формах.

Управлінська структура має бути настільки гнучкою, щоб підприємство не лише пристосовувалося до ситуації, що міняється, на ринку, але й робило це своєчасно і відповідно до своїх цілей. Розглядаючи логістичну координацію торговельного підприємства як узгодження діяльності ланок логістичної системи, необхідно розрізнити міжфункціональну логістичну координацію – узгодження діяльності підрозділів організації бізнесу для підвищення ефективності функціонування фірми в цілому та міжорганізаційну логістичну координацію – упорядкування, узгодження роботи компаній-партнерів в інтегрованій логістичній системі для досягнення цілей останньої.

Координаційні служби тісно пов'язані між собою. Кожна з них вирішує свої завдання, спрямовані на визначення попиту, задоволення вимог споживачів, забезпечення збуту, сервісного обслуговування та ін. Серед основних напрямків: узгодження діяльності ланок логістичної системи, що беруть участь у просуванні матеріального, інформаційного, фінансового потоків; координація діяльності відділів маркетингу і комерційного відділу; отримання швидкої і кваліфікованої юридичної консультації.

Значне місце у формуванні логістичної координації комерційної діяльності торговельного підприємства відводиться формуванню системи маркетингової інтеграції. Маркетингова служба серед інших координаційних служб торговельного підприємства залежно від територіального розташування, його фінансових можливостей, масштабів своєї діяльності, спеціалізації та ін. вибудовує свої дії в рамках поведінки індивідуального споживача, що дозволяє оцінити можливості реалізації цього товару (послуги) у групі аналогічних споживачів.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку впровадження системи маркетингової інтеграції є практично невід'ємною частиною ефективного функціонування торговельного підприємства. При цьому логістична координація слугує фундаментом формування структури самої комерційної політики залежно від цілей і завдань, тобто обирає спосіб взаємодії і перебування на ринку.

Література:

1. Гудзинський О.Д. Менеджмент підприємницької діяльності : [навч. посіб.] / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко ; за ред. О.Д. Гудзинського. – К. : ІПК ДСЗУ, 2010. – 321 с.
2. Дем'янчук М. Інтеграція підприємства як фактор сталого розвитку в умовах глобалізації / М. Дем'янчук, Н. Маслій // Глобалізаційні та євроінтеграційні процеси в розвитку національних економік : матеріали II міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (Львів, 29 квітня 2015 р.). – Тернопіль : Крок, 2015. – С. 23–27.
3. Ковтун О.І. Міжпідприємницька кооперація як засіб організації післякризового розвитку вітчизняної економіки / О.І. Ковтун // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – Вип. 37. – С. 50–66.
4. Ковальова Я.Г. Інтегрований підхід до формування логістики на підприємствах торгівлі / Я.Г. Ковальова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. : у 2-х ч. Ч. II ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі ; редкол.: О.І. Черевка та ін.]. – Харків, 2014. – С. 138–146.

Кулинич О.А., Ковалева Я.Г. Межпредпринимательская логистическая интеграция и координация коммерческой деятельности торгового предприятия

Аннотация. Исследованы факторы влияния и вариативность реализации межпредпринимательской интеграции. На основе эффекта синергии доказано, что объединение торговых предприятий различного вида предоставляет дополнительные возможности. Рассмотрены формы интеграции торговых предприятий. Определены направления и элементы координации коммерческой деятельности.

Ключевые слова: межпредпринимательская интеграция, кооперация, торговое предприятие, логистическая координация, системы маркетинговой интеграции.

Kulinich O.A., Kovaliova Ya.H. Interentrepreneurial logistic integration and coordination of commercial activity in commercial enterprise

Summary. The factors influence variability and implementation of business integration Int. Based on the synergy demonstrated that combining various types of commercial enterprises providing advanced features. Forms of integration are considered commercial enterprises. It's defined the directions and elements of coordination of business.

Keywords: inter-entrepreneurship integration, cooperation, trade company, logistics coordination, marketing systems integration.

Орлов В.В.,

здобувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА СТРУКТУРИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ ВИСОКИХ ГЕНЕРАЦІЙ

Анотація. У статті проаналізовано теоретичні підходи та запропоновано власне бачення сутності організаційно-економічного механізму підвищення ефективності виробництва насіння високих генерацій, а також розроблено концептуальний підхід до його структурної побудови на сільськогосподарських підприємствах України.

Ключові слова: насіння високих генерацій, організаційно-економічний механізм, ефективність, господарський механізм, економічний механізм.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України однією з найприбутковіших галузей національної економіки є сільське господарство, представлене передусім рослинницькою і тваринницькою підгалузями, що виробляють сировину для промисловості та гарантують продовольчу безпеку країни. Важливою складовою ефективного виробництва продукції рослинництва є забезпечення сільськогосподарських підприємств якісним насіннєвим матеріалом, за рахунок чого суттєво зростають показники врожайності культур.

В умовах, коли значно активізувалися процеси купівлі-продажу базового, добазового та сертифікованого насіння виникає необхідність у дослідженні теоретичних аспектів формування організаційно-економічного механізму підвищення ефективності його виробництва в єдиному комплексі, що доводить актуальність досліджуваної проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику теоретичного визначення категорії «організаційно-економічний механізм» досліджували численні науковці, зокрема Л.І. Абалкін, В.Я. Амбросов, Г.В. Астапова, І.П. Булеєв, А.Г. Гончарук, Ю. Лисенко, Ю.Я. Лузан, І.І. Лукінов, Т.Г. Маренич, В. Марцин, С.В. Мочерний, П.Т. Саблук, О.І. Стогул, М.К. Пархомець, В.Р. Прауде, Б.А. Райзберг, В.А. Худавердієва, А. Чухно та багато інших. Згадувані вчені внесли суттєвий вклад у розвиток категоріального апарату та принципів формування організаційно-економічного механізму підприємства як господарюючого суб'єкта.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Окремі аспекти формування організаційно-економічного механізму в окремих галузях, зокрема його застосування до виробництва насіння високих генерацій, досліджено недостатньо глибоко і мають суттєве значення для економічної науки.

Мета статті полягає у встановленні сутнісно-змістовного наповнення та розробці структури організаційно-економічного механізму підвищення ефективності виробництва насіння високих генерацій на сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результатом поєднання організаційних та економічних важелів підвищення ефективності виробництва насіння є організаційно-економіч-

ний механізм, тому вважаємо за доцільне глибоко проаналізувати економічну сутність та структуру цієї наукової категорії та можливості її застосування до виробництва насіння високих генерацій.

Сучасна методологія наукового пошуку оперує різними категоріями, вихідним базисом яких є дефініція «механізм». Серед найбільш поширених є категорії «господарський механізм», «економічний механізм», «організаційно-економічний механізм», «внутрішній механізм підприємства». З погляду управління виробничими системами, постає нагальна проблема в узгодженні цих категорій і теоретичному обґрунтуванні ієрархії їх трактувань.

Найавторитетніший енциклопедичний словник кінця XIX ст. за редакцією Ф.А. Брокгауза та І.А. Ефрона з фізичної точки зору визначає термін «механізм» як сукупність тіл, що обмежують свободу руху одне іншого взаємним опором [1].

Теорія господарського механізму почала розвиватися у II половині XX ст., значний внесок в її обґрунтування зробили Л.І. Абалкін [2] та П.А. Прауде [3], які визначали господарський механізм як спосіб організації суспільного виробництва, наголошуючи на забезпеченні за допомогою нього виробництва, розподілу, обміну та споживання життєвих благ у суспільстві.

Академік В. Марцин визначає господарський механізм як систему організації суспільного господарства і вважає, що хоча таке визначення й є правомірним, проте не розкриває його до кінця. Механізм слід розглядати не просто як «застиглу» систему, а й як «живу», працюючу систему [4].

Твердження В. Марцина, висловлене на початку XXI ст., набуває значної актуальності і нині, оскільки сучасна економічна система знаходиться під впливом ультрадинамічних змін зовнішнього середовища та загострення загроз економічного характеру.

На думку А. Чухна, господарський механізм – це спосіб організації та управління виробництвом із притаманними йому формами, методами і засобами, які реалізують соціально-економічні, організаційно-економічні та науково-технологічні принципи та відносини в інтересах задоволення потреб як кожного господарюючого суб'єкта, так і суспільства в цілому. За цих умов вибір форм, методів і засобів організації, функціонування та управління виробництвом здійснюється не довільно, а відповідно до потреб економіки і суспільства, об'єктивних тенденцій розвитку виробництва [5].

Помітною подією у розвитку теорії господарського механізму АПК став вихід наприкінці 1980-х років монографії за редакцією академіка І.І. Лукінова «Підсилення дієвості господарського механізму на сучасному етапі» [6]. Удосконалення господарського механізму група вчених Академії наук УРСР пов'язувала передусім з удосконаленням методів економічного

управління; системи планово-оціночних показників і порядку планування; підсиленням використання структурно-організаційних факторів росту ефективності економіки; підвищенням ролі цін в управлінні виробництвом; удосконаленням фінансового забезпечення і організаційних форм науково-технічного прогресу; самоокупністю і вирішенням фінансово-кредитних проблем відтворення виробничих фондів; запровадженням заохочувальних фондів та мотиваційних механізмів; оптимізацією господарського механізму у сфері експорту [6].

Очевидно, що головну роль у вирішенні питань удосконалення господарського механізму відіграють саме методи економічного впливу на виробничі процеси в органічному поєднанні з удосконаленням управлінського процесу.

Визнаний енциклопедичний словник за редакцією С.В. Мочерного містить визначення «організаційно-економічних відносин»: відносини між людьми з приводу організації виробництва (у т.ч. обміну, розподілу і споживання) матеріальних благ та послуг. Це важливий елемент (підсистема) економічної системи, проміжна ланка між техніко-економічними та виробничими відносинами (відносинами економічної власності), організаційна форма розвитку продуктивних сил [7].

Узагальнено погляди окремих учених на трактування категорії «організаційно-економічний механізм» (табл. 1). Проведений аналіз свідчить про прихильність більшості вчених до організаційних ознак організаційно-економічного механізму, ставлячи їх існування й функціонування на перший план. Із цієї думкою можна не погодитися, оскільки за умов ринку саме економічні важелі є першоосновою функціонування виробничих систем, а вже організаційні фактори є підмогою для приведення в дію організаційно-економічного механізму.

Складовою організаційно-економічного механізму є економічний механізм, який більшість учених пов'язують із наявністю економічного інструментарію впливу на процеси управління складними системами та структурами. Так, на думку О.І. Стогул, під економічним механізмом пропонується розуміти цілісну систему економічних методів, способів і важелів, що реалізують вплив управлінської системи на систему, що управляється, з метою переходу останньої в новий, більш якісний стан, унаслідок чого підвищується ефективність функціонування підприємства [17].

Думку стосовно виокремлення економічного механізму також підтримують В.Я. Амбросов та Т.Г. Маренич, зазначаючи, що економічний і господарський механізм за методами здійснення повинні бути розмежовані з урахуванням стратегічних і практичних завдань, масштабів першочергового використання. Економічний механізм має впливати на галузь, підгалузі, регіони, чітко виконувати цілі економічної політики держави [18].

Складовими організаційно-економічного механізму є його методи, форми та важелі. Для забезпечення ефективного управління будь-яким механізмом, у тому числі організаційно-економічним, потрібне всебічне розуміння його елементів, закономірностей їх взаємодії всередині цього механізму, а також пізнання його як єдиної системи [16].

На підставі аналізу літературних джерел зазначимо, що структурна модель організаційно-економічного механізму підвищення ефективності виробництва наслідки високих генерацій має двоякий зміст: 1) відповідає раціональному поділу на організаційну і економічну складові; 2) враховує масштаб впливу факторів макро- та мікросередовища, описаних вище, тобто обумовлює поділ на зовнішній та внутрішній підмеханізми (рис. 1).

Таблиця 1

Визначення категорії «організаційно-економічний механізм» у працях учених-економістів

Вчені	Рік видання	Визначення
І.П. Булеєв	1993	Сукупність форм, методів та інструментів управління [8].
Б.А. Райзберг	1996	Сукупність організаційних структур і конкретних форм та методів управління, а також правових форм, за допомогою яких у конкретних умовах реалізуються в дійсні економічні закони та процес відтворення [9].
Ю. Лисенко, П. Єгоров	1997	Система цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів [10].
Г.В. Астапова, Є.А. Астапова, Д.П. Лойко	2001	Система елементів організаційного та економічного впливу на управлінський процес [11].
П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.А. Валентинов	2002	Інтегрована система економічних, організаційних, правових форм і методів управління народним господарством [12].
А.Г. Гончарук	2009	Система методів, операцій, важелів, організаційних структур та їх взаємозв'язків, що визначають зміст процесу управління і в сукупності вирішують його основне завдання [13].
В. Худавердієва	2009	Сукупність економічних важелів, стимулів і заходів, спрямованих на забезпечення динамічного й сталого розвитку аграрних підприємств, який ґрунтується на поєднанні чинників мікро- та макроекономічного середовища з урахуванням елементів державного управління [14].
Ю.Я. Лузан	2010	Спосіб забезпечення реалізації вимог об'єктивних законів у процесі суб'єктивної людської діяльності. Він задає правила економічної гри, орієнтуючи діяльність і поведінку господарюючих суб'єктів у напрямі реалізації визначених цілей [15].
М.К. Пархомець, В.В. Гудак	2014	Комплекс організаційних (правових, виробничих, управлінських та соціальних) і економічних заходів (зовнішньої і внутрішньої дії), які в процесі взаємодії і взаємозв'язку здійснюють активний вплив на економічний інтерес аграрних формувань із метою підвищення їх ефективності [16].

Водночас будь-який організаційно-економічний механізм як динамічна система має відповідати низці принципів, які стосовно механізму підвищення ефективності виробництва насіння високих генерацій ми класифікуємо на загальні та специфічні.

Загальні принципи побудови організаційно-економічного механізму відповідають діалектичному методу пізнання і мають риси, притаманні багатьом економічним явищам та системам.

До специфічних принципів функціонування організаційно-економічного механізму належать:

1. Суворе дотримання технології виробництва насіння високих генерацій із використанням останніх досягнень сільськогосподарської генетики та селекції.

2. Дотримання нормативно-правової бази та етичних норм стосовно інтелектуального права на сорти рослин та насіння високих генерацій.

3. Тісна співпраця із науково-дослідними та консалтинговими установами на умовах організаційної компліментарності.

4. Суворий контроль якості продукції та орієнтація на маркетингову стратегію збуту насіння високих генерацій.

5. Соціальна відповідальність бізнесу та впровадження мотиваційних механізмів праці.

6. Інтенсифікація виробництва на інноваційній основі.

7. Стимулювання екологізації виробництва.

Висновки. Сучасна економічна наука серед значного арсеналу інструментів управління складними економічними системами значну роль віддає формуванню та функціонуванню



Рис. 1. Структура організаційно-економічного механізму підвищення ефективності виробництва насіння високих генерацій

Джерело: авторська розробка.

організаційно-економічного механізму. На сучасному етапі існує невизначеність у співвідношенні цього поняття з іншими категоріями. Дослідженнями встановлено, що організаційно-економічний механізм (включає організаційну та економічну складові) є складовою більш узагальнюючого поняття – господарський механізм.

Таким чином, під організаційно-економічним механізмом підвищення ефективності виробництва насіння високих генерацій ми розуміємо систему органічного взаємозв'язку та взаємозалежності інструментів, важелів, принципів та організаційних заходів (зовнішнього та внутрішнього спрямування), а також управлінських рішень, прийнятих на їх основі, що, відповідно до дії об'єктивних економічних законів, дозволяє підвищити економічну, технологічну та соціальну ефективність виробництва насіння високих генерацій на рівні сільськогосподарського підприємства та задовольнити інтереси всіх суб'єктів галузі насінництва.

У статті запропоновано концептуальний підхід до функціонування організаційно-економічного механізму підвищення ефективності виробництва насіння високих генерацій. Успіх у функціонуванні пропонованого організаційно-економічного механізму полягає у вчасному і оптимальному поєднанні окремих управлінських методів та інструментів. Невчасність у виявленні слабких сторін механізму може призвести до суттєвого зниження ефективності вирощування насіння, що актуалізує раціональний підхід у прийнятті рішень стосовно підвищення ефективності виробництва.

Література:

1. Механизм. Энциклопедический словарь / Под ред. Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона. – СПб. : Типо-литография И.А. Ефрона, 1896. – Т. XIX. – 476 с.
2. Абалкин Л.И. Сущность, структура и актуальные проблемы совершенствования хозяйственного механизма / Л.И. Абалкин // Экономические науки. – 1978. – № 8. – С. 33–44.
3. Прауде В.Р. Хозяйственный механизм и его совершенствование в торговле / В.Р. Прауде. – Рига, 1980. – 214 с.
4. Марцин В. Господарський механізм як економічна категорія / В. Марцин // Наук. вісн. Академії наук вищої школи України. – 2002. – № 25. – С. 39–44.
5. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 60–67.
6. Усиление действенности хозяйственного механизма на современном этапе : [монография] / И.И. Лукинов, В.И. Кононенко, А.И. Даниленко [и др.]. – К. : Наук. думка, 1987. – 293 с.
7. Організаційно-економічні відносини. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2001. – 848 с.
8. Булеев И.П. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием по обработке цветных металлов / И.П. Булеев. – Д. : ІЕП НАН України, 1993. – 235 с.
9. Райзберг Б.А. Современный энциклопедический словарь / Б.А. Райзберг, Л.М. Лозовский, Б.А. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
10. Лисенко Ю. Організаційно-економічний механізм управління

підприємством / Ю. Лисенко, П. Єгоров // Економіка України. – 1997. – № 1. – С. 86–87.

11. Астапова Г.В. Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины / Г.В. Астапова, Е.А. Астапова, Д.П. Лойко. – Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2001. – 528 с.
12. Саблук П.Т. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії і методології : [монографія] / П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.А. Валентинов. – К. : ІАЕ, 2002. – 294 с.
13. Гончарук А.Г. Механизм управления эффективностью предприятий региона / А.Г. Гончарук // Регион: экономика и социология. – 2009. – № 3. – С. 232–247.
14. Худавердієва В.А. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності аграрних підприємств / В.А. Худавердієва // Економіка АПК. – 2009. – № 11. – С. 23–25.
15. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України / Ю.Я. Лузан. – К. : ІАЕ, 2010. – 470 с.
16. Пархомиць М.К. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: методика, практика : [монографія] / М.К. Пархомиць, В.В. Гудак. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 256 с.
17. Стогул О.І. Сутність поняття «економічний механізм розвитку підприємства» / О.І. Стогул // Економіка транспортного комплексу. – 2013. – Вип. 21. – С. 41–53.
18. Амбросов В.Я. Наукові положення удосконалення економічного і господарського механізму розвитку сільського господарства / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 14–19.

Орлов В.В. Теоретические подходы к определению и структуре организационно-экономического механизма повышения эффективности производства семян высоких генераций

Аннотация. В статье проанализированы теоретические подходы и предложено собственное видение сущности организационно-экономического механизма повышения эффективности производства семян высоких генераций, а также разработан концептуальный подход к его структурному построению на сельскохозяйственных предприятиях Украины.

Ключевые слова: семена высоких генераций, организационно-экономический механизм, эффективность, хозяйственный механизм, экономический механизм.

Orlov V.V. The theoretical approaches to determination and structure of the organizational and economic mechanism of efficiency increase of high generation seeds production

Summary. The theoretical approaches were analyzed and the own vision of the essence of the organizational and economic mechanism of efficiency increase of high generation seeds production was proposed and also a conceptual approach to its structural construction at the agricultural enterprises of Ukraine was worked out in the article.

Keywords: high generation seeds, organizational and economic mechanism, efficiency, business mechanism, economic mechanism.

Хомчук М.В.,
аспірант кафедри торговельного підприємництва та логістики,
Київський національний торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація. У статті досліджено основні проблеми підприємств оптової торгівлі на внутрішньому ринку України. Запропоновано логістичні стратегії, що можуть набувати ознак конкурентної стратегії та є засобом підвищення конкурентоспроможності оптової ланки.

Ключові слова: логістичні стратегії, логістична інтеграція, диверсифікація діяльності, підприємство оптової торгівлі.

Постановка проблеми. На сучасному етапі господарювання діяльність оптової торгівлі повинна бути спрямована на задоволення потреб споживачів через ефективну співпрацю з виробниками товарів та підприємствами роздрібною торгівлі. Проте сучасна структура розміщення оптових підприємств не здатна підтримувати безперебійну поставку значної номенклатури товарів у роздрібні торговельні мережі, надавати високий рівень сервісних послуг по зберіганню, комплектації та доставці товарів. Це пов'язано з відсутністю належної підтримки держави, нестабільною політичною ситуацією в країні, загостренням інфляції, складними умовами кредитування бізнесу та високою ринковою конкуренцією. В умовах ринкової економіки конкурентоспроможність підприємства залежить від правильно обраної конкурентної стратегії. Зміни зовнішнього середовища настільки значні, що підприємства оптової торгівлі «виходять із гри», тому що не змогли адаптуватися й пристосуватися до зміни зовнішнього середовища на ринку. Адаптація до швидких змін підприємствами оптової торгівлі передбачає рішучі кроки, а саме формування логістичної стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти досліджуваної проблеми знайшли своє відображення в працях вітчизняних та зарубіжних учених: В.В. Апопії, І.І. Бажина, Г.М. Богославець, Г.Л. Бродецького, Н.О. Голошубової, Н.Б. Ільченко, Є.В. Крикавського, Р.Р. Ларіної, А.А. Мазаракі, М.А. Окландера, Ю.В. Пономарьова, В.М. Торопкова, О.М. Тридіда, К.М. Танькова, О.М. Трубей, Дж. Бауерсокса, Дж. Клосса, П. Друкера, Л.Б. Міротіна, Ю.М. Неруша, В.І. Сергєєва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У публікаціях вищезазначених авторів висвітлено основні проблеми розвитку підприємства оптової торгівлі та досліджено сутність логістичних стратегій та їх роль у діяльності підприємства. Проте, на нашу думку, недостатньо приділено уваги формуванню логістичних стратегій саме підприємств оптової торгівлі та не виділено конкретні стратегії, що можуть бути впроваджені в сучасних умовах господарювання.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей формування логістичної стратегії підприємства оптової торгівлі на внутрішньому ринку України, що буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності оптової ланки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оптовий торгівлі належить важлива роль у розвитку сфери обігу спо-

живчих товарів. Поряд із перетворенням виробничого асортименту в торговельний, визначенням структури і напрямку товарних потоків підприємства оптової торгівлі в ринкових умовах найбільш активно вирішують завдання організатора ринку, оскільки вони безпосередньо пов'язані і з виробником, і зі споживачем. Саме підприємства оптової торгівлі володіють інформацією про попит та пропозицію, тенденції в їх розвитку, а значить, мають можливість реально оцінювати кон'юнктуру ринку, формувати товарну пропозицію на споживчому ринку відповідно до обсягу і структури попиту. Акумуляуючи в собі значний масив інформації, підприємства оптової торгівлі здійснюють регулювання всього процесу товарообігу в країні, чим сприяють гармонізації єдиного споживчого ринку України.

Проте, здійснюючи свою діяльність, оптова ланка не повною мірою використовує свої можливості, стикаючись із наступними проблемами [1]:

- створення виробником філіалів у регіонах із метою зниження конкуренції і посилення контролю над ринком;
- розвиток інформаційних технологій, що дозволяє здійснювати закупівлі без участі підприємств оптової торгівлі;
- використання роздрібними торговельними підприємствами послуг логістичних провайдерів для забезпечення доставки і зберігання товарів на регіональних складах;
- збільшення частки мережевих магазинів, які централізовано закуповують товар у виробників.

Досвід країн із розвинутою ринковою економікою показує, що роль і значення оптової торгівлі в безперебійному забезпеченні ринку товарною масою та раціоналізації товарних потоків, навпаки, зростає, проте в Україні за останні роки спостерігається тенденція до зниження товарообороту підприємств оптової торгівлі (рис. 1).

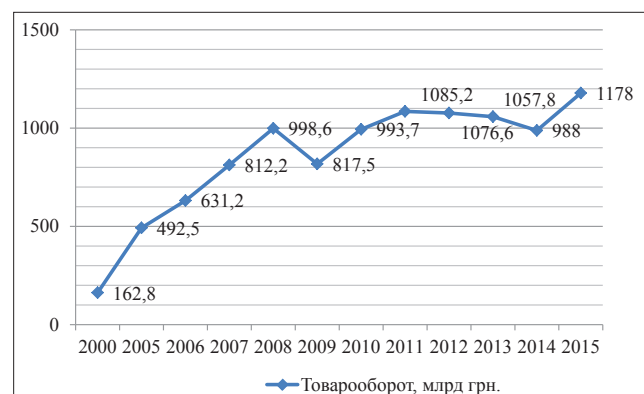


Рис. 1. Динаміка оптового товарообороту за 2000–2015^{1,2} рр., млрд. грн. [2, с. 571]

¹ 2012–2014 роки без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

² Дані за 2015 р. можуть бути уточнені.

За 2015 р. оптовий товарооборот (без ПДВ і акцизу) підприємств, основним видом економічної діяльності яких була оптова торгівля, становив 1178 млрд. грн., що у порівнянних цінах складає 87,8% обсягу відповідного періоду минулого року. Ланковість перепродажу товарів іншим підприємствам оптової торгівлі становить 2,2, або 53,9%, від загального оптового товарообороту [3], що негативно відображається на кінцевій ціні товару, яка виявляється вищою, враховуючи всі супутні витрати і націнки.

У 2014 р. в Україні діяло 40,5 тис. підприємств, основним видом економічної діяльності яких була оптова торгівля. На рис. 2 наведено дані щодо кількості підприємств оптової торгівлі в Україні за обсягом оптового товарообороту за 2014 р.

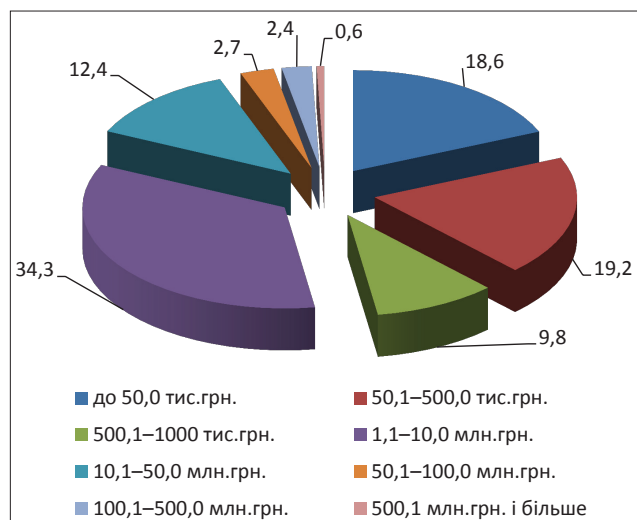


Рис. 2. Структура кількості підприємств оптової торгівлі в Україні за обсягом оптового товарообороту за 2014 р., % [3]

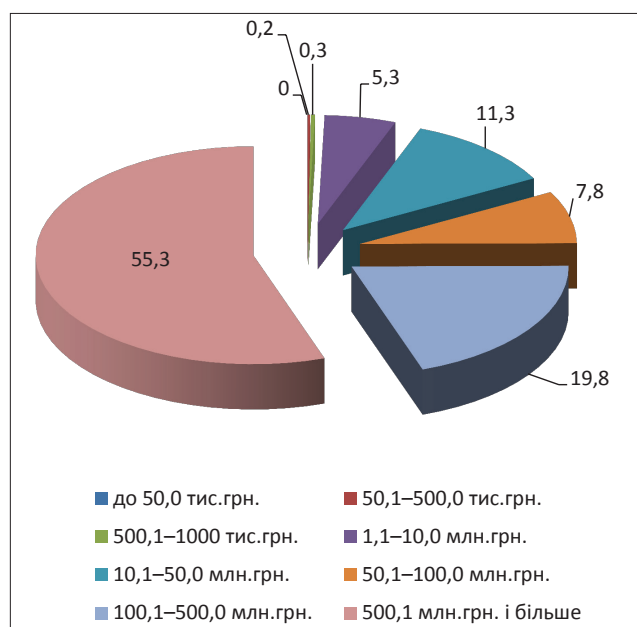


Рис. 3. Питова вага товарообороту груп підприємств (за обсягом оптового товарообороту) у загальному обсязі оптового товарообороту за 2014 р., % [3]

На рис. 3 ми можемо спостерігати відсоткове співвідношення товарообороту вищевказаних підприємств у загальному оптовому товарообороті.

Порівняно з 2013 р. кількість підприємств із річним оптовим товарооборотом більше 500 млн. грн. зменшилася на 3,1%, а питова вага їхнього оптового товарообороту збільшилася на 1,4 в. п. [3].

У зв'язку із послабленням ролі оптової торгівлі відбувся перехід багатьох роздрібних торговельних підприємств переважно на прямі зв'язки з товаровиробниками. Саме тому перед ними постала потреба у власних складських приміщеннях або оренді їх в інших підприємств, зокрема оптових. У цей час в оптових підприємствах почав руйнуватися складський фонд, оскільки не вистачало коштів на його реконструкцію та оновлення. Як наслідок, вони почали надавати свої склади в оренду. Це набуло великих масштабів і призвело до втрати оптовими підприємствами своїх позицій на товарному ринку та скорочення обсягу оптового товарообороту. Набагато зросли товарні запаси на підприємствах роздрібно торгівлі за значного зменшення їх обсягів на складах підприємств оптової торгівлі [4, с. 404].

Таким чином, підприємства оптової торгівлі продовжують утрачати конкурентні позиції на ринку, що гостро ставить проблему вибору засобу посилення конкурентоспроможності підприємств в умовах нестабільності зовнішнього середовища та високого рівня конкуренції.

Одним з найдієвіших методів є вибір, або зміна конкурентної (ділової) стратегії. Численні приклади показують, що в період нестабільності недостатньо уваги приділяється розробці чи коригуванню стратегії, не вважаючи це пріоритетним завданням. Дійсно, першими кроками повинні бути оптимізація операцій та забезпечення сталого грошового потоку. Однак це лише необхідна, але недостатня умова успішної реалізації стратегії в період нестабільності, тому необхідно використовувати всі наявні можливості для посилення власної ринкової позиції. У досягненні цієї мети можуть допомогти різні інструменти – збільшення інвестицій у привабливі напрями, реорганізація системи управління, перепозиціонування. Однак все це принесе користь тільки в тому випадку, якщо дії будуть добре опрацьовані і спрямовані на посилення стратегічних позицій підприємства на обраному ринку [5].

Проте варто зазначити, що подальші рекомендації будуть стосуватися підприємств оптової торгівлі з повним циклом обслуговування – юридичних осіб, так як указані суб'єкти господарювання в умовах нестабільної економічної ситуації, маючи всі можливості зміцнення конкурентних переваг, навпаки, звужують товарний асортимент та зменшують обсяги закупівель, нерационально використовують власну складську площу, здають її в оренду, що може свідчити про згортання господарської діяльності.

Конкурентна стратегія підприємства оптової торгівлі повинна бути адекватна стану зовнішнього середовища бізнесу і описувати бізнес-модель, яка повинна забезпечити ринкову конкурентоспроможність і зростання компанії, розвиток її внутрішнього потенціалу, посилення факторів, що забезпечують її ринковий успіх. Однак ефективність її реалізації безпосередньо залежить від виконання функціональних стратегій, у тому числі логістичної. На думку Є.В. Крикавського, конкурентна стратегія підприємства і логістична стратегія в загальному співвідносяться як ціле і частина, а це означає, що в окремі періоди за спеціальних умов логістична стратегія тією чи іншою мірою може набувати характеристик, визначальних для конкурентної стратегії [6, с. 131], тому на підприємствах оптової торгівлі розвиток логістики може «диктувати» напрямок стратегічного управління (рис. 4).

Упровадження методів інтегрованого логістичного управління на підприємстві оптової торгівлі дозволяє значно скоротити товарно-матеріальні запаси, прискорити оборотність капіталу, знизити логістичні витрати, забезпечити найбільш повне задоволення споживачів в якості товарів і супутнього сервісу.

Внутрішня інтеграція припускає розгляд логістики не як сукупності функціональних видів діяльності, а як єдиної інтегрованої функції. Внутрішня інтеграція підприємства оптової торгівлі означає забезпечення взаємозв'язку логістики постачання і розподільчої логістики, які здійснюються у формі єдиної наскрізної функції, що реалізує функціональний логістичний цикл оптового підприємства.

Таким чином, лише після впровадження інтегрованого логістичного управління на підприємстві оптової торгівлі, результатом якого буде повна інтеграція бізнес-процесів, необхідно розробити конкурентні стратегії, реалізація яких у значній мірі залежить від логістичної діяльності, яка, своєю чергою, може розглядатись як одна з головних компетентостей.

На рис. 5 наведено види стратегій, які ґрунтуються на інтегрованому логістичному підході як основний конкурентний перевазі і, на нашу думку, здатні підвищити конкурентоспроможність підприємств оптової торгівлі в нестабільних економічних умовах.

Горизонтальна інтеграція можлива у випадку прагнення підприємства оптової торгівлі до розширення масштабів своєї діяльності за рахунок об'єднання його зусиль з основними конкурентами та установами суміжних галузей (рис. 6).

Основною метою *стратегії вертикальної інтеграції* є створення стратегічних союзів (або поглинань), що орієнтовані на взаємовигідні відносини на основі високого ступеня кооперації.

Стратегічне партнерство підприємства оптової торгівлі з:

- товаровиробником (зворотна вертикальна інтеграція);
- підприємствами роздрібною торгівлі (пряма вертикальна інтеграція);
- товаровиробником та підприємством роздрібною торгівлі (цілкова вертикальна інтеграція).

Стратегічні союзи передбачають довгострокові зобов'язання сторін, які гарантують майбутні замовлення і поставки. Ця стабільність дає змогу підприємствам інвестувати кошти в удосконалення своїх операцій [10], у даному випадку – логістичних (транспортування, складування).

Підприємства оптової торгівлі з повним циклом обслуговування представляють інтерес для товаровиробників у зв'язку з розвинутою логістичною інфраструктурою, наявністю широкої партнерської мережі. В умовах сучасних тен-

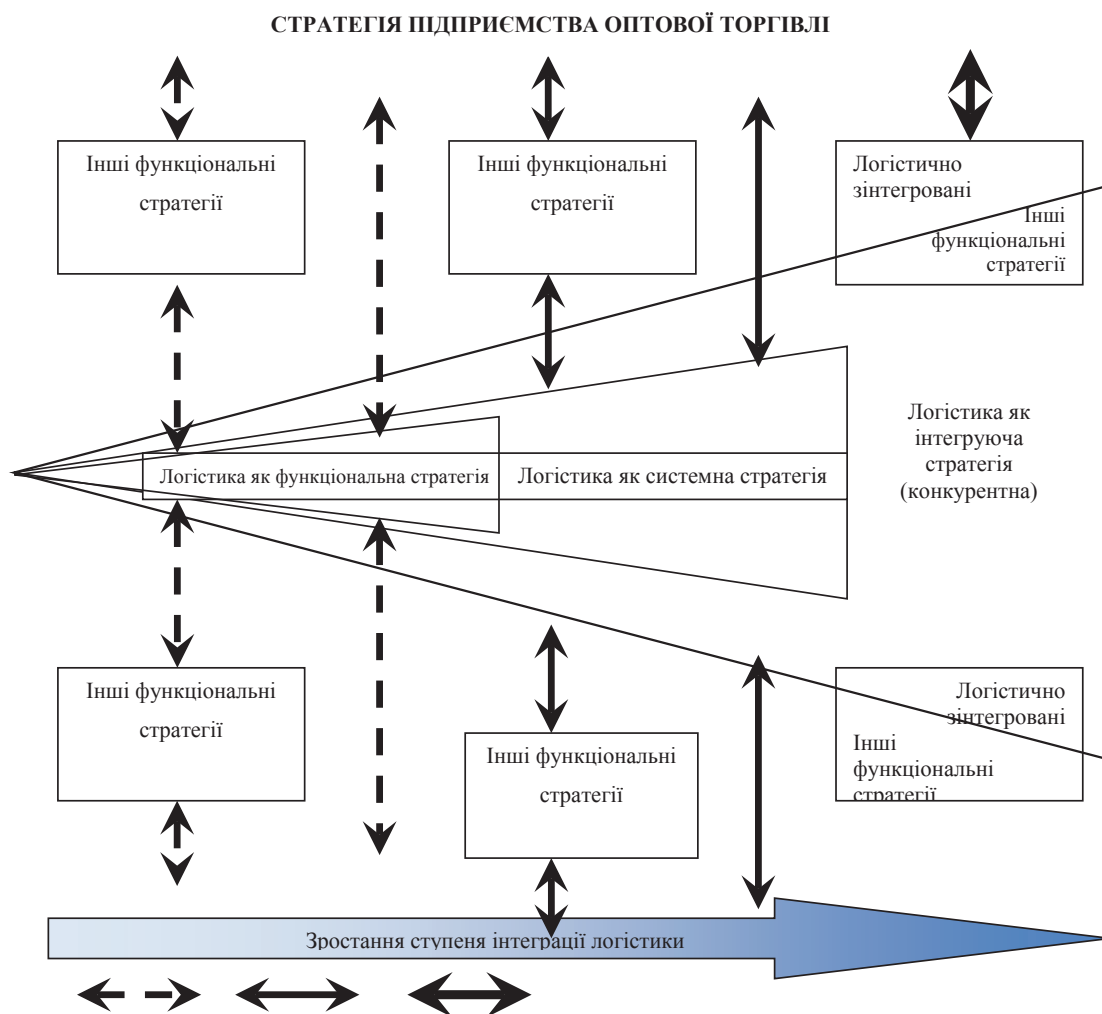


Рис. 4. Ступінь інтеграції логістичної діяльності на підприємстві оптової торгівлі

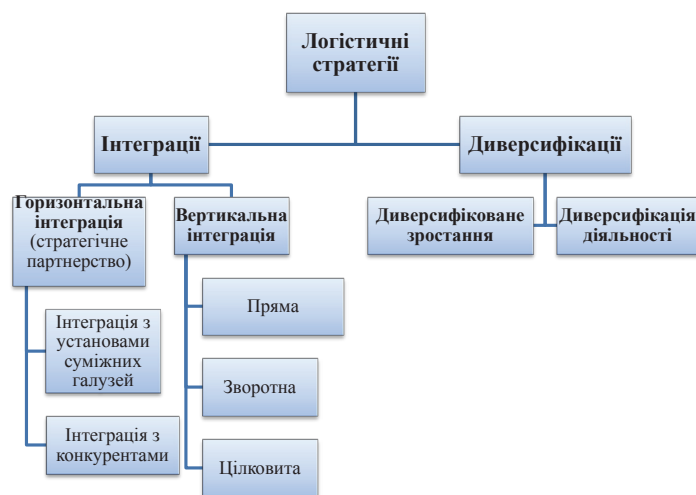


Рис. 5. Логістичні стратегії підприємства оптової торгівлі

Джерело: розроблено автором на основі [7–9]



Рис. 6. Схема інтеграції підприємства оптової торгівлі з установами суміжних галузей

денцій скорочення кількості посередників у ланцюгах поставок товаровиробники обирають стратегічних партнерів, від яких очікують активного розвитку системи збуту, що відповідає їх вимогам, зі своєї сторони, забезпечуючи довгостроковий характер співробітництва та високі темпи росту бізнесу підприємства оптової торгівлі.

Перевагами підприємства оптової торгівлі для створення стратегічного партнерства є широке географічне покриття, що забезпечується наявністю складського комплексу та надання на його базі послуг по вантажообробці (пакування, маркування) [3]. За даними Держкомстату, у 2014 р. для забезпечення своєї діяльності 2,3 тис. оптових підприємств утримували 5 млн. м² власної складської площі, 71% якої припадало на закриті склади [3], велика частина з яких не використовується або здається в оренду, тому їх наявність може бути значною конкурентною перевагою, з урахуванням якої варто обирати стратегічний напрям розвитку підприємства оптової торгівлі.

Розглядаючи проблеми діяльності підприємств оптової торгівлі, варто звернути увагу на стримуючі фактори їх розвитку, що характеризуються:

- низькою спеціалізацією (за товарним асортиментом, функціональним спрямуванням, за набором послуг);
- недостатнім рівнем відповідності послуг підприємств оптової торгівлі вимогам основних клієнтів;
- недостатнім рівнем інформаційного забезпечення клієнтів ринку;

- слабкою участю у формуванні іміджу вітчизняних товаровиробників на ринку [11].

Стратегія диверсифікованого зростання може врахувати всі вищенаведені фактори за рахунок освоєння підприємством оптової торгівлі певних видів послуг, пов'язаних із супроводом, обробкою, просуванням та забезпеченням наявності товарів у роздрібних торговельних підприємствах. Найпоширенішими напрямками, яким варто приділити увагу, можуть бути:

- непряма рекламна діяльність (BTL), що включає заходи по стимулюванню збуту, організацію виставок, ярмарків;
- реінжиніринг складських процесів (організація пакувальної або фасувальної лінії) [7];
- надання додаткових послуг або бонусів у сфері транспортування (безкоштовна доставка, доставка «день-у-день», доставка на вихідних, повний цикл відстеження вантажів).

Перевагами, що мають підприємства оптової торгівлі і які можуть стати позитивними чинниками вибору вищевказаної стратегії, є знання ринку та достатньо широка збутова мережа.

На сучасному етапі господарювання, на нашу думку, підприємству оптової торгівлі варто розвивати таку функціональну область діяльності, як логістика, так як можливість надання повного спектру логістичних послуг може стати вагомою конкурентною перевагою на ринку.

Наступна запропонована стратегія диверсифікації діяльності передбачає поєднання виконання оптових функцій із наданням послуг логістичного провайдер, що є моделлю ринку розвинених країн, де підприємство оптової торгівлі – у першу чергу логістичне підприємство. У залежності від розвитку логістичної інфраструктури і величини мережі розподілу підприємство визначає спектр послуг, які може надавати як логістичний провайдер: складування, транспортна експедиція, митне оформлення вантажів, внутрішні і міжнародні перевезення, управління запасами.

Висновки. У сучасних умовах господарювання підприємствам оптової торгівлі варто приділити увагу активізації ролі логістики та підвищенню гнучкості підприємства за рахунок розробки чи коригування існуючих логістичних стратегій.

Більш тісне узгодження логістики зі стратегічними цілями на корпоративному рівні надасть підприємствам оптової торгівлі значні переваги перед конкурентами, а здійснення внутрішніх інтеграційних процесів дозволить впровадити логістичні стратегії, які певною мірою можуть виступати конкурентними стратегіями підприємства.

Запропоновані у статті логістичні стратегії не є відокремленими одна від одної, можливе застосування підприємствами оптової торгівлі їх комбінування в залежності від впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, розвитку логістичної інфраструктури, існуючих можливостей для розвитку та особливостей ринку.

Література:

1. Ільченко Н.Б. Тенденції розвитку підприємств оптової торгівлі в Україні / Н.Б. Ільченко // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 2/3. – С. 132–135.
2. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.

3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Ильченко Н.Б. Особливості формування логістичної стратегії та управління бізнес-процесами на підприємстві оптової торгівлі / Н.Б. Ильченко, М.В. Хомчук // Корпоративне управління: процеси, стратегії, технології : [кол. монографія] / За заг. ред. К.С. Шапошникова [та ін.]. – Херсон : Гельветика, 2015. – 536 с.
5. Вавилов В. Стратегии, которые помогают выйти из кризиса победителем: опыт зарубежных компаний / В. Вавилов // Генеральный директор. – 2011. – № 7. – С. 62–66.
6. Крикавський Є. Логістичне управління : [підручник] / Є. Крикавський. – Львів : Львівська політехніка, 2005. – 684 с.
7. Сверчков П.А. Влияние стратегии развития оптовой компании на ее логистическую инфраструктуру / А.П. Сверчков // Логистика сегодня. – 2013. – № 5. – С. 258–267.
8. Стасык М. Как вдохнуть жизнь в украинскую дистрибуцию? / М. Стасык [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.trademaster.ua/articles/1754>.
9. Данніков О.В. Аргументи на користь «жорсткої» вертикальної інтеграції / О.В. Данніков, І.М. Івасько // Стратегія економічного розвитку України. – 2015. – № 36. – С. 83–92.
10. Поплавська Ж.В. Переваги та критерії інтеграції функцій логістики / Ж.В. Поплавська, А.С. Полянська // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2010. – № 690. – С. 120–127.
11. Богославець Г.М. Проблеми та перспективи розвитку підприємств оптової торгівлі / Г.М. Богославець, О.М. Трубей // Науковий вісник ХДУ. – 2014. – № 5. – Ч. 2. – С. 28–32.
12. Ilchenko N. Development strategy for logistic operator in the context of globalization/ N. Ilchenko //Contemporary conditions and trends in enterprise management: strategies, mechanisms processes. Cracow University of Economics. – 2015. – P. 45–53.

Хомчук М.В. Особенности формирования логистических стратегий предприятия оптовой торговли

Аннотация. В статье исследованы основные проблемы развития предприятий оптовой торговли на внутреннем рынке Украины. Предложенные логистические стратегии могут приобретать признаки конкурентной стратегии и являются средством повышения конкурентоспособности оптового звена.

Ключевые слова: логистические стратегии, логистическая интеграция, диверсификация деятельности, предприятие оптовой торговли.

Khomchuk M.V. Features of formation in logistic strategies in wholesale trade enterprises

Summary. In the article there are investigated the basic problems of the development of the wholesale trade enterprises in the domestic market of Ukraine. Proposed logistics strategy can acquire features of competitive strategy and is a means of improving the competitiveness of the wholesale sector.

Keywords: logistics strategy, logistics integration, diversification of activities, a wholesale company.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Огданський К.М.,

к.е.н., доцент,

декан факультету менеджменту,

Дніпропетровський регіональний інститут державного управління

Національної академії державного управління

ШЛЯХИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ

Анотація. У статі проведено аналіз наукових тлумачень соціальної складової суспільного розвитку. Визначено певні протиріччя в процесі формування якісного інструментарію. Приділено увагу дефініціям «розвиток» та «зростання». Під час розробки якісних інструментів для регулювання суспільного розвитку ми повинні мати чітке структурування його елементів із визначенням основних напрямів застосування, враховуючи соціальну складову суспільного розвитку.

Ключові слова: зростання, розвиток, регулювання, суспільний розвиток, соціальний розвиток, динаміка.

Постановка проблеми. Економічний простір поєднує не лише суто господарські процеси, а й ті, що пов'язані з людиною, з її потребами в усьому їх спектрі, умовами життя й відтворення праце- і життєздатності. За тою логікою, яка визначала всі параметри життєстрою, соціальні аспекти підпорядковувалися економічним детермінантам. Природно, що за умови розгляду цього аспекту в історичному контексті їй не віднайти заперечень. Той стан економіки, який країна отримала після революційних подій та Громадянської війни, а також після закінчення Великої Вітчизняної війни, безумовно, не дозволяв надати перевагу соціальним мотивам. Але ж людина і тільки людина є системоутворювальною одиницею, тому закономірним явищем сучасності є переосмислення пріоритетів на користь соціальної підсистеми. Якщо зупинитися на економічній та соціальній складових конструкції економічної системи, то вся різниця між ними полягатиме у площині міри співвідношення між ними в суспільному житті. При цьому ми не припустимося великої помилки щодо нібито зникнення з

розгляду екологічної складової. Вона, на наше тверде переконання, входить у відповідних пропорціях трансцендентно як в економічну, так і в соціальну підсистеми. У такій інтерпретації економічна система потерпає від цілеспрямованих змін у тенденціях економізації та соціалізації і різношвидкісно рухається в напрямку нової системної якості. Власне, на межі XX–XXI ст. більш-менш рельєфно почав вибудовуватися каркас методологічної конструкції «економіка в людині», межі якої закладені ще засновником наукової граматики Протагором [5, с. 375].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Якщо загалом порівняти міру розробленості теорії економічного і соціального зростання, то щодо останнього можна констатувати недостатню увагу і навіть науково-теоретичне упущення. Цьому стану, безперечно, можна знайти аргументи. Дійсно, соціальна сфера, поняття про яку сформувалося в часи централізованого планового управління, розглядалася крізь призму економіки матеріального виробництва й сприймалася як невикористана сфера. Оскільки за такого підходу вона включалася в споживчо-витратну групу об'єктів планування та звітності, то, звичайно, на макрорівні тлумачилася досить звужено, більше того, їй приділялася майже другорядна увага. Загальні питання теорії та методології динамічних процесів визначального характеру були обгрунтовані знаними вченими-економістами, а саме К. Марксом, К. Жюгларом, В. Девенсоном, Дж.Б. Кларком, Р. Харродом, Дж.М. Кейнсом, Е. Хансеном, Е. Домаром, Й. Шумпетером та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зміни в суспільстві відбуваються внаслідок певно спрямованих і достатньою мірою обгрунтованих дій людей.

Таблиця 1

Чинники, які впливають на соціальну динаміку

Кількісні		Якісні	
Охоплення дітей дошкільними закладами	z_1	Питома вага витрат на харчування в загальних витратах сімей, %	j_1
Кількість учнів на одного вчителя	z_2	Співвідношення між соціальними допомогами й іншими одержаними поточними трансфертами та заробітною платою	j_2
Питома вага видатків на освіту зведеного бюджету у ВВП	z	Співвідношення між ЦРС і СМЗ	j_3
Кількість студентів на 10 000 осіб населення	z_4	Співвідношення між середньомісячною пенсією і СМЗ	j_4
Кількість населення на 1 ВНЗ	z_5	Середньодушкове споживання продуктів харчування	j_5
Вартість основних засобів системи охорони здоров'я на особу медичного персоналу, грн.	z_6	Житловий фонд з розрахунку на 1 жителя, кв. м	j_6
Видатки зведеного бюджету на охорону здоров'я з розрахунку на 1 особу	z_7	Питома вага оплати праці в доходах населення	j_7
Співвідношення між середнім медичним персоналом і лікарями	z_8	Питома вага продукції тваринного походження у структурі харчування	j_8

У широкому і більш конкретному розумінні вони постають як односпрямовані соціальні дії, які можна виокремити зі всього їх спектру. Це взаємодія як людей, так і явищ, які змінюють відносини між собою і є цементуючими складовими людських спільнот. Потрібно зробити наголос і на тому, що взаємодія здійснюється під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників щодо окремих суб'єктів економіки і їх поєднань. Але головне при цьому те, що суб'єктна взаємодія має стійкий і тривалий у часі порядок. Саме останнє дає методологічну можливість установлення чинників, які реально впливають на соціальні процеси, із достатньо великої їх сукупності. Виокремлені експертами й узагальнені нами за статистичними критеріями чинникові набори соціальної динаміки за напрямками зростання і розвитку репрезентовано у табл. 1.

Виклад основного матеріалу дослідження. Масив фактичних статистичних показників, за даними 2001–2012 рр., щодо стану зі зростанням і розвитком соціального характеру

наведено в табл. 2. За даними наших розрахунків, перший узагальнений фактор соціального зростання Z_1 пояснює 78,83% загальної дисперсії, фактор Z_2 – 13,46%. Інші фактори мають надзвичайно низький відсоток від загальної дисперсії, і ними можна знехтувати. Щодо соціального розвитку, то, за нашими даними, фактор j_1 пояснює 57,49% загальної дисперсії, фактор j_2 – 23,87% і фактор j_3 – 9,66%. У результаті уточнення сили факторних поєднань за критерієм Кайзера доведено, що для соціального зростання треба виділити два узагальнених фактори – Z_1 і Z_2 (їх власне значення більше ніж 1), а для соціального розвитку – J_1 і J_2 . Інші фактори не підпадають під критерій Кайзера.

Як відомо, Р. Кеттель у процесі пошуку запропонував найбільш впливові фактори знаходити у репрезентованих графічно властивих значень такі місця, в яких їх зменшення зліва направо максимально сповільнюється. Якщо врахувати той факт, що критерій Кайзера зберігає в більшості випадків

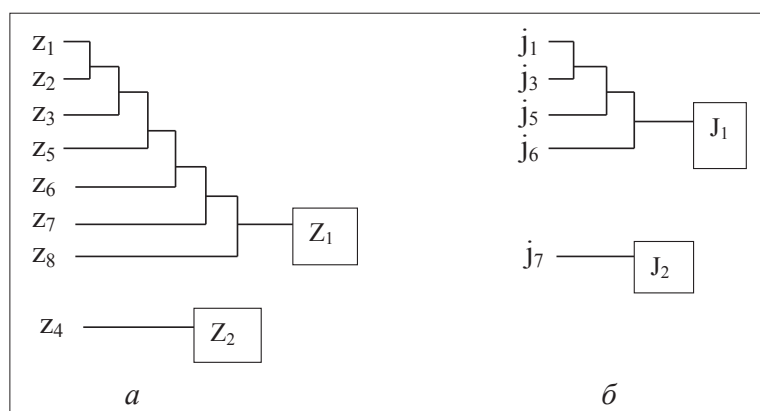


Рис. 1. Дендрограми кореляційних взаємозв'язків процесів зростання (а) і розвитку (б) соціальної динаміки

Таблиця 2

Фактичні дані складових соціальної динаміки у 2001–2012 рр.

Позначення	Рік											
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Фактичні показники												
Соціальне зростання												
z_1	39	48	49	50	51	53	54	54	53	53	55	59
z_2	11,6	11,3	11,0	10,5	9,9	9,5	9,1	8,8	8,6	8,3	8,4	8,3
z_3	5,1	5,4	5,7	5,3	6,1	6,2	6,2	6,4	7,3	7,4	6,6	7,2
z_4	259	274,2	288,7	299,2	309,7	315,1	313,5	312,5	302,5	299,2	277,9	268,2
z_5	49339	48144	47175	48965	49317	50652	51327	52327	53426	53630	53901	55407
z_6	64791,0	66194,7	68207,8	70316,8	74477,8	76163,0	79275,7	85263,5	86690,8	90140,2	91717,0	94731,0
z_7	3,0	3,3	3,6	3,5	3,5	3,6	3,7	3,5	4,0	4,1	3,8	4,2
z_8	2,35	2,35	2,35	2,34	2,21	2,19	2,19	2,09	2,08	2,08	2,05	2,03
Соціальний розвиток												
j_1	62,6	62,8	59,8	58,7	57,8	54,2	52,3	49,7	51,7	51,6	53,3	52,2
j_2	0,84	0,85	0,82	0,89	0,94	0,90	0,82	0,87	1,00	0,94	0,89	0,89
j_3	2,57	2,40	2,39	2,36	2,38	2,32	2,41	2,46	2,48	2,59	2,80	2,78
j_4	0,39	0,36	0,39	0,54	0,50	0,46	0,57	0,52	0,54	0,51	0,48	0,49
j_5	715,0	758,4	751,7	766,3	771,7	785,8	771,8	784,5	785,7	785,3	818,1	829,3
j_6	21,0	21,3	21,6	21,8	22,0	22,2	22,5	22,8	23,0	23,3	23,5	23,7
j_7	40,8	42,8	44,9	45,2	46	48,4	50,6	49,4	47,9	47,9	41,8	42,2
j_8	13,0	14,4	13,7	14,1	14,0	14,5	15,1	15,3	15,1	15,2	14,4	15,0

багато факторів, а критерій «кам'яного зсуву» – надто мало, то в нашому дослідженні маємо повний збіг. Ми пояснюємо цей збіг фактом використання в дослідженні первісно невеликої кількості змінних параметрів, а саме 8.

Для відображення взаємних зв'язків між об'єктами із визначеної їх кількості нами було побудовано ієрархічні дендрограми, або факторні структури (рис. 1).

Для управління процесами змін складових факторів Z_1 і Z_2 та J_1 і J_2 їх необхідно правильно інтерпретувати. Є всі підстави ідентифікувати поєднання Z_1 ($z_1, z_2, z_3, z_5, z_6, z_7, z_8$) у першому наближенні зі спрямованістю функціонування соціальної сфери господарського комплексу. Але до соціальної сфери відносять не тільки сферу послуг (освіту й охорону здоров'я), а й соціальне забезпечення (культуру, фізичну культуру, громадське харчування, комунальне обслуговування, пасажирський транспорт, зв'язок). Безперечно, процес входження людини в суспільство як дієздатного суб'єкта забезпечується сукупністю соціальних інститутів та інституцій. Зрозуміло, що суспільний супровід людини у становленні її як особистості з метою реалізації певних соціальних ролей і набуття бажаних соціальних статусів у різні часові проміжки життєвого циклу визначається станом матеріально-технічної бази інституцій та їх потенціалом щодо охоплення індивідів і включення їх у процеси соціальної адаптації та інтеріозації. Мова йде передусім про освіту й охорону здоров'я, які формують конгломерат функцій із первинної соціалізації людини. Нагромадження інтелектуальних і психофізіологічних здатностей людини є підґрунтям формування людського потенціалу індивіда.

Звичайно, за показниковим наповненням ($z_1, z_2, z_3, z_5, z_6, z_7, z_8$) фактор Z_1 безпосередньо не корелює із вищенаведеною його інтерпретацією. Однак логічна близькість між ними є цілком очевидною. Більше того, їх поєднує, по суті, однопорядкова методологічна платформа. Постає питання щодо виокремлення фактору Z_2 з його ототожненням з показником z_4 (кількість студентів на 10 000 осіб населення). На нашу думку, українське суспільство з набуттям незалежності рухається до стану, в якому людський потенціал усе більшою мірою починає сприйматися якщо й не основною, то досить вагомою цінністю. Із позиції формування потенцій у людини до самозабезпечення й недопущення визначально низького соціального статусу особливе значення має вища освіта або, більш конкретно, частка працюючого населення з вищою освітою. Масштабні економічні зміни, що мають місце в розвинених країнах світової спільноти, характеризуються зміц-

ненням уже практично сформованого постіндустріального суспільства. У контексті цієї констатації в оцінці змін, які відбулися і будуть відбуватись у комплексі забезпечення первинної соціалізації людини, слід виходити з міри наближення структури освітнього потенціалу України до постіндустріальних вимог. Таке розуміння особливостей сучасного процесу формування людського потенціалу дає логічні підстави до тлумачення фактору Z_2 як характеристики зближення освітнього потенціалу працюючого населення із прийнятним щодо самозабезпечення добробуту.

Якщо керуватися результатами визначення складових фактору J_1 , то до нього увійшли j_1 (питома вага витрат на харчування у витратах сімей), j_3 (співвідношення між ціною робочої сили і середньомісячною заробітною платою) та j_5 (середньодушове споживання продуктів харчування) і j_6 (житловий фонд з розрахунку на одного жителя).

З погляду логіки процесу життєдіяльності сформоване поєднання локальних характеристик обґрунтоване в класичній соціально-економічній літературі як «здатність бюджету працюючої людини задовольняти свої вітальні потреби», тобто потреби підтримання самого життя. На біологічному рівні з ними ідентифікують саме потреби людини в їжі, воді, повітрі, світлі, кліматі, режимі, самозбереженні. Щодо соціального рівня, то на ньому задовольняються потреби в сім'ї, житлі, одязі. Вітальні потреби людей як умова їх життєдіяльності задовольняються не безпосередньо, а через виробництво та суспільну організацію праці і завдяки йому. Принаймні ця передумова визначає необхідність формування між людьми зв'язків свідомо-вольового характеру. Безумовно, між необхідністю задоволення вітальних потреб населення і свідомо-вольовою поведінкою існують суперечності на рівні індивідуумів і спільноти.

Суспільна практика підтвердила, що подібні суперечності вирішуються через управлінські відносини між суб'єктом управління і об'єктом, який реалізує сформульовані ним цілі. Більше того, гетерогенна інтегрованість зберігає сенс стосовно нагромадження системних якостей за умови свідомої діяльності суб'єкта. Репрезентоване сходження в осмисленні сутності фактору J_1 (j_1, j_3, j_5, j_6) дає змогу стверджувати про обґрунтованість його інтерпретації.

Спробуємо конкретизувати фактор J_2 з його локальним наповненням окремим параметром j_7 (питома вага оплати праці в доходах населення). Справа в тому, що оплата праці не є єдиним джерелом доходів домогосподарств. Доходи сімей, окрім

Таблиця 3
Стандартизовані показники і еталони, відтворюючі процес зростання соціальної динаміки в 2001–2012 рр.

Позначення	Рік												Еталон
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Фактор Z_1													
z_1	0,538	0,662	0,676	0,690	0,703	0,731	0,745	0,745	0,731	0,731	0,759	0,814	72,5
z_2	0,644	0,628	0,611	0,583	0,550	0,528	0,506	0,489	0,478	0,461	0,467	0,461	18,0
z_3	0,51	0,54	0,57	0,53	0,61	0,62	0,62	0,64	0,73	0,74	0,66	0,72	10,0
z_5	0,658	0,642	0,629	0,653	0,658	0,675	0,684	0,698	0,712	0,715	0,719	0,739	75000
z_6	0,342	0,349	0,360	0,371	0,393	0,402	0,418	0,450	0,458	0,476	0,484	0,500	189462
z_7	0,231	0,254	0,277	0,269	0,269	0,277	0,285	0,269	0,308	0,315	0,292	0,323	13,0
z_8	0,588	0,588	0,588	0,585	0,553	0,548	0,548	0,523	0,520	0,520	0,513	0,508	4,0
Фактор Z_2													
z_4	0,952	0,989	0,949	0,928	0,988	0,969	0,964	0,984	0,819	0,999	0,989	0,963	104,0

заробітної плати, формують надходження від власної виробничої діяльності, доходи від власності, а також соціальні трансферти. Проте заробітна плата найманих працівників превалює у структурі доходів, тому найбільшою мірою виконує функцію відтворення робочої сили.

У зв'язку з цією констатацією доведення матеріального забезпечення заробітної плати до обґрунтованих розмірів, який забезпечуватиме більш повне відновлення здатності до праці із забезпеченням не лише вітальних потреб, можна ідентифікувати з «перспективами нарощування людського капіталу».

Наведені тлумачення факторних поєднань дають методологічну можливість, з одного боку, обґрунтовувати їх сутнісні характеристики, а з іншого – моделювати стани і трансформації складових у межах окремого фактору. За такого розуміння аналітичного потенціалу факторних поєднань соціальних характеристик майбутнє ґрунтується на характеристиках нинішнього стану і стає передбачуваним. Результати встановлення міри наближення реально складених показників до еталонів у межах факторів процесу соціального зростання подано в табл. 3.

Для відображення результативності регуляторних дій інституцій держави із забезпечення потреб споживачів у соціальних послугах через зміни пофакторних характеристик $Z_1, Z_2, Z_3, Z_5, Z_6, Z_7, Z_8$ нами було наведено результати розрахунків їх стандартизованих показників на рис. 2 з виокремленням характеру розміщення в зонах керованості.

Згідно з даними рис. 1, бюджетна політика впродовж 2001–2012 рр. практично не змінювалася на краще, якщо керуватися

реаліями бюджетних видатків на охорону здоров'я (Z_7). Підставою до подібного висновку слугує розташування характеристики (Z_7) за даними 2001–2012 рр. у зоні некерованих змін (від 0 до 0,25) та в пороговій із нею зоні фрагментарного втручання в процеси змін (від 0,251 до 0,500).

Наведена констатація також підтверджується тим, що вартість основних засобів системи охорони здоров'я на одну особу медичного персоналу (Z_6) та співвідношення між середнім медичним персоналом і лікарями (Z_8) за керованістю перебували в зоні фрагментарного втручання в процеси їх змін (від 0,251 до 0,500). Акцентуючи увагу саме на цьому сегменті соціальної політики, ми прагнули показати, що трансформаційні процеси в ньому мало пов'язані з логікою розбудови соціально зорієнтованої держави.

І, нарешті, ще одна реальність – утрата керованості змін такого показника, як кількість учнів на одного вчителя. Мова йде в основному про відхід від сформованих нормативів і характеристик для сільської місцевості. Ми вважаємо, що в цій характеристиці теж виявляється параметр здоров'я, оскільки в разі зменшення кількості учнів на одного учителя до критичної межі з'являється вимога концентрації об'єкта навчання на іншій території від місць проживання учнів. Щодо слабо структурованого фактору Z_2 , то абсолютні значення і динаміка стандартизованого показника Z_4 , що відображає його зміст, на перший погляд, не викликають будь-яких зауважень. Площиною його змін є зона їх інтегративного керованого забезпечення (від 0,751 до 1,000). Звичайно, ми не виключаємо отримання вищої освіти знач-

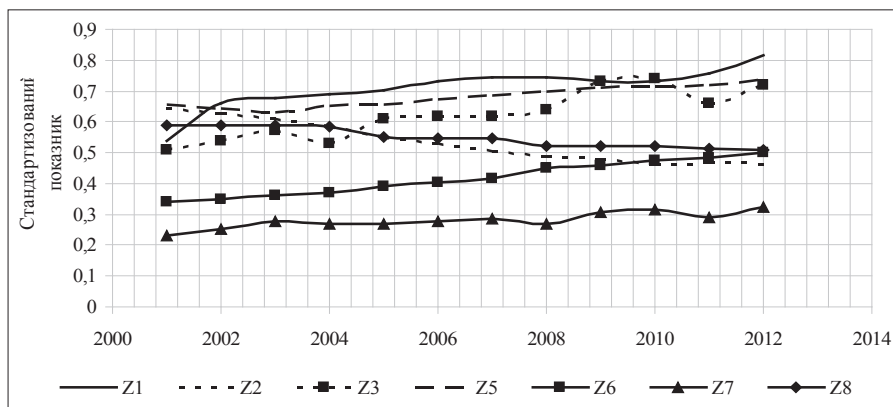


Рис. 2. Динаміка стандартизованих показників факторного блоку Z_1

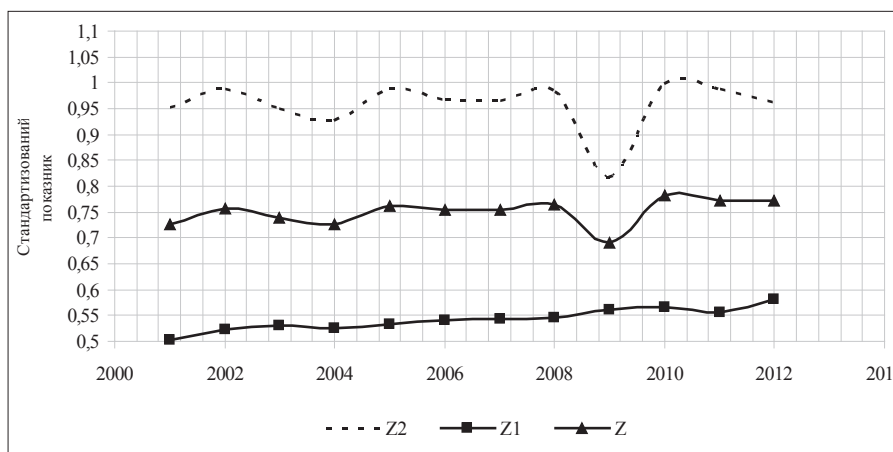


Рис. 3. Динаміка стандартизованого показника соціального зростання Z і факторних блоків Z_1 і Z_2 , що його забезпечують

ною частиною населення не зовсім прийнятною якості, але це нівелює оптимістичні перспективи.

Життя, реальна практика і сучасні виклики, що формуються в процесі трансформаційних перетворень на національних теренах, спонукають у контексті досягнення соціального зростання в перспективі не просто забезпечувати кількісне нарощування осіб із вищою освітою, а вести активний пошук такої платформи знаннєвого наповнення, який би сприяв принциповому оновленню добробутних позицій українського народу.

На рис. 3 подано тенденції змін абсолютних значень стандартизованих факторних поєднань Z_1 і Z_2 та їх вплив на загальну характеристику соціального зростання Z .

З рис. 3 випливає, що найбільш значущий фактор Z_1 негативно впливав на соціальне зростання Z , а фактор Z_2 – позитивно. Як наслідок, результат соціального зростання формувався в основному на базі безсистемного забезпечення управлінських впливів. Особливо значущим при цьому є сила впливу факторів Z_1 і Z_2 . Згідно з нагромадженою дисперсією вплив фактора Z_1 на соціальне зростання Z майже у шість разів сильніший від дії фактора Z_2 . Під час здійснення перерахунку показника соціального зростання Z за станом на кінець 2012 р. з урахуванням вагових характеристик впливу факторів Z_1 і Z_2 отримаємо суттєво відмінні його значення.

Вочевидь, що за такої аналітики впливу факторних блоків Z_1 і Z_2 на соціальне зростання Z вони розміщуються в реальній площині і змінюють оптимістичне сприйняття змін на песимістичне. Йдеться про зміни в наданні соціальних послуг, які пов'язуються з проникненням у соціальну сферу суспільного життя ринкових цінностей і зменшенні інтенсивності і масштабів участі держави в соціальному прогресуванні.

Отримання вищої освіти на вартісних засадах без гарантій забезпечення робочим місцем нівелює її потенційну джерельну базу самозабезпечення в перспективі. Дозволимо собі стверджувати, що саме про такі негативи свідчить факт розташування фактор Z_2 у центрі зони некерованих змін (від 0 до 0,25).

Щодо фактора Z_1 , то він за силою впливу на результат соціального зростання Z практично не змінив свою позицію відносно визначеної (рис. 3). Формулюючи дану гіпотезу, навіть не керуючись результатами розрахунків, ми вважаємо, що факторний блок Z_1 ($z_1, z_2, z_3, z_5, z_6, z_7, z_8$) відображає всі негаразди ринкового реформування і водночас висвітлює всю картину формування і реалізації соціальної політики незалежної України. Ми вже звикли до того, що ринок не тільки зруйнував, а й продовжує руйнувати нагромаджений за радянських часів соціальний капітал економіки.

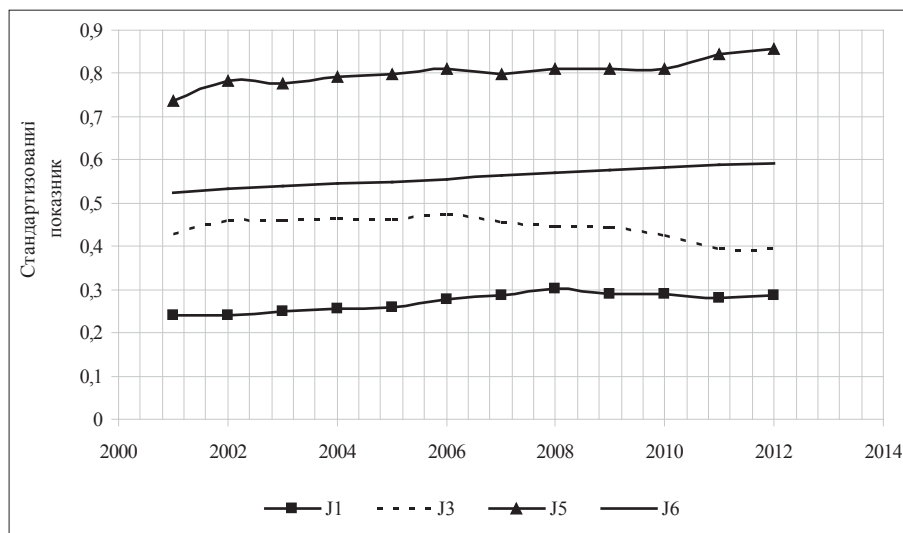


Рис. 4. Динаміка стандартизованих показників факторного блоку J_1

Таблиця 4

Стандартизовані показники й еталони, що відображають процес розвитку соціальної динаміки в 2001–2012 рр.

Соціальний розвиток													
Фактор J_1													
Позначення	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Еталон
j_1	0,240	0,239	0,251	0,256	0,260	0,277	0,287	0,302	0,290	0,291	0,281	0,287	15,0
j_3	0,428	0,458	0,460	0,466	0,462	0,474	0,456	0,447	0,444	0,425	0,393	0,396	1,1
j_5	0,738	0,783	0,776	0,791	0,797	0,812	0,797	0,810	0,811	0,811	0,845	0,856	968,3
j_6	0,525	0,533	0,540	0,545	0,550	0,555	0,563	0,570	0,575	0,583	0,588	0,593	40,0
Фактор J_2													
j_7	0,628	0,658	0,691	0,695	0,708	0,745	0,778	0,760	0,737	0,737	0,643	0,649	65,0
Відокремлені локальні показники													
j_2	0,595	0,588	0,610	0,562	0,532	0,556	0,610	0,575	0,500	0,532	0,562	0,562	0,50
j_4	0,600	0,554	0,600	0,831	0,769	0,708	0,877	0,800	0,831	0,785	0,738	0,754	0,65
j_8	0,236	0,262	0,249	0,256	0,255	0,264	0,275	0,278	0,275	0,276	0,262	0,273	55,0

Держава має допомагати ринку, але, безумовно, не в такому процесі. Факти абстрагування від домінантності соціального зростання в системі економічних перетворень свідчать про реальний стан із його скерованістю в русло соціалізаційних процесів. За нашими даними, соціальне зростання знаходиться практично в зоні надзвичайно слабкого фрагментарного втручання в процеси його змін (не виходить за межі 0,294).

Принципово по-іншому сприймаються результати управління рішень соціальним розвитком. Згідно з розрахунками, згрупованими в табл. 4, пофакторний вплив на загальний рівень соціального розвитку суттєво різнився від соціального зростання.

Найбільш впливовий фактор J_1 (57,49 %) формується під впливом його локальних показників j_1 (питома вага витрат на харчування у витратах сімей), j_3 (співвідношення між ЦРС і СМЗ), j_5 (середньодушове споживання продуктів харчування) та j_6 (житловий фонд із розрахунку на одного жителя).

Згідно з даними рис. 4, фактор J_1 , який ідентифіковано зі «здатністю бюджету працюючої людини задовольнити свої вітальні потреби», відчував позитивний тиск локального показника j_5 (середньодушове споживання продуктів харчування). В інституціональному просторі дії фактора J_1 поступово впродовж 2001–2012 рр. нарощувався вплив на нього локального індикатора j_6 (житловий фонд із розрахунку на одного жителя). Проте, підбиваючи підсумки реалій, масо рахуватися не з виокремленими абсолютними значеннями та динамікою стандартизованих локальних показників j_5 і j_6 , а розглядати їх як невід’ємну складову цілісної соціальної субстанції фактору J_1 з об’єктивно визначеними значеннями комунікативних складових у параметрах конституціонування соціальної держави. Мова йде про те, що масово споживають люди і які прошарки населення реально змінюють житлові умови.

На траєкторію утвердження соціальної зорієнтованості впливають також і суперечливі в цьому контексті зміни локальних показників j_1 (питома вага витрат на харчування у витратах сімей) та j_3 (співвідношення між ЦРС і СМЗ). Вони обидва за характером впливів на них управлінських рішень знаходяться у зоні фрагментарного втручання в процеси їх змін. Держава та її владні структури переходять від одного етапу деєкономізації суспільного розвитку до іншого без системної реконструкції соціальних функцій держави. Дивно, але соціальні функції держави модифікуються в принципово іншому. Вона все більше стає виразницею інтересів олігархів і великих роботодавців, опікуючись виключно змінами мінімальної заробітної плати, але аж ніяк не її абсолютним зростанням. Реалізація звуженого спектру купівельної спроможності найманих працівників через недоплати до вартості робочої сили, а отже, і перманентно високого рівня витрат на харчування, істотно деформує соціальний розвиток.

Із позиції основоположної вимоги невинного просування шляхом соціалізації і нарощування потенцій працюючого населення до забезпечення добробуту потребує уваги динаміка стандартизованих значень фактора J_1 , сформованого з локального показника j_7 (питома вага оплати праці в доходах населення). За нашими даними, виокремлюється факт такого становлення регуляторних інституцій держави до зміни частки оплати праці в доходах населення, який дозволяє стверджувати про набуття ними інтегративно-керованого характеру (зона від 0,751 до 1,000). Але крапки над «і» в позитивізації цього факту розставляє не абсолютне значення стандартизованого показ-

ника j_7 фактору J_1 , а прийнята метрологічна база ідентифікації. Частка зарплати у доходах населення зростає, але у відносному вимірі без встановлення прийнятного за мірками середнього достатку рівня доходу. Є всі підстави змінити методологічну конструкцію стандартизованого показника соціального розвитку J на більш складну з урахуванням вагового впливу факторів J_1 (57,49 %) і J_2 (23,87 %).

Висновки. Підсумовуючи зазначене, можна констатувати, що під час зміни методологічної платформи стандартизованого показника соціального розвитку J порівняно з попередніми даними перемістився в зону некерованих змін. До того ж результати соціального розвитку за локальними індикаторами стандартизованих показників поступаються результатам політики соціального зростання.

Сформований у соціальному просторі України дисонанс у результатах соціального зростання і розвитку не вписується в структурні параметри майбутніх ціннісних орієнтирів задоволення потреб людини. Про які постматеріальні потреби може йти мова в разі розвалу соціальної інфраструктури і недостатності джерельної бази щодо ресурсного наповнення сімейно-бюджетного потенціалу для альтернативних рішень за відсутності адекватних дій держави. Та, мабуть, найголовніше в порушеній проблемі – це соціальна динаміка. Згідно з нашими даними, зміни стандартизованого показника соціальної динаміки ZJ відбуваються за незначним відхиленням у зоні некерованих управлінських впливів, що дає можливість зробити висновок про абстрагування системи управління від домінантності соціального в трансформаційних перетвореннях. Також про це свідчить факт перебування траєкторії змін економічної динаміки SG у зоні фрагментарного управлінського втручання на відміну від хаотичного перебігу трансформаційних процесів у соціалізаційному контексті. Цим реаліям є пояснення, і не тільки суто ринкове щодо переформатування співвідношення між суспільними й індивідуальними цінностями. Це нерозуміння того, що соціальні відносини набагато складніші від економічних і не вписуються в просту формулу нарощування соціальних допомог і соціального забезпечення.

Література:

1. Боровиков В. STATISTICA. Статистический анализ и обработка данных в среде Windows / В.П. Боровиков, И.П. Боровиков. – М. : Филинь, 1997. – 608 с.
2. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти : наукове видання / А. Гальчинський. – К. : Либідь, 2006. – 312 с.
3. Державна служба статистики України : статистична інформація Електронний ресурс. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
4. Прангишвили И.В. Системный подход и общесистемные закономерности / И.В. Прангишвили. – М. : СИН-ТЕГ, 2000. – 528 с.
5. Протагор / Диоген Лаэртский. О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов : в 10 кн. ; пер. с древнегр. М.Л. Гаспарова ; 2-е изд. – М. : Мысль, 1986. – Кн. IX. – С. 348–350.
6. Удотова Л.Ф. Соціальна статистика : [підручник] / Л. Ф. Удотова. – К. : КНЕУ, 2002. – 376 с.
7. Жуковская В.М., Мучник И.Б. Факторный анализ в социально-экономических исследованиях / В.М. Жуковская, И.Б. Мучник. – М. : Статистика, 1976. – 151 с.
8. Kaiser H. F. Solution for the Communalities. A preliminary report / H. F. Kaiser // Research Report: Berkley. Univ. of California. – 1956. – № 5. – P. 65 – 89.
9. Parsons T. The Social System / T. Parsons. – London : Routledge, 1967. – 448 p.

Огданский К.Н. Пути государственного регулирования общественного развития Украины в контексте социальной составляющей

Аннотация. В статье проведен анализ научных подходов к социальной составляющей общественно-го развития. Выделены четкие противоречия процессе формирования качественного инструментария. Проанализированы такие категории, как «развитие» и «рост». Уделено отдельное внимание вопросу разработки качественных инструментов для регулирования процесса общественного развития.

Ключевые слова: рост, развитие, регулирование, общественное развитие, социальное развитие, динамика.

Ohdanskyi K.N. Ways of public regulation of public development of Ukraine in the context of social component

Summary. The author analyzes the scientific approaches to the social component of public development. The author identifies a clear contradiction during the formation of high-quality tools. The author analyzes in the study categories such as «development» and «growth». The author paid a special attention to the development of high-quality tools for the regulation of the process of public development.

Keywords: development, growth, regulation, social development, public development, the dynamics.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Александрова Г.М.,

к.е.н.,

доцент кафедри фінансів та банківської справи,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ДО ПИТАННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто структуру пенсійної системи. Визначено основні податкові пільги щодо оподаткування внесків від роботодавців та працівників, учасників недержавного пенсійного забезпечення. Розглянуто етапи надання послуг із метою оподаткування операцій із недержавного пенсійного забезпечення. Досліджено особливості оподаткування на основних етапах недержавного пенсійного забезпечення. Виявлено випадки оподаткування пенсійних внесків.

Ключові слова: пенсійна система, недержавне пенсійне забезпечення, недержавний пенсійний фонд, оподаткування, пенсійні схеми, податкові пільги, рівні пенсійних систем.

Постановка проблеми. На сьогодні оподаткування недержавних пенсійних фондів є досить важливим питанням. При здійсненні недержавного пенсійного забезпечення важливим кроком із боку держави є надання податкових пільг. Зміни в податкових законах були потрібні для створення в Україні сприятливого режиму оподаткування коштів, які нагромаджуються в системі недержавного пенсійного забезпечення. Багато українських підприємств віддали би перевагу українській фондовій біржі перед закордонною, але сьогодні на українському фондовому ринку немає достатніх внутрішніх ресурсів для того, щоб вони змогли ефективно розміщувати власні акції. Саме розвиток недержавного пенсійного забезпечення та недержавних пенсійних фондів сприяє розвитку національної економіки, зокрема ефективно впливає на позитивні зміни на ринку праці та капіталу.

Пенсійні фонди зацікавлені здійснювати довготермінові інвестиції для узгодження власних потоків внесків і виплат, що є головною особливістю їхньої діяльності. Пенсійні фонди є значними інвесторами, саме це допомагає розвивати ринок довготермінового запозичення коштів, що в умовах економічної кризи дає змогу захистити вітчизняний фондовий ринок [5, с. 6].

На нашу думку, актуальність обраної теми полягає в тому, що залучення до недержавних пенсійних фондів юридичних та фізичних осіб на даний час набуває вагомого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід відзначити, що велика кількість вітчизняних науковців займалися питанням оподаткування недержавних пенсійних фондів, серед них: Г.Д. Боднер, О. Васильченко, Д. Леонов, О. Сасенко.

Мета статті полягає у визначенні процесу оподаткування недержавних пенсійних фондів, розгляді механізму здійснення недержавного пенсійного забезпечення, аналізі законодавчої бази України у цій сфері, а також розробці рекомендацій щодо покращання ситуації на ринку недержавних пенсійних фондів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення», який набрав чинності з 1 січня 2004 р., окреслив засади формування та функціонування добровільного недержавного пенсійного забезпечення. Згідно з вищезгаданим законом, а також Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне забезпечення», система пенсійного забезпечення в Україні складається з трьох рівнів:

- перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (солідарна система), яка ґрунтується на засадах солідарності і субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду;

- другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка ґрунтується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій та одноразових виплат;

- третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, що ґрунтується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їхніх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень із метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, які передбачає законодавство про недержавне пенсійне забезпечення [4, с. 34].

Систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування становлять перший та другий рівні системи пенсійного забезпечення в Україні. А систему накопичувального пенсійного забезпечення становлять другий та третій рівні пенсійного забезпечення (рис. 1).

Третій рівень системи пенсійного забезпечення – система недержавного пенсійного забезпечення – гарантуватиме виплату додаткової пенсії за рахунок добровільних пенсійних вне-



Рис. 1. Структура пенсійної системи

Джерело: розроблено автором за даними [4]

сків громадян, роботодавців та їхніх об'єднань. Метою цього механізму є одержання громадянами додаткових до загального державного пенсійного страхування пенсійних виплат за рахунок відрахувань на недержавне пенсійне забезпечення, а також інвестиційного прибутку, нарахованого на них.

Багаторівнева система поєднує переваги солідарної і накопичувальної систем. Перша забезпечує соціальну стабільність у суспільстві, утілену в солідарності поколінь; друга дає можливість здійснювати персоналізоване накопичення коштів населення завдяки інвестиціям у різні активи, диверсифікувати ризики. Рівноправне співіснування двох систем допоможе збалансувати пенсійне забезпечення наших громадян. Солідарна система менш чутлива до економічних змін (інфляції, фондів та фінансові кризи), але на ній позначається демографічна ситуація в країні. На відміну від цього на накопичувальну систему не впливає зменшення працездатності населення, однак вона чутлива до економічних коливань.

Об'єктами державного нагляду виступають недержавні пенсійні фонди, які за типологічними ознаками можуть бути відкритими, корпоративними та професійними (табл. 1). Розглянемо сутнісні відмінності функціонування кожного виду недержавного пенсійного фонду більш детально:

1) відкритий – недержавний пенсійний фонд, засновником якого може бути будь-яка одна або кілька юридичних осіб (окрім установ, фінансованих із державного бюджету), а учасником – будь-яка фізична особа незалежно від місця і характеру її роботи;

2) корпоративний – недержавний пенсійний фонд, засновником якого може бути юридична особа – роботодавець і до якого можуть приєднуватися роботодавець-платник. Учасниками таких фондів можуть бути винятково фізичні особи, що перебувають у трудових відносинах із роботодавцями-засновниками і роботодавцями – платниками цього фонду;

3) професійний – недержавний пенсійний фонд, засновником якого можуть бути об'єднання юридичних осіб – роботодавців, об'єднання фізичних осіб, включаючи професійні союзи (об'єднання професійних союзів), або фізичні особи, пов'язані за родом професійної діяльності. Учасниками такого фонду можуть бути винятково фізичні особи, пов'язані за родом їхньої професійної діяльності, визначеної в статуті фонду [3, с. 17].

Особливість діяльності пенсійних фондів полягає в тому, що вони зацікавлені здійснювати довгострокові інвестиції, також вони є значними інвесторами, саме це дає змогу розвивати ринок довгострокового запозичення коштів [5, с. 14].

Особливостями пенсійних схем різних суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення є те, що надання послуг по недержавному пенсійному забезпеченню може здійснюватися

банківськими установами, страховими організаціями та недержавними пенсійними фондами різного типу. Спільною рисою є те, що надходження за пенсійними внесками не включаються до складу об'єкту оподаткування податком на прибуток фінансового посередника, який забезпечує функціонування відповідної схеми. Але визначальним фактором для існування та розвитку тих чи інших систем оподаткування операцій із недержавного пенсійного забезпечення є законодавчо встановлені норми та правила діючої в конкретній державі системи оподаткування [6, с. 42].

Виділяють три етапи надання послуг із метою оподаткування операцій із недержавного пенсійного забезпечення:

- накопичення пенсійних активів;
- інвестування пенсійних активів недержавним пенсійним фондом;
- виплати пенсій [2, с. 10].

Відповідно до цих етапів, в Україні розроблено основні принципи податкового стимулювання. Розглянемо більш детально кожен з етапів.

Для забезпечення здійснення першого етапу є участь у даній системі роботодавців. Надання податкових пільг є важливим фактором для участі роботодавців у недержавних пенсійних фондах. До складу валових витрат кожного звітного податкового періоду роботодавця може бути віднесена сума добровільних внесків, здійснених ним за свій рахунок до недержавних пенсійних фондів на користь його працівників, це повинно бути не більше 4% оподаткованого прибутку попереднього звітного періоду [2, с. 16].

Для недержавних пенсійних фондів установлюється лімітна сума внесків, вона не може перевищувати 15% від нарахованої заробітної плати кожного працівника за рік, а також граничного розміру податкової соціальної пільги.

На ті суми, які відраховуються в недержавний пенсійний фонд, не нараховуються обов'язкові внески у соціальні фонди та Пенсійний фонд України. Це є достатнім стимулом для роботодавців, оскільки майже втричі збільшується можливість здійснювати внески у недержавні пенсійні фонди без навантаження на фонд оплати праці. Даний механізм може стимулювати роботодавця як зменшувати затрати за рахунок ненарахування внесків у соціальні фонди на дані суми, так і збільшувати заробітну плату за рахунок даної економії. Отже, знімається кумулятивний ефект розподілу внесків у державний пенсійний фонд та в недержавну пенсійну систему, що надає поштовх для розвитку третього рівня пенсійного забезпечення.

Окрім того, при розірванні договору між роботодавцем та недержавним пенсійним фондом не виникає оподаткування роботодавця вкладника, оскільки кошти, сплачені

Таблиця 1

Характеристика різних видів пенсійних фондів

Вид фонду	Засновники	Учасники
Відкритий пенсійний фонд	Будь-які одна чи кілька юридичних осіб	Громадяни України, іноземці та особи без громадянства незалежно від місця та характеру їхньої роботи
Корпоративний пенсійний фонд	Юридична особа –роботодавець чи кілька юр. осіб-роботодавців, до яких можуть приєднуватись роботодавці-платники	Виключно громадяни, які перебувають у трудових відносинах із засновниками або роботодавцями – платниками фонду
Професійний пенсійний фонд	Об'єднання: юридичних осіб роботодавців, фізичних осіб, включаючи профспілки або фізичні особи, пов'язані за родом діяльності	Виключно громадяни, пов'язані за родом їхньої професійної діяльності, визначеної статутом фонду

Джерело: розроблено автором за даними [3]

раніше до недержавного пенсійного фонду, до роботодавця не повертаються.

Також якщо на користь фізичної особи внески здійснювалися і роботодавцем, і самою особою чи членом її сім'ї, то для відповідної особи гранична сума податкової пільги зменшується на суму внесків, сплачених їй роботодавцем за звітний податковий період.

Якщо роботодавець сплачує пенсійні внески до НПФ на рівні 15% від заробітної плати працівника, то в даному випадку працівник не отримує жодних пільг на сплату пенсійних внесків, яку він здійснює самостійно на власну користь [2, с. 27].

Окрім залучення роботодавців до системи недержавного пенсійного забезпечення через надання пенсійних послуг недержавними пенсійними фондами, пільгове оподаткування надається і фізичним особам, які здійснюють додаткове пенсійне забезпечення на власну користь чи на користь інших осіб. Таким чином, до складу сукупного щомісячного оподаткованого доходу фізичної особи не включаються суми пенсійних внесків на недержавне пенсійне забезпечення, які сплачуються або особою-резидентом на власну користь, або ж одним із членів родини першого ступеня спорідненості такої фізичної особи на її користь. Отже, у податковий кредит включається сума витрат фізичної особи на сплату за свій рахунок пенсійних внесків за пенсійним контрактом із недержавним пенсійним фондом.

Якщо член родини платника податку першого ступеня спорідненості сам є вкладником недержавного пенсійного фонду по окремому пенсійному контракту, то платник податку не має права включати до складу свого податкового кредиту суму внесків на недержавне пенсійне забезпечення на користь такого члена родини.

Пенсійні внески підлягають оподаткуванню у випадках:

- відрахування роботодавцем до НПФ більше ніж 15% на місяць від його заробітної плати;
- перевищення суми пенсійних внесків на користь учасника НПФ розміру, який дорівнює сумі місячного прожиткового мінімуму для працездатної особи, діючого на 1 січня звітного податкового року, помножений на 1,4 та округлений до найближчих 10 грн. у розрахунку за такий місяць за сукупністю всіх таких внесків [2, с. 35].

Таким чином, на користь учасника недержавного пенсійного фонду пенсійні внески можуть здійснюватися з трьох джерел: від роботодавця, від близького родича; учасник може здійснювати внески на свою користь самостійно. Пенсійні внески до недержавного пенсійного фонду може здійснювати як роботодавець, так і сам учасник або його близький родич.

Розвитку недержавного пенсійного забезпечення сприяє фінансове стимулювання. Звичайно, що для недержавних пенсійних фондів надзвичайно вигідним є залучення якнайширшого кола вкладників. Тому серед вибраних варіантів вкладників у недержавні пенсійні фонди найбільш оптимальним є той варіант, коли частину вкладу у НПФ здійснює роботодавець, а частину – сам працівник на власну користь (у межах, які дозволяють віднести дані вклади до валових витрат і дозволяють ще здійснювати внески самим учасником на користь самого себе). Таке поєднання дозволить раціонально застосовувати податкову пільгу і дасть можливість залученню більшої кількості вкладників і учасників у фонди. Адже в переважній більшості за умов здійснення пенсійних відрахувань лише роботодавцями працівники-учасники не володіють інформацією у сфері недержавного пенсійного

забезпечення. Саме фізичні особи можуть бути основними носіями інформації у даній сфері, що значно розширить поінформованість пересічних громадян щодо питань додаткового пенсійного забезпечення. Також здійснення пенсійних внесків фізичною особою на власну користь дозволяє отримати додаткове пенсійне забезпечення без прив'язки до місця праці і конкретного роботодавця. Для роботодавця таке поєднання дасть можливість знизити базу оподаткування при незначних витратах, а також досягнути належного соціального і кадрового ефекту.

На другому етапі внески поступають до недержавних пенсійних фондів. Згідно з Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» установи, які надають послуги недержавного пенсійного забезпечення та довгострокового страхування життя, звільняються від оподаткування внесків, отриманих на здійснення цих послуг. Щодо оподаткування інвестиційних доходів, то між страховими компаніями і пенсійними фондами існує певна відмінність. Страхові компанії зобов'язані сплачувати податок на загальних засадах зі своїх інвестиційних доходів – як активних, так і пасивних. Недержавні пенсійні фонди також зобов'язані сплачувати податок з активних доходів, проте у Законі говориться про те, що їхні пасивні доходи оподатковуються не підлягають. Надаючи характеристику існуючій системі, слід зазначити, що підхід до оподаткування діяльності установ, що надають страхові та пенсійні послуги, є лише одним із трьох елементів, які формують систему оподаткування послуг довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення.

Щодо оподаткування на третьому рівні пенсійних відносин, то тут розроблено стандартну схему. Зокрема, на стадії виплати теж частково застосовано пільгову систему оподаткування. Частковість пільгового оподаткування пов'язана з тим, що на двох попередніх етапах держава вже надавала пільги по оподаткуванню. Таким чином, держава відтерміновує на 10–20 років податкові зобов'язання, і основне податкове навантаження припадає на частину виплат додаткової пенсії. Але дане податкове навантаження носить теж пільговий характер, оскільки держава надає знижену ставку податку на доходи фізичних осіб. Зокрема, при кожній виплаті застосовуватиметься знижувальний коефіцієнт 0,6, тобто пенсіонер буде сплачувати 60% від установленної ставки податку на доходи фізичних осіб. Для осіб старше 70 років буде діяти нульова ставка податку на доходи фізичних осіб. Таким чином, пенсіонери, які досягли даного віку, зовсім не платитимуть податок на доходи фізичних осіб із отриманої додаткової пенсії.

Але й в існуючих нормах оподаткування пенсійних фондів та юридичних осіб – роботодавців, які здійснюють внески на користь своїх працівників, є ряд недоліків. Зокрема, ці норми не охоплюють усіх відносин у сфері додаткового пенсійного забезпечення.

З погляду оподаткування, система надання послуг із довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення складається з трьох ключових етапів, на яких грошові потоки переміщуються від одного агента до іншого і можуть бути оподатковані:

- по-перше, це сплата внесків громадянами (особисто або через підприємство-працедавця);
- по-друге, це період фінансової діяльності установи і отримання нею інвестиційних прибутків;
- по-третє, це етап здійснення виплат на користь учасників або власників страхових полісів [1].

Як і при оподаткуванні інших фінансових послуг, податкова система має оподатковувати цей процес на одному з перерахованих етапів, зберігаючи при цьому принцип недопущення багаторазового стягнення податку. Вибір цього етапу є ключовим рішенням при виборі моделі оподаткування кожного сектора фінансових послуг. Саме тому проблеми та шляхи реформування моделі оподаткування самих установ повинні аналізуватись лише в комплексі із двома згаданими аспектами ширшої системи.

Основною проблемою вітчизняної системи є те, що принцип одноразового оподаткування процесу надання страхової або пенсійної послуги цією системою не витримується. Для послуг, внески на які не перевищують 6 тис. грн., чинне законодавство звільняє від оподаткування здійснення громадянами внесків, однак оподатковує обидві подальші операції.

Оподаткуванню у повному обсязі підлягають інвестиційні доходи установ – надавачів послуг (за винятком процентів, які отримують недержавні пенсійні фонди) і, крім цього, 60% виплат, які отримують громадяни, оподатковується податком на доходи фізичних осіб. Для послуг, внески на які перевищують 6 тис. грн., ситуація є ще більш проблематичною, оскільки процес надання таких послуг фактично оподатковується на кожному із трьох етапів. Окрім описаної проблеми багаторазового оподаткування, вадою існуючої системи є й згадана розбіжність між підходами до оподаткування довгострокового страхування життя та недержавних пенсійних фондів (хоча ця розбіжність і є відносно невеликою). Оскільки згадані види послуг є безпосередніми конкурентами, податкове законодавство повинно ставити ці два ринки в максимально узгоджені податкові умови [1].

Основне завдання полягає у свідомому та поінформованому рішенні стосовно вибору моделі оподаткування недержавного пенсійного забезпечення та довгострокового страхування життя в Україні. Зокрема, слід сформулювати своє ставлення до багаторазового оподаткування процесу надання таких послуг (цей документ рекомендує відмову від існуючої практики і перехід на одноразове оподаткування), а також визначити етап, на якому відбуватиметься оподаткування. Після того як цей вибір буде зроблено, решта законодавства повинна бути гармонізована з прийнятою моделлю так, аби поставити конкуруючі страхові послуги в рівні податкові умови. З-поміж країн із розвиненими економіками є розбіжності у виборі одного з трьох перерахованих етапів для стягнення податку. Проте більшість європейських країн демонструють тенденцію до стягнення податку на кінцевому етапі, тобто на етапі отримання громадянами пенсійних (або страхових) виплат. З цих причин пропонується запровадити в Україні оподаткування недержавних пенсійних послуг та послуг довгострокового страхування життя на етапі здійснення виплат споживачам. Для цього діяльність установ, що надають такі послуги, має бути чітко звільнена від оподаткування податком на прибуток підприємств (але лише в частині всіх пасивних доходів). При цьому податкове регулювання пенсійних фондів повинно співпадати з підходами до регулювання компаній, що займаються довгостроковим страхуванням життя.

Висновки. Таким чином, з погляду оподаткування, система надання послуг із недержавного пенсійного забезпечення складається з трьох етапів, на яких грошові потоки переміщуються від одного агента до іншого і можуть бути оподатковані. По-перше, це момент сплати внесків громадянами (особи-

сто або через підприємство-працевдаця). По-друге, це період фінансової діяльності установи і отримання нею інвестиційних прибутків. І, нарешті, це етап здійснення виплат на користь учасників або власників страхових полісів. Як і при оподаткуванні інших фінансових послуг, податкова система має оподатковувати цей процес на одному з перерахованих етапів, зберігаючи при цьому принцип недопущення багаторазового стягнення податку. Вибір цього етапу є ключовим рішенням при виборі моделі оподаткування кожного сектора фінансових послуг. Саме тому проблеми та шляхи реформування моделі оподаткування самих установ повинні аналізуватись лише в комплексі із двома згаданими аспектами ширшої системи.

На сьогоднішній день важливим кроком не лише для недержавних пенсійних фондів, але й для держави загалом є якнайширше сприяння розвитку недержавного пенсійного забезпечення. Виходячи з цього перспективним напрямком розвитку пенсійної системи є поєднання державних пенсійних зобов'язань зі стимулюванням роботодавців і працівників до сплати добровільних додаткових внесків на пенсійне забезпечення. Тому необхідно стимулювання добровільних платежів на пенсійні цілі; удосконалення оподаткування суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення; усунення нерівності прав застрахованих осіб по відношенню до накопичених пенсій.

Система недержавного пенсійного забезпечення покликана створити можливості для збереження та примноження коштів вкладників із метою забезпечення отримання ними стабільного доходу після настання пенсійного віку. Перевага НПЗ у тому, що збережені кошти збільшуються за рахунок інвестиційного доходу. При цьому державний нагляд за установами пенсійного забезпечення дозволяє запобігти проведенню надто ризикованих операцій і втраті пенсійних заощаджень.

Насамперед урегулювання питання оподаткування операцій із недержавного пенсійного забезпечення приведе до зниження обсягів тіньової економіки. Через пільги в оподаткуванні для учасників і вкладників недержавного пенсійного забезпечення (внески до недержавних пенсійних фондів та одержаний інвестиційний дохід не оподатковуються, а оподатковуються лише пенсійні виплати) і обмеження на ці пільги (внески до недержавних пенсійних фондів не повинні перевищувати 15% заробітної плати учасника) учасники недержавного пенсійного забезпечення матимуть додатковий стимул вимагати виплату свого заробітку в офіційному секторі.

Література:

1. Леонов Д. Система оподаткування схем недержавного пенсійного забезпечення / Д. Леонов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zpsocinfo.org.ua>.
2. Боднер Г.Д. Теоретичні та правові аспекти оподаткування операцій по недержавному пенсійному забезпеченню / Г.Д. Боднер // Проблеми матеріальної культури. Економічні науки. – 2014.
3. Васильченко О.М. Податкові пільги учасників та вкладників недержавних пенсійних фондів / О.М. Васильченко // Упровадження пенсійної реформи в Україні. – Львів, 2011.
4. Система пенсійного забезпечення / Б.О. Зайчук, В.С. Никитенко, В.І. Семендяєва. – К., 2012.
5. Саєнко О. Оподаткування діяльності установ недержавного пенсійного забезпечення та довгострокового страхування життя / О. Саєнко. – К., 2011.
6. Леонов Д.А. Система оподаткування схем недержавного пенсійного забезпечення / Д.А. Леонов // Ринок цінних паперів України. – 2012.

Александрова А.Н. К вопросу регулирования налогообложения негосударственных пенсионных фондов в Украине

Аннотация. В статье рассмотрена структура пенсионной системы. Определены основные налоговые льготы относительно налогообложения взносов от работодателей и работников, участников негосударственного пенсионного обеспечения. Рассмотрены этапы предоставления услуг с целью налогообложения операций по негосударственному пенсионному обеспечению. Исследованы особенности налогообложения на основных этапах негосударственного пенсионного обеспечения. Выявлены случаи налогообложения пенсионных взносов.

Ключевые слова: пенсионная система, негосударственное пенсионное обеспечение, негосударственный пенсионный фонд, налогообложение, пенсионные схемы, налоговые льготы, уровни пенсионных систем.

Aleksandrova H.M. To the question of the regulation of taxation of non-state pension funds in Ukraine

Summary. It has been considered the structure of the pension system. Have been defined the basic tax relief on the taxation of contributions from employers and employees, members of non-state pension coverage. It have been familiarized the stages of providing services to tax transactions on non-state pension provision. And also, it's identified features of the taxation on the main stages of non-state pension coverage. It was revealed, in which cases the pension contributions are subject to taxation.

Keywords: pension system, non-state pension provision, pension fund, taxation, pension scheme, tax benefits, levels of pension systems.

Бутенко В.В.,

к.е.н.,

старший викладач кафедри економіки
та моделювання ринкових відносин,

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ВИОКРЕМЛЕННЯ НАПРЯМКІВ ОПТИМАЛЬНОЇ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Анотація. У статті дається ретельний аналіз стану державного боргу України, а також аналізуються суспільні відносини, що виникають у процесі формування державного боргу, його обслуговування та погашення. Виокремлено напрямки мінімізації негативних наслідків державних запозичень та їх вплив на економіку держави.

Ключові слова: управління державним боргом, бюджетний процес, бюджетний дефіцит, державні інститути.

Постановка проблеми. Сучасна економічна ситуація в Україні демонструє, що одним із найвпливовіших чинників, який відчутно гальмує розвиток країни, є зростання до загрозливих параметрів боргового навантаження, надмірне залучення коштів на недостатньо вигідних умовах поряд із нерациональністю їх використання, що перешкоджає довгостроковому економічному зростанню. Тому вдосконалення управління державним боргом та його обслуговування є актуальною проблемою, оскільки тільки ефективна боргова політика може підвищити рівень боргової безпеки, дозволить знизити розмір дефіциту державного бюджету та сприяти економічній міцності країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок у дослідження проблеми державного боргу зробили такі зарубіжні вчені-економісти, як Д. Рікардо, А. Сміт, Дж. Кейнс, А. Лаффер, М. Фрідман, Д. Юм та ін. Різні аспекти питання формування та регулювання зовнішнього державного боргу розкрито у роботах вітчизняних вчених, зокрема у працях В.Д. Базилевича, О.Д. Василика, Т.П. Вахненко, В.М. Гесця, Г.В. Кучер, В.В. Лісовенка, К.В. Павлюк, В.М. Суторміної, В.О. Степаненко, Т.М. Циганкової, В.В. Юрчишина тощо.

Мета статті полягає у дослідженні та визначенні структури та оцінці стану державного боргу України, що дозволить виокремити основні напрямки оптимальної боргової політики держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетний дефіцит – це фінансове явище, з яким у ті чи інші періоди своєї історії неминуче стикалися всі держави світу. Бюджетний дефіцит не можна однозначно відносити до розряду надзвичайних або катастрофічних подій, оскільки різними можуть бути якості і природа дефіциту, а також ті процеси в економіці, які його викликають. Наприклад, дефіцит може бути пов'язаний із необхідністю здійснення великих державних вкладень у розвиток економіки, і тоді він не є відображенням кризового перебігу громадських процесів, а скоріше наслідком прагнення держави забезпечити прогресивні зрушення у структурі суспільного відтворення.

В економіці сучасної України зовнішній державний борг усе більше стає соціально-політичною, а не лише економічною проблемою і нерозривно пов'язаний із проблемою економічної безпеки.

Одним із ключових факторів економічної безпеки та стабільності України виступає розв'язання питання управління та обслуговування зовнішнього державного боргу, оскільки надмірна його величина ставить Україну в залежність від політики кредиторів. Державні запозичення виступають одним із основних важелів впливу на економічні процеси всередині країни як із точки зору наслідків кредитного фінансування, так і з точки зору поведінки суб'єктів економіки та економіки загалом [1, с. 118].

У структурі державного та гарантованого державою боргу за групами кредиторів найбільша частка належить власникам державних цінних паперів на внутрішньому ринку (35,1%). В якості кредиторів країни виступають також деякі українські фінансові установи, зокрема НБУ, «Укресімбанк», «Ощадбанк» та «Укргазбанк». Зазначимо, що саме великі державні банки є фактично єдиними покупцями ОВДП (облігації внутрішньої державної позики) на внутрішньому ринку, адже інші комерційні банки мають можливість придбавати валюту в обсязі не більше 0,1% обсягу регулятивного капіталу за день. У той самий час НБУ є власником близько 80% випущених ОВДП, тому його реальна частка у структурі внутрішніх кредиторів держави є значно більшою [5].

Частка власників державних цінних паперів на зовнішньому ринку в загальній структурі держборгу відповідає 29,6% та відображає заборгованість за ОЗДП (облігації зовнішньої державної позики) 2005–2015 рр. на загальну суму 383,16 млрд. грн. (18,28 млрд. дол. США). Сукупна частка МФО в загальному обсязі держборгу відповідає 28,2% та складає 269,03 млрд. грн. (12,78 млрд. дол. США).

Ураховуючи об'єктивне скорочення експорту, а також трикратну девальвацію національної валюти, що відповідним чином відносно зменшило вартість частини ВВП, яка виражена внутрішнім споживанням, можна говорити про реальне падіння ВВП приблизно вполовину тільки за один рік.

За даними Держкомстату, за I квартал 2015 р. обсяг ВВП скоротився на 17,2%, а за II квартал – на 14,7% у порівнянні з показниками за аналогічні періоди попереднього року. Навіть якщо вдасться досягти зростання економіки на рівні 5–6%, що є високим показником для країн із порівняним рівнем розвитку економіки, для відновлення докризових позицій може знадобитися більш ніж десять років, особливо враховуючи продовження військових дій, загрозу їх ескалації та відносну ефективність реформаторської політики уряду [2].

У цілому за підсумками 2014 р. Україна отримала 9 млрд. дол. США від іноземних кредиторів. При цьому за борговими зобов'язаннями протягом року було сплачено 14 млрд. дол. США.

У табл. 1 наведено деталізовані дані щодо структури державного боргу України за останні п'ять років.

Із даних табл. 1 бачимо, що загальний обсяг державного боргу України зберігає тенденцію до зростання протягом досліджуваного періоду. Протягом останніх п'яти років сукупний обсяг державного боргу зріс більш ніж утричі – до 1 424,13 млрд. грн. (67,66 млрд. дол. США). У структурі загального державного прямого та гарантованого боргу традиційно переважає зовнішній борг: 64% сукупного обсягу, 60% – прямого та 88,4% гарантованого державою боргу станом на 01.06.2015 р.

Так, із початку 2014 р. загальний обсяг державного та гарантованого державою боргу збільшився з 825,41 млрд. грн. до 1 424,13 млрд. грн. станом на 01.06.2015 р. У той же час у доларовому еквіваленті цей показник показав зменшення з 73,11 до 67,66 млрд. дол. США.

Важливо звернути увагу на те, що показники станом на 01.01.2015 р. подавалися Міністерством фінансів з огляду на курс національної валюти на рівні 7,993 грн./дол. За таких умов

обсяг внутрішнього державного боргу, приведений у доларовому еквіваленті, відповідав 31,0 млрд. дол. США. Динаміку обсягу державного боргу та окремих його складових помісячно з початку 2015 р. наведено в табл. 2.

Протягом перших місяців 2015 р. відбувалась потужна девальвація національної валюти, та перерахунок показників за новим офіційним курсом (21,048 грн./дол. станом на 01.06.2015 р.) показав відповідне зменшення загального обсягу внутрішнього державного боргу, приведенного в еквіваленті іноземної валюти, – до 24,14 млрд. дол. США (-6,86 млрд. дол. США). Разом із тим обсяг внутрішнього боргу, номінований у національній валюті, за цей період тільки збільшувався – до 508,15 млрд. грн. (+19,27 млрд. грн.).

Якщо перерахувати показники внутрішнього боргу станом на 01.01.2015 р. за курсом 21,048 грн./дол. США, його обсяг станом на вказану дату буде відповідати вже не 31,0 млрд. дол. США. в еквіваленті, а 23,23 млрд. дол. США,

Таблиця 1

Структура державного боргу України за 2011–2015 рр. [4]

	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.06.2013	01.01.2014	01.06.2014	01.01.2015	01.06.2015
Державний прямий та гарантований борг України	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
UAH, млрд.	432,3	473,12	515,51	548,15	584,37	825,41	1100,83	1424,13
USD, млрд.	54,29	59,22	64,5	68,58	73,11	70,1	69,81	67,66
Державний прямий та гарантований зовнішній борг	64%	63%	60%	55%	51%	59%	56%	64%
UAH, млрд.	276,75	299,41	309,0	301,18	300,28	487,82	611,97	915,99
USD, млрд.	34,76	34,47	38,66	37,68	37,57	41,43	38,81	43,52
Державний прямий та гарантований внутрішній борг	36%	37%	40%	45%	49%	41%	44%	36%
UAH, млрд.	155,49	173,71	206,51	246,98	284,09	337,59	488,87	508,14
USD, млрд.	19,53	21,74	25,84	30,9	35,54	28,67	31,0	24,14
Державний прямий борг України	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
UAH, млрд.	323,48	357,27	399,22	442,41	480,22	675,86	947,03	1194,19
USD, млрд.	40,63	44,72	49,95	55,35	60,08	57,40	60,06	58,74
Державний прямий зовнішній борг	56%	55%	52%	49%	46%	55%	51%	60%
UAH, млрд.	181,81	195,81	209,92	214,83	223,26	369,95	486,03	712,89
USD, млрд.	22,84	24,51	26,14	26,86	27,93	31,42	30,82	33,87
Державний прямий внутрішній борг	44%	45%	48%	51%	54%	45%	49%	40%
UAH, млрд.	141,66	161,47	190,3	227,58	256,96	305,91	461,0	481,33
USD, млрд.	17,79	20,21	23,81	28,47	32,15	25,98	29,24	22,87
Гарантований борг України	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
UAH, млрд.	108,76	115,85	116,29	105,74	104,51	149,55	153,8	229,94
USD, млрд.	13,66	14,5	14,55	13,23	13,03	12,70	9,75	10,92
Гарантований зовнішній борг	87,29%	89,43%	86,06%	81,66%	73,95%	78,82%	81,92%	88,38%
UAH, млрд.	94,93	103,6	100,08	86,35	77,02	117,87	125,94	203,13
USD, млрд.	11,92	12,97	12,52	10,8	9,64	10,01	7,99	9,65
Гарантований внутрішній борг	12,71%	10,57%	13,94%	18,34%	26,05%	21,18%	18,08%	11,62%
UAH, млрд.	13,83	12,24	16,21	19,39	27,13	31,68	27,86	26,8
USD, млрд.	1,74	1,53	2,02	2,43	3,39	2,69	1,77	1,27

що на 913,57 млн. дол. США менше від показника, відображеного у звіті Мінфіну на 01.06.2015 р. Показники зовнішнього державного боргу за цей же період також показали зростання – на 12% – до 43,52 млрд. дол. США. У таблиці вище видно, що загальний обсяг держборгу показав рекордне зростання в лютому 2015 р. унаслідок різкої девальвації. Нагадаємо, найнижчий офіційний курс гривні було зареєстровано 26 лютого 2015 р. – 3001,01 грн. за 100 дол. США. При цьому на готівковому ринку курс долара сягнув у середньому 31 грн./дол. США (придбання) та 37 грн./дол. США (продаж) [5].

Причиною різкого зниження курсу гривні стала відмова НБУ від використання індикативного курсу на валютному ринку та припинення щоденних індикативних валютних аукціонів, що допомагали абсорбувати незадоволений попит, із метою забезпечення єдиного курсу на рівні ринкового, згідно з офіційними заявами керівництва Центробанку. У таких умовах НБУ змушений був повернутись до адміністративних заходів урегулювання ситуації на ринку, що згодом спричинило деяке зміцнення курсу гривні. У той же час додатковий тиск на курс національної валюти чинила практика надання Національним банком кредитів рефінансування в гривні, що може бути охарактеризована як лише відносно виважена та непрозора, а також недостатній контроль напрямків використання комерційними банками таких кредитів.

Девальвація національної валюти дозволяє урядові розраховуватися за внутрішніми боргами, що дешевшають разом зі зниженням курсу гривні, меншими обсягам валютних ресурсів, зокрема, отриманих від міжнародних фінансових організацій.

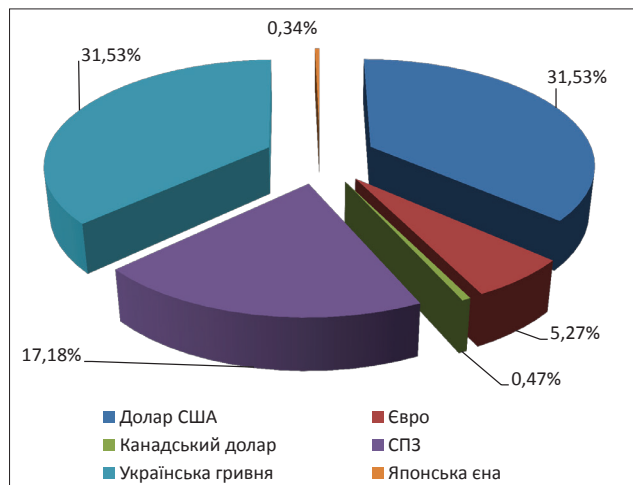


Рис. 1. Державний та гарантований державою борг України в розрізі валют погашення станом на 01.06.2015 р. [5]

Таблиця 2

Структура сукупного державного боргу 01.01.2015–01.06.2015 рр. [4]

	01.01.2015	01.02.2015	01.03.2015	01.04.2015	01.05.2015	01.06.2015
Державний прями́й та гарантований борг України	100%	100%	100%	100%	100%	100%
UAH, млрд.	1100,83	1113,46	1613,56	1524,35	1417,44	1424,13
USD, млрд.	69,81	68,91	58,12	65,02	67,35	67,66
Державний прями́й та гарантований зовні́шній борг	56%	55%	65%	66%	64%	64%
UAH, млрд.	611,97	616,62	1056,02	998,41	903,14	915,99
USD, млрд.	38,81	38,16	38,04	42,59	42,91	43,52
Державний прями́й та гарантований внутрі́шній борг	44%	45%	35%	34%	36%	36%
UAH, млрд.	488,87	959,78	557,54	525,94	514,29	508,14
USD, млрд.	31,0	59,4	20,08	22,44	24,44	24,14
Державний прями́й борг України	100%	100%	100%	100%	100%	100%
UAH, млрд.	947,03	490,76	1372,23	1267,44	1185,35	1194,19
USD, млрд.	60,06	30,37	49,43	54,06	58,32	56,74
Державний прями́й зовні́шній борг	51%	100%	61%	61%	59%	60%
UAH, млрд.	486,03	469,02	842,24	768,49	697,86	712,89
USD, млрд.	30,82	30,37	30,34	32,78	33,16	33,87
Державний прями́й внутрі́шній борг	49%	0%	39%	39%	41%	40%
UAH, млрд.	461,0	469,02	529,98	498,75	487,49	481,33
USD, млрд.	29,24	29,03	19,09	21,28	23,16	22,87
Гарантований борг України	100%	100%	100%	100%	100%	100%
UAH, млрд.	153,8	153,68	241,33	257,1	232,09	229,94
USD, млрд.	9,75	9,51	8,69	10,97	11,03	10,92
Гарантований зовні́шній борг	0,08%	0,08%	0,09%	0,09%	0,09%	0,09%
UAH, млрд.	27,86	27,82	27,55	27,19	26,80	26,8
USD, млрд.	1,77	1,72	0,99	1,16	1,27	1,27
Гарантований внутрі́шній борг	99,92%	99,92%	99,91%	99,91%	99,91%	99,91%
UAH, млрд.	125,94	125,86	213,78	229,91	205,28	203,13
USD, млрд.	7,99	7,79	7,7	9,81	9,75	9,65

Структуру загального держборгу в розрізі валют запозичень та її зміну протягом останнього п'ятиріччя наведено на рис. 1.

У структурі українського держборгу у розрізі валют погашення станом на 01.06.2015 р. найбільшою складовою є борг, номінований у доларах США – 45,21% (30,60% станом на 01.06.2011 р.). Вагомою є частка національної валюти – 31,53% (36,15% станом на 01.06.2011 р.) та СПЗ (спеціальні права запозичення МВФ) – 17,18% (29,25% станом на 01.06.2011 р.).

Зростання питомої ваги державного боргу, номінованого в іноземній валюті, означає збільшення витрат уряду з обслуговування власних боргових зобов'язань, що також будуть номіновані в іноземній валюті. Для українських фінансових ринків це відобразиться у ще більшому скороченні валютної пропозиції та подальшій девальвації гривні. Ця обставина є однією з підстав щодо проведення реструктуризації заборгованості країни перед зовнішніми приватними кредиторами.

У структурі державного та гарантованого державою боргу за групами кредиторів (рис. 1) найбільша частка належить власникам державних цінних паперів на внутрішньому ринку (35,1%). Наразі в обігу на внутрішньому ринку перебувають казначейські зобов'язання з різними строками (ОВДП від 12-місячних до 15-річних), а також облігації державних підприємств (НАК «Нафтогаз України», «Укравтодор» тощо). Сукупний обсяг заборгованості за випущеними цінними паперами на внутрішньому ринку відповідає 499,72 млрд. грн. (23,74 млрд. дол. США).

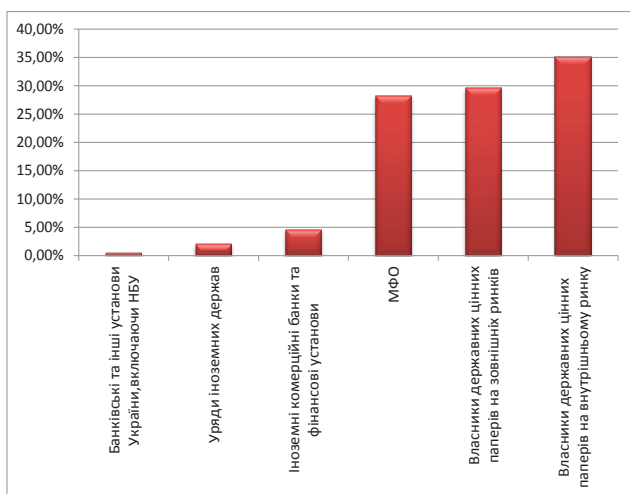


Рис. 2. Державний та гарантований державою борг України в розрізі валют погашення [5]

Частка власників державних цінних паперів на зовнішньому ринку в загальній структурі держборгу відповідає 29,6% та відображає заборгованість за ОЗДП 2005–2015 рр. на загальну суму 383,16 млрд. грн. (18,28 млрд. дол. США).

Серед основних кредиторів-МФО можна назвати:

- Міжнародний валютний фонд (122,48 млрд. грн. / 5,82 млрд. дол. США.);
- Міжнародний банк реконструкції та розвитку (89,17 млрд. грн. / 4,24 млрд. дол. США);
- Європейський банк реконструкції та розвитку (11,37 млрд. грн. / 0,54 млрд. дол. США).

Сукупна частка МФО в загальному обсязі держборгу відповідає 28,2% та складає 269,03 млрд. грн. (12,78 млрд. дол. США).

Серед найбільших кредиторів – іноземних комерційних банків (або інших фінансових установ) можна назвати ВАТ «Газпромбанк» (Росія), Державний банк розвитку КНР, Експортно-імпорتنний банк Китаю, Експортно-імпорتنний банк Кореї, Сбербанк Росії, Credit Suisse International тощо. Їхня частка в загальній структурі відповідає 4,5%, або 64,19 млрд. грн. (3,05 млрд. дол. США).

У переліку країн, від урядів яких Україна отримувала позики, присутні Канада, Німеччина, Росія, США та Японія. Загальний обсяг таких позик складає 24,73 млрд. грн. (1,17 млрд. дол. США).

За останніми актуальними даними Мінфіну, у другому півріччі 2015 р. Україна повинна виплатити 103,52 млрд. грн. платежів з обслуговування і погашення зовнішнього державного боргу. За комерційними кредитами у другому півріччі 2015 р. Україна повинна буде виплатити 91,52 млрд. грн., за заборгованістю перед МФО – 10,8 млрд. грн.

Інформацію щодо витрат на обслуговування та погашення державного боргу, згідно з останніми даними Міністерства фінансів України, наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Витрати на обслуговування і погашення держборгу в 2015 р. [4]

Стаття витрат	Сума витрат, млн. грн.
Загальні виплати за державним боргом:	230483,5
виплати за внутрішнім боргом	124111,2
виплати за зовнішнім боргом	106372,4
Видатки на обслуговування державного боргу:	74660,0
обслуговування внутрішнього державного боргу	48153,8
обслуговування зовнішнього державного боргу	26506,2

За попередніми даними, положення угоди з реструктуризації держборгу, укладеної між Мінфіном та Комітетом приватних зовнішніх кредиторів містить положення, що справлятимуть певний тиск на висхідні тенденції в українській економіці. Так, якщо темпи зростання економіки перевищать 3% на рік, кредитори отримають 15% вартості цього відсотка зростання ВВП. Якщо темп зростання економіки перевищить 4% на рік, кредитори отримають 40% вартості від кожного відсотка такого зростання. Важливо, що названі положення вступають у силу тільки починаючи з 2021 р., надаючи країні сім років на відновлення позитивних тенденцій в економіці, та будуть діяти протягом 20 наступних років.

Із метою оптимізації державної заборгованості доцільно забезпечити її реструктуризацію з концентрацією на внутрішні кредитні ресурси, довгострокові позики із фіксованими відсотковими ставками, суттєве зменшення гарантованих державою боргів, збереження оптимальних рівнів заборгованості відносно ВВП, використання державних запозичень на інвестування з метою розвитку національної економіки та орієнтацію на фінансування активних державних видатків.

Висновки. Серед заходів для ефективного управління і подальшого скорочення державного боргу слід виділити:

- посилення взаємодії України з іншими міжнародними фінансовими інститутами та урядами країн для формування потоку іноземних інвестицій, перезапуску економіки та збіль-

шення доходів бюджету (уже в квітні-травні поточного року Міністерство фінансів України планує здійснити випуск єврооблігацій обсягом 1 млрд. дол. США під державні гарантії США);

- активізацію структурних реформ у секторі загальнодержавного управління, спрямованих на підвищення ефективності використання бюджетних коштів, переходу від пасивного залучення коштів на фінансування дефіциту бюджету до системного управління боргом;

- посилення прозорості державних фінансів за рахунок уведення паралельного обліку операцій та боргових зобов'язань установ, дефіциту бюджету за касовим методом та методом нарахувань для сектора загальнодержавного управління, законодавчого уточнення сутності видів та обліку квазіфіскальних операцій, що здійснюються в цьому секторі;

- підвищення рівня координації у сфері боргової безпеки між урядом, Національним банком України, Міністерством фінансів України, Державною службою фінансового моніторингу України.

Література:

1. Кукіна Н.В. Державний борг як фактор ризику безпеки України: макроекономічний огляд / Н.В. Кукіна, О.Г. Захарченко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 3. – С. 116–122.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Офіційний сайт Кабінету міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.

4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

Бутенко В.В. Выделение направлений оптимальной долговой политики государства

Аннотация. В статье дается тщательный анализ государственного долга Украины, а также анализируются общественные отношения, возникающие в процессе формирования государственного долга, его обслуживание и погашение. Выделены направления минимизации негативных последствий государственных заимствований и их влияние на экономику государства.

Ключевые слова: управление государственным долгом, бюджетный процесс, бюджетный дефицит, государственные институты.

Butenko V.V. Highlight directions optimal debt policy

Summary. The article provides a thorough analysis of the public debt of Ukraine, and analyzed public relations, resulting in the formation of government debt and its servicing and repayment. Thesis there is determined areas to minimize the negative effects of government borrowing and its impact on the economy of the state.

Keywords: debt management, budgeting, budget deficit, public institutions.

Голинський Ю.О.,

к.е.н.,

асистент кафедри міжнародної економіки та теорії фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕТОДИ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА АНАЛІЗУ ПРОЦЕСУ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТІВ

Анотація. У статті розглянуто методи наукових досліджень та аналізу процесу виконання бюджетів усіх рівнів. Визначено джерела інформації для проведення зазначених аналітичних заходів. Досліджено особливі методи наукових розвідок, які дають більш точні та конкретні результати.

Ключові слова: методи, наукові дослідження, аналіз, бюджет, казначейство.

Постановка проблеми. Виконання державного бюджету на практиці свідчить про те, що даний процес є досить далеким від досконалості попри те, що організаційно-правове забезпечення функцій його суб'єктів є достатньо повним. Результати різноманітних аналізів, висновків та оцінок стану виконання бюджету (як у цілому, так і в розрізі його структурних складових), отримані від різних джерел інформації (ДКСУ, Рахункова палата, розпорядники бюджетних коштів, громадські організації та ін.), часто мають досить суттєві відмінності. Саме це є найкращим підтвердженням гіпотези про відсутність єдиних методологічних та методичних підходів до проведення даних аналітичних заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу процесу виконання бюджетів досліджували такі науковці, як В.Г. Дем'янишин [2], І.Ю. Клітенко [3], М. Огданський [4], О.Б. Снісаренко [5] та ін. Разом із тим мають місце відмінності у підходах до проведення аналітичних заходів щодо виконання бюджетів та процесу їхнього казначейського обслуговування.

Мета статті полягає у виокремленні основних методів наукових досліджень процесу виконання бюджетів та характеристиці аналітичних інструментів, що застосовуються в процесі казначейського обслуговування бюджетів усіх рівнів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Позитивна результативність та ефективність виконання державного бюджету України є можливими лише у разі здійснення детального і регулярного його аналізу. При цьому важливо забезпечити науково обґрунтовану методику даного процесу, використання якісної теоретичної бази, комплексне застосування загальнонаукових та спеціальних (наприклад, суто статистичних) методів та прийомів аналізу, що дозволить підняти рівень ефективності даного аналізу. Не варто забувати і про врахування специфічних характеристик окремих об'єктів досліджень, а також вплив як зовнішніх чинників, так і внутрішніх.

Основною законодавчою базою для виконання державного бюджету, а відтак, і його аналізу є Бюджетний кодекс України [1], керуючись яким органи центральної виконавчої влади, у тому числі Державна казначейська служба України, здійснюють виконання держбюджету.

У ході дослідження виконання державного бюджету можуть застосовуватись різні методи і прийоми, що залежить від конкретно визначених завдань, а також від ступеню гли-

бини даного наукового дослідження. Тобто для оцінки певного набору аналітичних показників використовується конкретний комплекс наукових методів та інструментів зі своєю структурою, що забезпечує високу якість та ефективність саме цього етапу дослідження.

Можна виокремити основні форми наукового пізнання: емпіричну, теоретичну і прикладну. Перша полягає у накопиченні та систематизації необхідної інформації (визначенні фактів та їх фіксації), а також її описі в контексті досліджуваного об'єкта. Тлумачення взаємозв'язків та сталих закономірностей, які були виявлені в процесі емпіричного наукового пізнання, відбувається за теоретичної форми. При цьому можуть висуватись нові наукові припущення, а також проводитись прогнозування динаміки процесів та явищ у межах даних гіпотез. Наприкінці на підставі проведених емпіричних та теоретичних досліджень та сформованих нових здобутків має місце остання форма наукового пізнання – прикладна, за якої відбуваються апробація результатів та їхнє впровадження в практичну діяльність.

Розглянуті форми наукового пізнання одночасно є також його етапами, тому реалізація кожної з них потребує застосування власних методів та наукових підходів. Так, за емпіричної форми відбуваються експериментальні дослідження з використанням відповідних інструментів. Теоретична форма наукового пізнання полягає в теоретичних дослідженнях науковців із використанням методів наукового узагальнення, дедукції та індукції. На наступному етапі застосовуються практичні методи наукових досліджень і впровадження результатів в практику.

Усю сукупність методів наукового пізнання поділяють на дві великі групи: загальні та особливі (рис. 1). Перші з них можуть бути використаними в будь-якій галузі науки, до будь-якого предмету дослідження. Особливі методи торкаються лише певного предмету дослідження або навіть його частини.

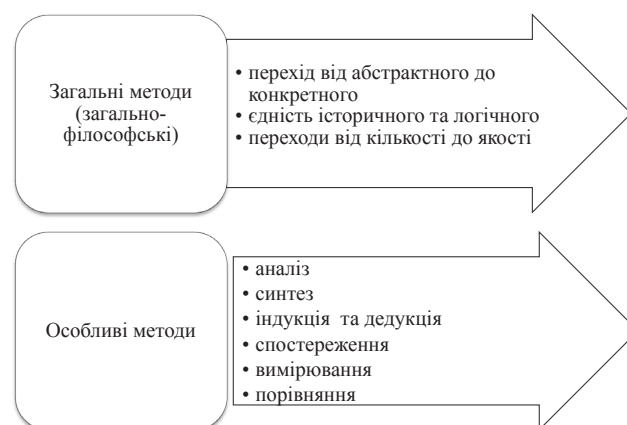


Рис. 1. Методи наукового пізнання

Безумовно, перевага віддається особливим методам наукових досліджень, оскільки вони, як правило, дають більш точні та конкретні результати. Уважасмо за доцільне розглянути деякі з них детальніше.

Спостереження – метод, з якого розпочинається більшість досліджень. Він полягає у визначенні об'єктів дійсності, які мали б бути стабільними, але з ними відбуваються (чи можуть відбуватись) певні зміни. Важлива роль спостереження як наукового методу полягає в можливості його застосування в процесі досліджень, при яких експеримент є неможливим, а також коли необхідно дослідити саме природну поведінку чи динаміку об'єкта досліджень. При цьому висновки щодо проведення такого роду досліджень завжди базуються крім, власне, на спостереженні ще й на попередньо доведених фактах і твердженнях. Як «підвиди» спостереження ще виділяють порівняння і вимірювання. Сутність вимірювання полягає в абсолютному кількісному вираженні певного процесу чи явища, а порівняння – співставлення таких значень між однотипними показниками.

Таким чином, у наших дослідженнях саме спостереження використане як один з основних методів наукового дослідження об'єкта, оскільки на відміну від експерименту, де явища вивчаються в підконтрольних умовах, при дослідженні виконання державного бюджету органами казначейства даний метод є ефективнішим і дає якісніші результати. При цьому не відбувається безпосереднього втручання в об'єкт дослідження і не відкидаються «несуттєві» чинники впливу на нього. Разом із тим проведення лише спостереження в процесі досліджень виконання державного бюджету (як і в державних фінансах у цілому) було б неправильним, тому даний метод поєднується з іншими, спеціальними.

Одним із таких є моделювання, який полягає у вивченні будь-яких об'єктів за допомогою побудови їх моделей. Передумовами використання цього методу є неможливість доступу до об'єкта, що вивчається, або коли внаслідок взаємодії суб'єкта й об'єкта дослідження можуть з'явитись негативні ефекти. При використанні цього методу важливим завданням дослідників є забезпечення максимальної повноти і достовірності інформації, отриманої від сформованої моделі.

Метод аналізу полягає у процесі «розкладання» об'єкта дослідження на окремі складові частини. Після цього відбувається процес детального вивчення даних компонентів, без урахування їхніх взаємозв'язків та взаємовпливів. Аналіз є фундаментальним методом у більшості наукових досліджень і є невід'ємною їхньою частиною, забезпечуючи більш точний результат. У процесі досліджень виконання державного бюджету аналіз відіграє надзвичайно важливу роль, оскільки забезпечує інформаційною базою формування висновків щодо динаміки та структури більшості вимірних показників.

Метод, при якому, навпаки, поєднуються різні компоненти об'єкта дослідження в одне ціле і відбувається подальше наукове його дослідження, називається синтез. Він полягає не в «арифметичному» об'єднанні структурних одиниць, а в логічному узагальненні певних складових, які можуть формувати єдиний вимірний і суттєвий показник із власними особливостями.

Унаслідок спостереження та/або експерименту отримані висновки часто узагальнюють, формулюючи логічний висновок, тим самим використовують метод індукції. При цьому робиться загальний висновок про неунікальні характеристики компонентів об'єкта дослідження, які є спільними чи суттєво

схожими. Індуктивний висновок може бути спростований або узагальнений при наявності додаткових фактів. Також окремо виділяють повну індукцію, при якій відбувається вивчення всіх складових предмету дослідження, а висновок при цьому є максимально достовірним.

Протилежним за своєю суттю методом наукового пізнання є дедукція, при якій від загальних характеристик переходять до часткових. При цьому, використовуючи метод дедукції, неможливо дійти до принципово нового знання, а лише охарактеризувати існуюче в якійсь його частині, базуючись у тому числі на загальноприйнятих наукових положеннях та принципах.

Невід'ємним елементом проведення наукових досліджень є висунення гіпотез, тобто здогадок та припущень, використовуючи які дослідник обґрунтовує існуючі процеси та явища, а також характеризує та описує потенційні. При цьому всі гіпотези потребують певного роду перевірки на достовірність, оскільки самі по собі є ймовірним знанням. Істинність або хибність зроблених наукових припущень перевіряється в процесі дослідження і робиться висновок – спростувати або підтвердити вказану гіпотезу.

Повернемося до об'єкта даного дослідження. Наукові дослідження процесу виконання державного бюджету України дають підстави формувати певні гіпотези, які мають свою специфіку. При цьому насамперед слід визначитись із особливостями структури та складу державного бюджету. Інформаційним джерелом для цього можуть виступати періодичні видання з аналізу державного бюджету, офіційні звіти органів виконавчої влади, а також документи та ресурси, які містять планові (очікувані) показники виконання держбюджету – проекти законів та інших нормативно-правових актів, бюджетні резолюції, програми діяльності уряду, коаліційні угоди політичних партій, що представлені у парламенті, статистична звітність розпорядників бюджетних коштів та інших учасників бюджетного процесу. Важливим інформаційним ресурсом залишаються висновки Рахункової палати України, в яких здійснюється періодичний аналіз виконання бюджетів як у цілому, так і в розрізі окремих статей доходів та видатків.

При висуненні припущень у процесі наукових досліджень виконання державного бюджету необхідно враховувати їхню «забезпеченість», тобто достатню наявність статистичної інформації та інструментів для перевірки. Відтак, використання гіпотез при вивченні бюджетного процесу можливе у разі:

- відсутності чи наявності відхилень у реальному виконанні запланованих показників окремих структурних частин бюджету (тобто виконання, недо- чи перевиконання держбюджету);
- впливу на результативність виконання бюджету врахування проведеного аналізу даних попередніх періодів (при прийнятті закону);
- очікування в ефективності виконання бюджету (на підставі виявлених трендів попередніх бюджетних періодів).

Особливістю дослідження процесу виконання державного бюджету залишається те, що досить легко перевірити точність прогнозів тенденцій, оскільки дані про фактичний стан практично завжди є доступними. При цьому можна перевірити широкий спектр показників, а також здійснити репрезентативну вибірку із головних індикаторів бюджетного процесу в залежності від типу і суті попередньо висунутих гіпотез.

Окрім того, слід відзначити практичну роль гіпотетичних методів наукових досліджень виконання держбюджету,

оскільки перевірка їх на достовірність дозволяє приймати відповідні управлінські рішення щодо вжиття заходів удосконалення бюджетного процесу на усіх його етапах.

Отже, наукове дослідження процесу виконання бюджету – це безперервний процес вивчення конкретної стадії бюджетного процесу, завданнями якого є визначення основних характеристик виконання бюджету та потенційних відхилень реального виконання від очікуваного, формування інноваційних методів для вдосконалення цього процесу та уникнення негативних відхилень, а також формування інформаційної бази для прийняття управлінських рішень у практичній діяльності відповідних органів влади (учасників бюджетного процесу).

При будь-якому науковому дослідженні насамперед необхідно визначитись із метою, а також з об'єктом та предметом роботи. Окрім того, варто продумати структуру об'єкта, що досліджується, а також обрати наукові методи та прийоми. Після цього розпочинається процес висунення гіпотез і перевірка їх на достовірність, аналіз суті предмету дослідження та формування його результатів, висновків та пропозицій.

Виділяють прості об'єкти дослідження і складні. Процес виконання державного бюджету за своєю сутністю є складним об'єктом. Відтак, його вивчення вимагає насамперед дослідження основного фінансового плану держави, а також специфіки бюджетної системи та політики країни. Вивчення державного бюджету полягає у виявленні кореляції між втручанням в його виконання різноманітних суб'єктів (у першу чергу органів Державної казначейської служби України) та відповідними наслідками. Як уже розглядалось у попередніх наших дослідженнях, існує багато зовнішніх та внутрішніх чинників прямої та непрямої дії. Завданням дослідження є також виокремити найсуттєвіші фактори впливу. При цьому розрізняти чинники, які досить легко передбачити (соціально-економічні показники), та певного роду форс-мажорні обставини, які в українських реаліях є досить регулярними (раптова зміна виконавчої чи навіть законодавчої влади, військові конфлікти, природні катаклізми тощо). Варто відзначити, що вплив непередбачуваних чинників є, як правило, суттєвішим.

Виокремлення суттєвих факторів відіграє важливу роль і в практичній діяльності суб'єктів бюджетного процесу через те, що підвищує якість результатів дослідження та їхню достовірність.

Підсумовуючи наведене, можна схематично відобразити процес наукового дослідження процесу виконання державного бюджету (рис. 2).

У процесі дослідження виконання державного бюджету важливо використовувати ряд статистичних методів, оскільки тут мають місце значна багатогранність та мінливість явищ і процесів.

Основою статистичних методів, як і переважної більшості інших методів, є аналіз та синтез. Аналітична оцінка економічних та соціальних явищ дає можливість визначити певні закономірності, відповідно до яких можна класифікувати за групами усі процеси та явища, виокрепивши їхні особливості. Окрім того, урахування динамічності соціально-економічних явищ, можна узагальнити їх у певні групи за схожими ознаками, а також дослідити їхні тенденції, темпи та вектори динаміки та структурних змін. Статистичний аналіз також дозволяє оцінити явище не відокремлено, а з урахуванням впливу зовнішнього середовища на нього. Наприклад, при дослідженні виконання державного бюджету інколи неможливо моніторити даний процес у «чистому» вигляді, що є підставою використовувати

метод абстрагування, відкидаючи випадкові та/або несистемні фактори впливу.

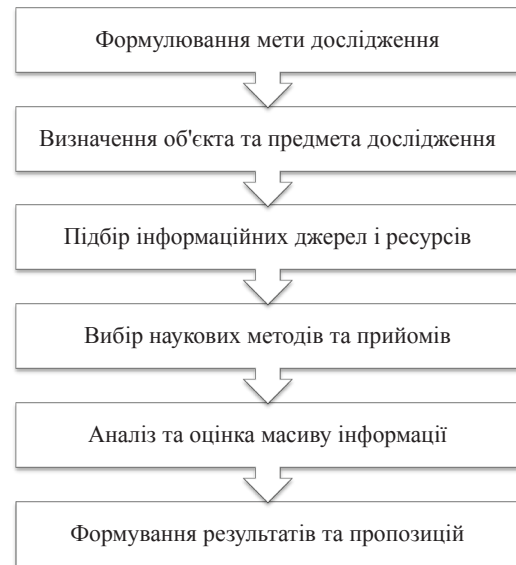


Рис. 2. Процес наукового дослідження виконання державного бюджету

Для опису фактичних наявних закономірностей застосовуються характерні статистичні прийоми – вимірювання та кількісне описування узагальненого масиву даних. У цьому й полягає особливість використання статистичних методів. З їхньою допомогою можна сформулювати достатньо об'єктивне відображення стану виконання держбюджету. При цьому статистичні показники описують цілі групи та сукупності існуючих явищ, а не окремі їхні випадки. Відтак, вони не можуть бути визначені звичайним вимірюванням. Наприклад, неможливо просто виміряти значення внутрішнього валового продукту в будь-який момент часу або планів уряду щодо фінансової політики держави. У той же час для визначення конкретного статистичного показника потрібно узагальнити цілу низку конкретних випадків. Саме у зв'язку з цим дані показники є узагальненими, і через те, що базуються на сукупності доведених фактів, є достатньо достовірними та об'єктивними. Фактами при цьому є дані про динаміку, обсяги, структуру та інші характеристики соціально-економічних явищ, пов'язаних із виконанням бюджету.

Отже, застосування статистичних методів дослідження виконання бюджету – це процес аналізу та оцінки цього процесу, кількісне відображення його стану, а також якісна характеристика його результативності. При цьому кількісна оцінка полягає у вимірюванні повноти виконання бюджету, а якісна – у його соціально-економічних наслідках.

Ще одним позитивним наслідком використання статистичних методів є широка функціональність їхніх результатів. Так, частина обчислених показників дозволяє оцінити масштаб процесів та явищ у загальному вигляді (в абсолютних значеннях), інші – стан збалансованості структури окремих компонентів. Окрім того, на підставі аналітичних досліджень можна робити висновки щодо наявності відхилень, їх динаміки та закономірностей.

Висновки. Таким чином, проведення статистичних досліджень процесу виконання бюджету дає змогу сформувати повноцінну характеристику даного економічного явища. Одним

із завдань даного дослідження є отримання інформації щодо ефективності та результативності виконання бюджету, наявності чи відсутності відхилень реальних показників від очікуваних, визначення причин даних відхилень, а також формулювання способів їх уникнення. Якісні результати статистичних досліджень потребують об'єктивного моніторингу процесу виконання бюджету, а також використання синтезу загальнонаукових теоретичних методів з емпіричними. Разом із тим потрібними залишаються систематизація наявної інформації щодо об'єкта дослідження та впровадження нових методів, які б дозволити підвищити якість отримуваних результатів.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. – К. : Істина, 2010. – 126 с.
2. Дем'янишин В.Г. Виконання бюджетів: концептуалізація, проблеми та напрями удосконалення / В.Г. Дем'янишин // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : зб. наук. праць. – 2008. – Вип. 4(2) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Aprer/2008_4_2M9.pdf.
3. Клітенко І.Ю. Державне казначейство України – повноважний учасник бюджетного процесу / І.Ю. Клітенко // Науковий вісник Харків. ун-ту ім. В.Н. Каразіна. – 2010. – Вип. 17.
4. Огданський М. Країні потрібна сучасна, динамічна система моніторингу виконання бюджету / М. Огданський // Казна України. – 2011. – № 2. – С. 40–43.
5. Снісаренко О.Б. Оцінка фінансової стійкості місцевих бюджетів /

О.Б. Снісаренко, А.О. Гавриленко, О.В. Гребеннікова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць НАУ ім. М.Є. Жуковського «Харків. авіац. ін-т» ; редкол.: І.В. Чумаченко (гол. ред.) [та ін.]. – 2010. – № 1(9). – С 18–27.

Голинский Ю.О. Методы научных исследований и анализа процесса исполнения бюджетов

Аннотация. В статье рассмотрены методы научных исследований и анализа процесса исполнения бюджетов всех уровней. Определены источники информации для проведения указанных аналитических мероприятий. Исследованы особые методы научных исследований, которые дают более точные и конкретные результаты.

Ключевые слова: методы, научные исследования, анализ, бюджет, казначейство.

Holynskyi Yu.O. Methods of scientific researches and analysis of budget implementation

Summary. The article deals with methods of research and analysis of process performance budgets at all levels. It's defined the sources for these analytical activities. It's studied the specific methods of scientific studies that provide more precise and specific results.

Keywords: methods, research, analysis, budgeting, treasury.

Голюк В.Я.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри менеджменту,

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

АНАЛІЗ КОРЕЛЯЦІЇ ДИНАМІКИ ГРОШОВОЇ МАСИ, ВВП ТА ІНФЛЯЦІЇ У ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ ТА РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ

Анотація. Стаття містить аналіз кореляції динаміки грошової маси, ВВП та інфляції у групах розвинутих країн, країн колишнього СРСР та постсоціалістичних країн, що не входили до складу СРСР. Розраховано та проаналізовано значення коефіцієнтів кореляції в указаних групах країн. Досліджено напрями кореляції абсолютних показників широкої грошової маси, ВВП на душу населення та дефлятора ВВП.

Ключові слова: кореляція, коефіцієнт кореляції, грошова маса, валовий внутрішній продукт, інфляція.

Постановка проблеми. Нині в умовах фінансової та економічної нестабільності в Україні особливої актуальності набуває питання ефективності регулювання вітчизняної економіки та стимулювання економічного зростання в Україні. Поняття «економічне зростання» та «економічний розвиток» взаємозалежні: факт зростання стимулює появу нових видів економічної діяльності з новими підходами до виробництва, споживання та розподілу продукції, разом із тим позитивні якісні зміни у відносинах права власності, розподілу доходів, доступу до фінансування в цілому активно впливають на економічний розвиток. Відмінність між поняттями полягає в різних вимірниках. Економічне зростання визначають кількісно, за допомогою системи відповідних показників зростання ВВП, ВВП. Натомість економічний розвиток – це передусім якісна оцінка економічного зростання, що супроводжується зміною структури економіки і зростанням добробуту населення [1, с. 7]. Грошово-кредитна політика є важливою складовою механізму державного регулювання економічного розвитку, що визначає актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання та рівень інфляції була і залишається предметом наукового інтересу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Різні аспекти дослідження цього питання в різні часи були предметом досліджень таких економістів, як: Т. Бек, А. Гальчинський, М. Гефне, Е. де Лавеле, Ч. Ліндберг, Р. Левін, Н. Лоайза, С. Лойд, Д. Мілль, В. Міщенко, А. Мороз, С. Науменкова, М. Пуховкіна, М. Савлук, В. Степанюк, Дж. Стігліц, М. Туган-Барановський, М. Фрідмен, Ф.А. Хаск, С. Хенке, П. Юхименко та ін.

Одним з основних механізмів державного регулювання є його грошово-кредитна складова. Відомо, що одним з найбільш дієвих інструментів впливу центрального банку на економічний розвиток держави є процентна політика. Зміна офіційної відсоткової ставки центрального банку впливає на реальний сектор економіки шляхом впливу на попит і пропозицію товарів і послуг, що виробляються вітчизняними суб'єктами господарювання [2, с. 27]. Проаналізувавши дані 25 країн із перехідними економіками за період 1993–2000 рр., Т. Коїву зауважила

важливу роль банківського сектору для зростання економіки, однак установила, що чіткого зв'язку між зростанням обсягів кредитування та зростанням ВВП не простежується [3, с. 53].

У літературі з монетарної політики центральних банків наводяться дані про те, що зміна відсотка на кілька одиниць спричиняє не лише кон'юктурні, а й структурні зміни в економіці. Зокрема, у Франції в 90-х роках ХХ ст. зміна базової облікової ставки на одиницю сприяла покращанню фінансового стану компаній на 8–10%. Однак це відбувалося в умовах низької інфляції. В умовах переповнення каналів грошового обігу грошовою масою та високої інфляції економічні агенти виробляють несприйнятливості до відсоткових ставок, а реалізовувати селективну відсоткову політику стає взагалі неможливо [2, с. 23]. Сьогодні українська економіка характеризується високими показниками інфляції. Саме тому дослідження взаємозв'язку показників грошової маси та показників ВВП та інфляції нині є одним із найбільш актуальних питань вітчизняної економічної науки.

Досліджуване питання тісно пов'язане з аналізом ефективності передавального механізму грошово-кредитної політики, у тому числі зі ступенем розвитку фондового ринку. Адже відомо, що використання макроекономічних моделей розвинутих країн в Україні є досить проблематичним унаслідок низького розвитку вітчизняної фінансової інфраструктури в порівнянні із західними аналогами. Сучасний ринок цінних паперів України характеризується надзвичайно високим ступенем фрагментації, обмеженістю ліквідності та різноманітності видів цінних паперів, що, своєю чергою, є основними перешкодами на шляху розвитку фондового ринку та ринку капіталу в цілому [4, с. 76]. Тому вітчизняний фондовий ринок поки що має відносно невелике значення у структурі передавального механізму вітчизняної грошово-кредитної політики.

Питання обсягів грошової емісії та, відповідно, обсягів грошової маси набуває особливої актуальності, коли йдеться про шляхи наповнення державного бюджету. Адже час від часу постає питання про боргове фінансування. Існування державного кредиту цілком закономірне, оскільки необхідність боргового фінансування витрат держави викликана об'єктивним і очевидним протиріччям у рамках невпинної дії закону неухильного зростання суспільних потреб і фінансово обмежених можливостей державного бюджету [5, с. 95]. Однак результати такого фінансування нерідко проявляються у зростанні показників інфляції.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині дослідженню динаміки грошової пропозиції в Україні присвячено багато досліджень, однак аналіз впливу динаміки обсягів грошової маси та показників економічного розвитку у постсоціалістичних та розвинутих країнах усе ще потребує подальшої розробки. Адже дослідження взаємо-

зв'язку показників грошової маси та показників ВВП та інфляції є необхідним для проведення ефективної монетарної політики, що і визначає актуальність даної статті.

Мета статті полягає в аналізі ступеню та напрямів кореляції показників грошової маси, ВВП та інфляції та ступеню кореляції цих показників. Результати цього дослідження допоможуть у формуванні напрямів грошово-кредитної політики України та виборі найбільш дієвих інструментів для їх реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У статті подано результати дослідження, проведеного з використанням коефіцієнта кореляції Пірсона (1). На предмет наявності лінійної залежності було проаналізовано показники динаміки грошової маси, ВВП та дефлятора ВВП.

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^m (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^m (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^m (y_i - \bar{y})^2}} \quad (1)$$

де $\bar{x}$, $\bar{y}$ – вибіркові середні [6].

Для аналізу було обрано період з 1991 р. (року розпаду СРСР) по 2014 р. Об'єктом дослідження виступили три групи країн – країни колишнього СРСР, група постсоціалістичних країн Європи, які не входили до СРСР, та країни, що віднесені до групи розвинутих згідно з класифікацією МВФ. Із переліку досліджуваних країн було виключено ті, що протягом 1991–2014 рр. зазнали суттєвих політичних чи монетарних змін (держави, які утворилися на території Соціалістичної Федеративної Республіки Югославії, та країни, що увійшли до зони євро), міста-держави (Гонконг та Сінгапур), а також країни, дані по яких були неповними чи відсутніми (Литва, Узбекистан та Туркменістан). Для аналізу було обрано наступні показники:

– грошова маса (широкі гроші – broadmoney) – включає суму готівки за межами банків; поточні депозити, окрім депозитів центрального уряду; строкові та ощадні депозити та депозити в іноземній валюті резидентів, окрім центрального уряду; банківські та дорожні чеки; інші цінні папери, такі як депозитні сертифікати та векселі. Було проаналізовано щорічні абсолютні показники грошової маси, вираженої в місцевій валюті;

– валовий внутрішній продукт (GDP). Було проаналізовано щорічні абсолютні показники ВВП, розраховані на базі постійних ринкових цін, виражених в місцевій валюті;

– дефлятор ВВП. Використано показники дефлятора ВВП (GDP implicit deflator), який демонструє щорічну зміну цін економіки досліджуваної держави.

У статті подано результати дослідження, у ході якого було побудовано функції лінійної регресії, за допомогою яких було визначено напрям кореляції та розраховано коефіцієнти кореляції, що продемонстрували ступінь зв'язку між досліджуваними змінними. Розрахунки було проведено за допомогою засобів Microsoft Excel. У табл. 1, 2 і 3 представлено результати аналізу взаємозв'язку динаміки абсолютних показників грошової маси та динаміки абсолютних показників ВВП та дефлятора ВВП у відсотковому вираженні.

Результати дослідження кореляції показників обсягу грошової маси і обсягу ВВП на душу населення (табл. 1) демонструють, що має місце високий ступінь кореляції між показниками обсягів грошової маси та показниками обсягів ВВП на душу населення, про що свідчать досить високі значення коефіцієнтів кореляції, що наближаються до одиниці в більшості країн. Виняток становлять показники Молдови та України. Деяко вищий ступінь кореляції має місце у Білорусі. Напрямок кореляції позитивний і свідчить про те, що зростання обсягів грошової маси супроводжується зростанням ВВП. Зв'язок обсягів грошової маси з дефлятором ВВП є значно меншим, про що свідчать відповідні значення коефіцієнта кореляції. У більшості випадків (окрім Латвії) спостерігається негативний напрям кореляції, тобто зростання обсягів грошової маси супроводжується зниженням темпів інфляції.

Дослідження кореляції показників обсягу грошової маси та ВВП на душу населення у постсоціалістичних країнах, що не входили до СРСР (табл. 3), продемонструвало досить високий ступінь залежності між цими показниками, про що можна зробити висновок зі значень коефіцієнтів кореляції, що наближаються до одиниці. Напрямок кореляції – позитивний, у той час як напрям кореляції показників обсягів грошової маси та дефлятора ВВП є негативним (окрім Чехії). Взаємозалежність цих змінних характеризується, як правило, невеликими значеннями коефіцієнта кореляції (крім Угорщини, де він становить 0.85480992), що свідчить про невисокий ступінь їх кореляції.

Таблиця 1

Значення коефіцієнта кореляції та напрям кореляції показників обсягу грошової маси й обсягу ВВП на душу населення; обсягу грошової маси і дефлятора ВВП у країнах колишнього СРСР за 1991–2014 рр.

Держава	Кореляція грошової маси і ВВП на душу населення		Кореляція грошової маси і дефлятора ВВП	
	Коефіцієнт кореляції	Напрямок кореляції	Коефіцієнт кореляції	Напрямок кореляції
Азербайджан	0.90575935	Позитивна	0.322335229	Негативна
Білорусь	0.79787217	Позитивна	0.211896201	Негативна
Вірменія	0.90575935	Позитивна	0.284077454	Негативна
Грузія	0.939361485	Позитивна	0.29291637	Негативна
Естонія	0.957026645	Позитивна	0.294957624	Негативна
Казахстан	0.943504107	Позитивна	0.29240383	Негативна
Киргизія	0.92784697	Позитивна	0.368781778	Негативна
Латвія	0.989039939	Позитивна	0.373630834	Позитивна
Молдова	0.635688603	Позитивна	0.335857112	Негативна
РФ	0.898164796	Позитивна	0.302820079	Негативна
Таджикистан	0.997997996	Позитивна	0.654751861	Негативна
Україна	0.621369455	Позитивна	0.556506963	Негативна

Джерело: складено автором на основі [7]

Аналіз лінійного зв'язку між показниками грошової маси та обсягу ВВП на душу населення в економічно розвинутих країнах за 1991–2014 рр. також продемонстрував позитивний напрям кореляції та досить високий його ступінь (табл. 3). Винятки щодо високого ступеня кореляції становили лише Данія (0.727667506) та Японія (0.459565012). Однак результати аналізу кореляції показників грошової маси та дефлятора ВВП продемонстрували певні розбіжності в даній групі країн. Хоча ступінь кореляції виявився досить низьким (як і у двох попередніх групах), напрям кореляції в різних країнах відрізнявся. Він був негативним (як і у двох попередніх групах) у Великобританії, Ізраїлі, Південній Африці, США, Швейцарії та Японії. А в Австралії, Ісландії, Канаді, Новій Зеландії та Норвегії напрям кореляції виявився позитивним. У Данії кореляція між цими змінними взагалі відсутня.

Загалом, результати лінійного аналізу взаємозв'язку обсягів грошової маси та ВВП на душу населення досить прогнозовані, адже протягом досліджуваного періоду для досліджуваних країн було характерним як нарощення обсягів грошової маси, так і зростання обсягів ВВП. Без нарощення обсягів грошової маси зростання ВВП, швидше за все, не мало б місця, однак сама по собі кореляція цих показників не свідчить про те, що зростання обсягів ВВП відбувається як наслідок нарощення грошової маси, однак і не заперечує цього. Економічний розвиток тих чи інших держав міг бути спричинений іншими

факторами, але щоб не загальмувати його, керівництво держав послідовно нарощувало грошову масу, що і дало позитивну кореляцію цих показників із високим ступенем кореляції.

Аналіз кореляції показників грошової маси та інфляції дав наступні результати. У більшості країн спостерігається негативний напрям кореляції, тобто зі зростанням обсягів грошової маси знижуються показники інфляції. Причини таких результатів, на думку автора, у різних групах країн відрізняються. Аналізуючи вихідні дані, слід зазначити, що протягом досліджуваного періоду в країнах переважно мала місце позитивна динаміка зміни обсягів грошової маси, хоча час від часу траплялися випадки скорочення обсягів грошової маси. Зростання обсягів монетарної маси супроводжувалося як низькими показниками інфляції (або навіть їх від'ємними значеннями) в одних країнах, так і високими її темпами (залежно від темпів приросту грошової маси) – в інших. Зокрема, у багатьох постсоціалістичних країнах на початку досліджуваного періоду мали місце процеси гіперінфляції. Саме тому в країнах колишнього СРСР були проведені грошові реформи, що передбачали деномінацію. Їх результатом стало різке скорочення обсягів грошової маси у цих країнах. Керівництво цих держав стримувало інфляційні процеси для підготовки підґрунтя і безпосереднього проведення грошових реформ. Результатом такої монетарної політики стало досягнення низьких темпів інфляції, а результатом грошової реформи – зниження обсягів грошової маси.

Таблиця 2

Значення коефіцієнта кореляції та напрям кореляції показників обсягу грошової маси і обсягу ВВП на душу населення; обсягу грошової маси і дефлятора ВВП у постсоціалістичних країнах, що не входили до СРСР, за 1991–2014 рр.

Держава	Кореляція грошової маси і ВВП на душу населення		Кореляція грошової маси і дефлятора ВВП	
	Коефіцієнт кореляції	Напрямок кореляції	Коефіцієнт кореляції	Напрямок кореляції
Болгарія	0.980051019	Позитивна	0.296816442	Негативна
Польща	0.989595877	Позитивна	0.703846574	Негативна
Румунія	0.9775991	Позитивна	0.643272881	Негативна
Словаччина	0.98178409	Позитивна	0.774661216	Негативна
Угорщина	0.942920994	Позитивна	0.85480992	Негативна
Чехія	0.95052617	Позитивна	0.688040696	Позитивна

Джерело: складено автором на основі [7]

Таблиця 3

Значення коефіцієнта кореляції та напрям кореляції показників обсягу грошової маси й обсягу ВВП на душу населення; обсягу грошової маси і дефлятора ВВП в економічно розвинутих країнах за 1991–2014 рр.

Держава	Кореляція грошової маси і ВВП на душу населення		Кореляція грошової маси і дефлятора ВВП	
	Коефіцієнт кореляції	Напрямок кореляції	Коефіцієнт кореляції	Напрямок кореляції
Австралія	0.919836942	Позитивна	0.154919334	Позитивна
Великобританія	0.899888882	Позитивна	0.214709106	Негативна
Данія	0.727667506	Позитивна	0.041231056	Відсутня
Ізраїль	0.946414286	Позитивна	0.821218607	Негативна
Ісландія	0.896827743	Позитивна	0.272763634	Позитивна
Канада	0.911646861	Позитивна	0.458693798	Позитивна
Нова Зеландія	0.919836942	Позитивна	0.571314274	Позитивна
Норвегія	0.915805656	Позитивна	0.441588043	Позитивна
Південна Африка	0.977292177	Позитивна	0.576541412	Негативна
США	0.905207159	Позитивна	0.294448637	Негативна
Швейцарія	0.893196507	Позитивна	0.4411349	Негативна
Японія	0.459565012	Позитивна	0.27513633	Негативна

Джерело: складено автором на основі [7]

Однак очевидно, що й те, й інше було наслідком дій монетарної влади, а не результатом взаємовпливу цих факторів. Тому можна стверджувати, що процеси гіперінфляції та грошові реформи, що мали місце протягом досліджуваного періоду, суттєво впливають на результати проведеного дослідження і не дозволяють зробити однозначного висновку щодо причин взаємозв'язку обсягів грошової маси і дефлятора ВВП у постсоціалістичних країнах.

Негативний напрям кореляції у частини розвинутих країн, на думку автора, свідчить, що монетарну політику цих держав слід уважати вдалою, адже в умовах приросту грошової маси центральним банкам цих держав вдається тримати інфляцію під контролем. Позитивний напрям кореляції у низки країн свідчить про те, що в країнах, де він мав місце, траплялися випадки зростання показників інфляції, що мала монетарний характер.

Висновки. Наукова новизна роботи полягає у дослідженні напрямку кореляції та ступеню кореляції абсолютних показників грошової маси, ВВП та інфляції в групах розвинутих та постсоціалістичних країн. У результаті дослідження було виявлено, що показники динаміки грошової маси та ВВП у всіх досліджуваних групах країн характеризуються високим ступенем кореляції та позитивним її напрямом. У той же час результати досліджень кореляції показників грошової маси та дефлятора ВВП у різних країнах відрізняються. Має місце переважно негативний напрям кореляції, хоч низка розвинутих країн характеризується позитивною кореляцією досліджуваних показників. Також слід відзначити переважно невисокий ступінь кореляції обсягів грошової маси і показників інфляції.

Результати дослідження можуть допомогти у визначенні напрямів грошово-кредитної політики України та виборі найбільш дієвих інструментів для її реалізації. У рамках подальших досліджень передбачено розширення часового діапазону даного дослідження.

Література:

1. Семенов А.Ю. Вплив діяльності фінансових установ на економічне зростання України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / А.Ю. Семенов ; ДВНЗ «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». – Суми, 2011. – 22 с.
2. Тарасов В. Влияние процентной политики на реальный сектор экономики / В. Тарасов // Банкаўскі веснік. – Кастрычнік, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbrb.by/bv/articles/602.pdf>.

3. Чікіта І. Еластичність попиту на кредити як фактор підвищення впливу банківської системи на економічне зростання / І. Чікіта // Вісник НБУ. – 2013. – № 8. – С. 52–56.
4. Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України / В.З. Кузьмінський, С.М. Плетенецька, В.Я. Голіук // Вчені записки Університету «КРОК». Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 37. – С. 150–158.
5. Свердан М.М. Европейский опыт развития государственных займов / М.М. Свердан // Экономика, управление, финансы : материалы междунар. науч. конф. (Пермь, июнь 2011 г.). – Пермь : Меркурий, 2011. – С. 95–101.
6. Майборода Р.С. Регресія: лінійні моделі : [навч. посіб.] / Р.С. Майборода. – К. : КНУ ім. Т. Шевченка, 2007. – 296 с.
7. Мировой атлас данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://knoema.ru/WBWDIGDF2015Aug/world-development-indicators-wdi-september-2015?action=export>.

Голіук В.Я. Анализ корреляции динамики денежной массы, ВВП и инфляции в постсоциалистических и развитых странах

Аннотация. Статья содержит анализ корреляции динамики денежной массы, ВВП и инфляции в группах развитых стран, стран бывшего СССР и постсоциалистических стран, не входивших в состав СССР. Рассчитаны и проанализированы значения коэффициентов корреляции в указанных группах стран. Исследованы направления корреляции абсолютных показателей широкой денежной массы, ВВП на душу населения и дефлятора ВВП.

Ключевые слова: корреляция, коэффициент корреляции, денежная масса, валовой внутренний продукт, инфляция.

Holiuk V.Ya. Analysis of money supply dynamics correlation, GDP and inflation in post-socialist and developed countries

Summary. The article includes analysis of the correlation dynamics in money supply, GDP and inflation in the group of developed countries, the former Soviet Union and post-socialist countries that were not a part of the USSR. Coefficients of correlation in these groups of countries were calculated and analyzed. Directions of correlation of absolute indicators of broad money supply, GDP per capita and GDP deflator were researched.

Keywords: correlation, coefficient of correlation, money supply, gross domestic product, inflation.

Лук'янюк М.Е.,

аспірант,

ДНУ «Академія фінансового управління»

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ З УРАХУВАННЯМ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Анотація. Стаття надає короткий опис затвердженої Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) Рекомендації з бюджетного управління. Проведено аналіз необхідності застосування її окремих аспектів, наприклад використання механізмів для забезпечення стійкості бюджету, таких як облік бюджетних ризиків і довгострокових змін різних соціальних, екологічних та інших факторів, їх вплив на параметри бюджету, розробка звіту про довгострокову стійкість державних фінансів та роль фіскальних інститутів у підвищенні якості бюджетних прогнозів.

Ключові слова: стійкість державних фінансів, фіскальна політика, фіскальні інститути, бюджетні ризики, бюджетне управління.

Постановка проблеми. Останніми роками питання стійкості державних фінансів привертає до себе істотну увагу. З метою зниження ризиків виникнення фінансової кризи багато країн у різні роки вживали заходів із підвищення стійкості державних фінансів. Для цього уряди в середньостроковому і довгостроковому періодах реалізовували програми, направлені на підвищення збалансованості бюджету загального уряду країни. Наслідки останньої фінансово-економічної кризи, істотне зростання державного боргу в багатьох країнах світу дали поштовх появи нових інструментів підвищення стійкості державних фінансів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями забезпечення стійкості державних фінансів та ролі в цьому процесі фіскальних інститутів займаються такі міжнародні організації, як Європейська комісія, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Європейський центральний банк, Рада з питань фінансової стабільності, Європейський банк реконструкції та розвитку. Розробці теоретичних основ та конкретних проявів функціонування фіскальних інститутів присвячено багато робіт зарубіжних науковців, зокрема: Ларса Калмфорса, Хав'єра Дебруна, Джорджа Копітса та ін. Однак динамічність трансформацій у фіскальній сфері підвищує потребу в оперативних дослідженнях, що обумовлює актуальність узагальнення світової теорії та практики щодо визначення ролі фіскальних інститутів у підвищенні стійкості державних фінансів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки наукові публікації з питань забезпечення стійкості державних фінансів шляхом підвищення якості фінансових прогнозів за допомогою фіскальних інститутів не є чисельними, а тематика досліджень є надто звуженою, широке коло питань залишається відкритим для вивчення та аналізу як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Зокрема, вивчення зарубіжного досвіду забезпечення стійкості державних фінансів, боротьби з наслідками кризових явищ, а також зниження рівня бюджетного дефіциту та державного боргу шляхом створення фіскальних інститутів. Даний напра-

мок дослідження є складним та багатограним, тому потребує поглибленого аналізу, уточнення та удосконалення.

Мета статті полягає у визначенні поняття стійкості державних фінансів, обґрунтуванні заходів щодо забезпечення стабільного розвитку та ролі фіскальних інститутів у підвищенні стійкості державних фінансів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фіскальна стійкість державних фінансів визначається як здатність уряду обслуговувати свої боргові зобов'язання в довгостроковій перспективі, а саме вести таку податково-бюджетну політику, яка дозволить використовувати поточне сальдо бюджетного балансу в майбутньому для забезпечення витрат на обслуговування боргових зобов'язань [2, с. 18; 6, с. 54].

Концепція стійкості державних фінансів використовується науковцями ЄС та відображає спроможність уряду забезпечити фінансування поточного боргу та очікуваних витрат. За їх визначенням, стійкість – це довгострокова концепція, що зводиться до здатності країни фінансувати свої витрати.

У лютому 2015 р. Рада бюджетного управління ОЕСР прийняла Рекомендації щодо бюджетного управління [8]. Документ містить принципи ефективного бюджетного управління, які засновані на аналізі передової практики країн – членів ОЕСР із питань бюджетної діяльності. Основним завданням при розробці Рекомендацій було узагальнення досвіду більш ніж десятирічної роботи посадових осіб ОЕСР, відповідальних за бюджет, а також урахування висновків, отриманих при проведенні бюджетних оглядів у різних країнах, і в цілому щодо роботи міжнародної бюджетної спільноти.

ОЕСР рекомендує, щоб країни – члени ОЕСР, а також країни, які не є членами, розробили і реалізували національні стандарти, засновані на принципах бюджетного управління: управління бюджетом має здійснюватися в межах прогнозованої фіскальної політики; бюджет повинен бути узгоджений із середньостроковими стратегічними пріоритетами уряду; бюджетування інвестицій має відповідати потребам національного розвитку на основі принципів економічної ефективності та послідовності; бюджетні документи і показники мають бути прозорими і доступними; у бюджетному процесі повинні брати участь усі зацікавлені сторони; бюджети повинні надавати повну і об'єктивну картину державних фінансів; бюджетне виконання повинно бути керованим процесом і піддаватися регулярному моніторингу; у бюджетному процесі повинні застосовуватися результати діяльності та оцінка результатів.

Експерти Міжнародного валютного фонду (МВФ) виділяють основні джерела виникнення бюджетних ризиків. Найбільш поширеним із них у всіх країнах є макроекономічний ризик.

Наступними за поширеністю джерелами ризиків є квазі-фіскальна діяльність, позабюджетні витрати, непередбачені зобов'язання уряду [11], зобов'язання, що стосуються соціального забезпечення. В інституціональному розрізі джерелами

бюджетних ризиків є: а) державні підприємства та корпорації; б) інститути соціального забезпечення (фонди соціального страхування, пенсійні фонди); в) фінансовий сектор; г) місцеві органи влади.

До найбільш ефективних методів у системі управління бюджетними ризиками експерти ОЕСР відносять: підготовку та публікацію урядом на початку бюджетного циклу заяви про можливі бюджетні ризики, розробка звіту щодо довгострокової стійкості державних фінансів, оцінка бюджетних ризиків незалежними експертами.

В якості одного з механізмів управління бюджетними ризиками міжнародні експерти рекомендують включати прогноз та оцінку основних ризиків у бюджетну документацію, подану до парламенту при розробці бюджету. Ряд країн прийняли спеціальні закони, які вимагають складання та публікацію звітності по бюджетним ризикам.

Наприклад, у Новій Зеландії до складу пакету бюджетної документації входить документ «Економічні та фінансові прогнозні дані», який містить такі обов'язкові розділи, як «Ризики і сценарії» та «Специфічні фінансові ризики». Вимога щодо розробки та публікації урядом заяви по специфічних фінансових ризиках регламентовано законом «Про державні фінанси» (Public Finance Act, 1989 р.). При уточненні протягом року економічних і фінансових прогнозів в обов'язковому порядку переглядаються і бюджетні ризики.

Специфічні ризики згруповані за категоріями: вплив на доходи; вплив на витрати; інвестиційні витрати; ризики, залежні від зовнішніх факторів.

Різні аспекти однієї і тієї ж державної політики можуть фігурувати в різних категоріях ризиків. Наприклад, діяльність державних корпорацій фігурує в ризиках, що впливають на доходи бюджету, а також у ризиках, що залежать від зовнішніх факторів.

Іншим аспектом управління бюджетними ризиками в міжнародній практиці є механізм розробки та публікації звітів по довгостроковій стійкості державних фінансів.

ОЕСР рекомендує кожні п'ять років публікувати звіт на період від десяти до сорока років, що містить оцінку стійкості поточної фінансової політики. У разі суттєвих змін політики, що впливає в майбутньому на доходи або витрати бюджету, такі публікації мають готуватися частіше.

У такому звіті повинні наводитися різні припущення і фактори, що лежать в основі проведеного аналізу, а також пропонуватися альтернативні сценарії управління бюджетними коштами. Звіт повинен містити оцінку впливу на бюджет наслідків демографічних змін, наприклад старіння населення, оцінку державного боргу, а також урахувати будь-які політичні зобов'язання, що мають фінансові наслідки для бюджету в майбутньому.

МВФ рекомендує включати у звіти й інші довгострокові ефекти, такі як фінансові наслідки від виснаження природних ресурсів або зміни клімату. Наприклад, у Новій Зеландії закон «Про державні фінанси» зобов'язує казначейство кожні чотири роки розробляти документ про довгострокове фінансове становище країни. Даний документ включає в себе прогноз фінансового становища країни на сорокарічний період, визначення проблем, з якими зіткнуться майбутні уряди, та пропонує різні варіанти їх подолання. Казначейство Нової Зеландії опублікувало перший звіт «Про довгостроковий фінансовий стан» у 2006 р. Опублікований в даний час на сайті Казначейства звіт під назвою «Забезпечуючи наше майбутнє» (Affording our future) [4], містить бюджетний прогноз до 2050 р. У ньому

визначені завдання, які стоятимуть перед майбутніми урядами, наприклад ті, що випливають із фактору старіння населення країни, а для громадськості подається інформація про науково обґрунтовані варіанти вирішення цих завдань. Додатки до звіту містять інформацію про вплив фінансової політики на фінансову стійкість бюджету, прогнози витрат бюджету в секторах охорони здоров'я, освіти, соціального забезпечення, майбутні витрати, пов'язані зі змінами в законодавстві країни, довгострокові виклики в секторі природних ресурсів (виснаження невідновлюваних запасів нафти і газу, дефіцит прісної води), зміна клімату тощо.

Для впровадження в бюджетне управління таких механізмів, як управління бюджетними ризиками та розробка звітів по довгостроковій стійкості державних фінансів, необхідно, щоб розроблювані бюджетні прогнози були якісними та надійними.

Неточні бюджетні прогнози не дозволяють використовувати їх у наступних бюджетних циклах, а також значно знижують рівень довіри до них із боку членів парламенту, контролюючих органів та громадськості.

Міжнародний досвід показує, що одним із механізмів, що сприяють підвищенню якості бюджетних прогнозів і планів, зміцненню довіри до них, а також розвитку потенціалу прогнозування, є наявність у бюджетному процесі незалежної оцінки макроекономічних і бюджетних прогнозів. ОЕСР рекомендує для забезпечення неупередженого розгляду бюджетних рішень та внесення пропозицій по державному бюджету залучати незалежні фінансові інститути (Independent Fiscal Institutions).

Фінансові інститути є незалежними органами, створеними урядами для оцінки фінансової політики. Оскільки проблеми з боргом та дефіцитом продовжують займати істотну нішу в сучасній світовій економіці, дані органи стають усе більш популярними.

Згідно з визначенням Єврокомісії, фінансовий інститут є постійним агентством, що має законодавчі, або виконавчі повноваження для оцінки фінансової політики, розробки цілей, пов'язаних із довгостроковою стійкістю державних фінансів, досягнення коротко- та середньострокової макроекономічної стабільності та інших офіційних цілей. Наукові кола сприймають ці органи як інструменти для вирішення проблеми надмірних дефіцитів.

Перший національний незалежний фінансовий інститут було створено майже випадково, більш ніж три десятиліття тому для інспектування державних фінансів. Дані органи помітно відрізняються від інших незалежних інститутів, на які також може бути покладено моніторингові функції. Зокрема, незалежний фінансовий інститут виконує в режимі реального часу оцінку та прогнозування, щоб установити наслідки бюджетних законопроектів у коротко- та середньостроковій перспективі на довгострокову перспективу. По суті, їх основне завдання – підтримувати дисципліну та прозорість державних фінансів у процесі прийняття політичних рішень, що, своєю чергою, допомагає зміцнити довіру до уряду [7, с. 4].

Економічної літератури щодо ролі фінансових інститутів у бюджетному процесі існує відносно багато. Її кількість зменшується, коли ми розглядаємо тільки економістів, які використовують економетричні моделі в поясненнях впливу фінансових інститутів на фінансові результати.

Відносно до завдань, що виконують дані органи, виділяють три основні категорії фінансових інститутів. Перша група включає в себе інститути, що забезпечують надання незалежних прогнозів, які використовуються в процесі розробки

бюджету. Друга група включає інститути з повноваженнями для надання нормативних рекомендацій щодо доцільності всіх позицій фінансової політики з циклічної точки зору або бажаних термінів відновлення фінансової стійкості. Третя група включає інститути, яким доручено надавати незалежні прогнози макроекономічних та бюджетних змінних, необхідних для розробки річного бюджету [3, с. 15].

Моніторинг дотримання фінансових правил та калькуляція заходів фінансової політики, як правило, не входять у коло обов'язків фінансового інституту за винятком недавно створених інститутів. Фінансові інститути впливають на фінансову політику побічно, через громадські дебати, і тільки в рідкісних випадках через пряму дію в бюджетному процесі.

Розмір інституту може значно варіюватися залежно від їх завдань, складності системи державного управління, наявності трудових та фінансових ресурсів. Дані показують, що невеликі інститути, як правило, мають більш вузьке коло завдань, ніж великі: невеликим фінансовим інститутам (із менш ніж десятима професіоналами) часто доручають оцінку фінансової політики (наприклад у Фінляндії, Ірландії та Словенії), у той час як набагато більші інститути, як правило, поєднують різні функції, включаючи підготовку прогнозів, аналіз довгострокової стійкості, оцінку вартості політичних заходів (Нідерланди, Південна Корея та США). Більшість співробітників інститутів є науковцями, політичними експертами та державними службовцями, але зростає частина інститутів, що мають у своїх рядах зарубіжних експертів (зростає усвідомлення незалежності від місцевої політики).

Із точки зору бюджетного процесу існуюча література показує, що країни з фінансовими інститутами, як правило, мають нижчий ніж в офіційних прогнозах рівень дефіциту; зокрема, делегування прогнозування виступає ефективним способом вирішення оптимістичних упереджень у макроекономічних прогнозах; більше того, роль інститутів у суспільній дискусії є актуальною, ураховуючи масштабне висвітлення у ЗМІ. Крім того, МВФ у 2010 р. розробив бюджетні Інституційні індекси, що включають в себе декілька компонентів:

- I) планування та узгодження;
- II) затвердження та реалізація;

III) розподіл коштів між різними програмами, роблячи висновок, що висока якість бюджетних інститутів, здається, пов'язана з менш проциклічною фінансовою політикою в контексті багаторічних макроекономічних та бюджетних рамок.

Х. Дебрун підкреслює, що незалежні фінансові інститути можуть відновити інформаційні асиметрії виборців, які не можуть дотримуватися компетенції політиків [1, с. 5]. Економетричні дослідження вказують на прямий зв'язок між наявністю фінансових інститутів та фінансовими результатами.

У лютому 2014 р. Рада бюджетного управління ОЕСР прийняла Рекомендацію про принципи для незалежних фінансових інститутів (НФІ) [9]. До основних із них відносяться: відсутність політичного впливу і незалежність НФІ, підзвітність законодавчій владі, прозорість у роботі та публікація всієї інформації, наявність незалежної зовнішньої оцінки діяльності таких установ.

Деякі з НФІ досить відомі у світі й існують протягом десятиліть, наприклад в таких країнах, як Бельгія (High Council of Finance, 1936 р.), Нідерланди (Bureau for Economic Policy Analysis, 1945 р.), Данія (Economic Council, 1962 р.), Австрія (Government Debt Committee, 1970 р.) і США (Congressional Budget Office, 1974 р.).

У даний час НФІ є однією з найважливіших інновацій у системі управління державними фінансами. У країнах – членах ОЕСР проявляється чітка тенденція до їх створення. НФІ є надзвичайно різноманітними за їх роллю в бюджетному процесі, за структурою та наявністю ресурсів. Окрім аналізу фінансової політики та бюджетних пропозицій, функції НФІ включають певну роль у галузі прогнозування, контроль дотримання бюджетних правил і законодавчих норм, аналіз довгострокової фінансової стійкості бюджету, оцінку вартості політичних пропозицій.

Наприклад, НФІ Нідерландів та Великобританії (Office for Budget Responsibility) наділені повноваженнями складати офіційні прогнози. У США та Канаді НФІ складають альтернативні прогнози. В інших країнах НФІ висловлюють свою думку з приводу прогнозів уряду (наприклад, у Франції, Ірландії та Швеції). Переважна більшість НФІ проводять аналіз довгострокової фінансової стійкості державних фінансів. Окрім того, НФІ Нідерландів та Австралії (Parliamentary Budget Office) здійснюють кількісну оцінку пропозицій політичних партій під час виборчих кампаній.

У низці країн, наприклад у Канаді, Кореї, Нідерландах, США, НФІ готують кількісні оцінки ризиків, пов'язані з конкретними законодавчими пропозиціями, проводять аналіз бюджетних та економічних наслідків кожного пропонованого урядом заходу, що вимагає витрат бюджету.

Існують відмінності у структурі різних НФІ, в обсягах наявних у них ресурсів, у штатній чисельності. НФІ у США має найбільший бюджет у 45 млн. доларів та штатом близько 250 осіб. У той час як Ірландська фінансова консультативна рада (Fiscal Advisory Council) має бюджет 800 тис. євро та штат у п'ять співробітників секретаріату.

Деякі НФІ знаходяться при органах виконавчої влади, у той час як в Австралії, Канаді, Італії та США вони створені при законодавчих органах.

У Фінляндії та Франції НФІ були створені як автономні установи в рамках інституту національного аудиту.

Висновки. Рекомендації, розроблені Радою з бюджетного управління ОЕСР, дають чіткі орієнтири для вдосконалення національних бюджетних систем і є корисним посібником у питаннях сучасного державного управління не тільки для країн, що є членами цієї організації.

Виконання Рекомендацій гарантує, що планування, управління та використання державних ресурсів здійснюється урядами країн ефективно і робить позитивний вплив на життя громадян. І хоча рекомендації ОЕСР не несуть обов'язковий характер, однак дотримання передбачених у них принципів розглядається міжнародним співтовариством як дотримання стандартів кращої практики у сфері бюджетного управління.

Література:

1. Debrun, X. (2011), Democratic Accountability, Deficit Bias, and Independent Fiscal Agencies, International Monetary Fund Working Papers № 11/173.
2. European Commission. Public Finance in EMU 2012// European Economy. – 2012. – № 4 – 329 p. ; Public Finance Sustainability [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/03_public_finance_sustainability.pdf.
3. Hagemann, Robert (2010), Improving Fiscal Performance Through Fiscal Councils", OECD Economics Department Working Papers, № 829.
4. IMF, Carlo Cottarelli. Fiscal Transparency, Accountability, and Risk, 2012.
5. IMF, «Fiscal Risks: Disclosure, and Management. International Experience», 2009.

6. Giammarioli N. Assessing fiscal soundness: theory and practice // Occasional Paper Series № 56. – ECB. – Frankfurt am Main. – March 2007. – 378 p.
7. Kopits Gy. (2011) Independent fiscal institutions: Developing good practices. OECD Journal of Budgeting, 10, 11, 3. – P. 1–18.
8. OECD, The Recommendation of the council on budgetary governance, 2015.
9. OECD, The Recommendation of the council on principles for Independent Fiscal Institutions, 2014.
10. OECD, Government at a Glance 2013, OECD Publishing, 2013.
11. Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере / Международный валютный фонд, 2007 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.imf.org.

Лукьянюк М.Э. Некоторые аспекты обеспечения устойчивости государственных финансов с учетом зарубежного опыта

Аннотация. В статье дано краткое описание утвержденной Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) Рекомендации по бюджетному управлению. Проведен краткий анализ необходимости применения её отдельных аспектов, например применение механизмов для обеспечения устойчивости бюджета, таких как учет бюджетных рисков и долгосрочных изменений различных социальных, экологических и

других факторов, их влияние на параметры бюджета, разработка отчета о долгосрочной устойчивости государственных финансов и роль фискальных институтов в повышении качества бюджетных прогнозов.

Ключевые слова: стойкость государственных финансов, фискальная политика, фискальные институты, бюджетные риски, бюджетное управление.

Lukianiuk M.E. Some aspects of ensuring sustainability of public finances, taking into account international experience

Summary. A brief description of the recommendations on budgetary management is approved by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) is given. A brief analysis of necessity of application its certain aspects is conducted, for example, an application of mechanisms for ensuring the budget stability such as the accounting the budgetary risks and long-term changes of various social, environmental and other factors, its influence on budget parameters, a preparation of the report on the public finances' long-term stability and role of fiscal institutions in improvement of quality of budgetary prognoses.

Keywords: Sustainability of government finance, fiscal policy, fiscal institutions, budget risks, budget management.

Святаш С.В.,
аспірант кафедри фінансів,
Київський національний економічний університет

ПОДАТКОВЕ РАХІВНИЦТВО ЯК БАЗОВА СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ПОДАТКАМИ

Анотація. У статті досліджено теоретичні положення податкового рахівництва як визначальної бази управління системою оподаткування. Установлено місце податкового рахівництва в системі обліку та управління податками. Визначено ключові аспекти податкового рахівництва та його необхідність для формування податкового менеджменту, який буде відповідати вимогам сьогодення.

Ключові слова: податкове рахівництво, облік, управління податками, податки, бухгалтерський облік, менеджмент.

Постановка проблеми. Ефективність системи оподаткування, а відтак, і управлінської системи в податковій сфері зумовлює необхідність якісних перетворень, які стосуються системи податкового обліку, а саме податкових розрахунків та податкової звітності. Власне, для отримання більш ефективних механізмів прийняття управлінських рішень, важливу роль відіграє якість інформації, одержаної користувачами. Так, прийняття рішень базується на інформації, яка повинна мати завершений характер, відображати реальний стан діяльності підприємства на конкретний час та повинна бути корисною. Окрім того, при підготовці та прийнятті рішення, отримання інформації не повинне бути дорожчим, ніж користь від неї, тобто інформація повинна мати ефективність. В основному така інформація забезпечується саме якісним податковим рахівництвом.

Взаємовідносини між бухгалтерським обліком та оподаткуванням не досягають усіх поставлених цілей у сфері оподаткування та несуть значні витрати для суб'єктів господарювання. Тому значна увага приділялася дослідженню відповідності бухгалтерського обліку податкового рахівництва, окремо досліджувалися питання ефективності управління податками. Оскільки внаслідок власної податкової системи в нашій державі сформувалася система податкового рахівництва, яка виконує функцію обліку та акумулювання інформації про фінансово-господарський стан платників податків з метою формування необхідної інформаційної бази для розрахунків податкових зобов'язань, своєчасну сплату податків до бюджету, контролю таких грошових потоків тощо, питання поліпшення податкового обліку в розрізі підвищення ефективності прийняття управлінських рішень у сфері оподаткування є дуже важливим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливим для розуміння є те, що саме податкове рахівництво забезпечує всією необхідною інформацією, метою якої є наступний аналіз та прийняття управлінських рішень підприємствами, організаціями, установами та, звісно, контролюючими органами. З огляду на економічну важливість ефективності податкового управління, дане питання потребує поглибленого вивчення. Так, питанню податкового обліку приділяли увагу О.В. Мурашко [1], О.І. Малишкін, М.М. Коцупатрий [2], Є.І. Ковач, В.В. Мельничук, З.В. Задорожний, О.В. Сторожук. Сутність податкового рахівництва як складову частину бухгалтерського обліку

досліджували Н.С. Рязанова [3], Т.С. Шовкопляс [4]. Питанням управління податковими платежами підприємства та їх аналізом займалися В.А. Горб, І.Ю. Кравченко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання оподаткування, а відтак, і системи податкового обліку постійно вимагають підвищеної уваги науковців та практиків через те, що саме в цій сфері перетинаються інтереси і держави, і суб'єктів господарювання та громадян, тобто платників податків. Підтримання балансу інтересів різних сторін необхідне для побудови ефективного податкового менеджменту, який би дозволяв вирішити всі питання у сфері оподаткування та підвищити ефективність прийняття рішень для всіх сторін взаємовідносин. Одне із завдань, які ставлять перед собою науковці – гармонізація податкового рахівництва з бухгалтерським обліком із метою зменшення трудовитрат облікових працівників.

Власне, фінансовий облік забезпечує формування потрібної інформації про майновий, фінансовий стан суб'єкта господарювання та використання його ресурсів, а податкове рахівництво акумулює інформацію про податкові зобов'язання і своєчасність сплати податків до бюджету. Саме на основі такої інформаційної бази, яка створюється в процесі податкового рахівництва, платники податків та держава формують власну систему податкового менеджменту.

У більшості західноєвропейських держав податковий облік уже давно відділений від бухгалтерського обліку, в Україні ж виокремлюють підсистеми єдиної системи бухгалтерського обліку, серед яких слід виділити окремі підсистеми фінансового й управлінського обліку та систему податкового рахівництва, які створені за принципами, встановленими міжнародною практикою. Очевидним є те, що глибокого вивчення потребує саме система податкового обліку в Україні як базова складова управління податками.

Мета статті полягає в огляді теоретичних положень податкового рахівництва як визначальної бази управління системою оподаткування, встановленні місця податкового рахівництва в системі обліку та управлінні податками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформація займає провідне місце у наданні відомостей для прийняття управлінських рішень. Вона є одним із чинників, які забезпечують підвищення ефективності управлінської діяльності.

Окрім того, інформація є причиною вибору підприємством певної стратегії діяльності, яка забезпечує досягнення поставленої мети, тому для отримання більш ефективних механізмів прийняття управлінських рішень важливу роль потрібно приділяти саме отриманню якісної інформації користувачами [5, с. 17].

Досвід країн із розвинутою ринковою економікою вказує на те, що надзвичайно важливою складовою інформаційної системи будь-якого підприємства є фінансове рахівництво, однак не менш важливою сферою, яка потребує значної уваги, є податкове рахівництво для забезпечення необхідною інфор-

мацією суб'єкта господарювання – платника податків. З іншого боку, такої інформації потребує й держава для виконання контролюючих функцій та ефективного планування дохідної частини бюджету держави в цілому.

Поняття «податкове рахівництво» науковці розглядають у вузькому та широкому розумінні. Виникнення податкового обліку в історичному аспекті обґрунтовується різним призначенням податкової, статистичної і фінансової звітності [2, с. 12].

Податковий облік бере свій початок з 1 липня 1997 р., коли набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22 травня 1997 р. [6], в якому був використаний термін «податковий облік» та зазначені правила ведення податкового обліку в частині визначення валових доходів та витрат для розрахунку прибутку до оподаткування. Проте і в даному законі, і в наступних нормативно-правових актах у сфері оподаткування визначення терміну «податковий облік», або «податкове рахівництво», відсутнє. Саме відсутність законодавчого визначення поняття призвела до того, що в науковому середовищі ведеться дискусія щодо правомірності його використання. Низка економістів вважають, що замість терміну «податковий облік» варто використовувати поняття «податкові розрахунки» та відносити його до бухгалтерського обліку. Деякі науковці зазначають, що податковий облік є окремим видом бухгалтерського обліку, а тому його, як специфічний вид господарського обліку, варто ввести в понятійний апарат.

Через відсутність законодавчого утвердження податкового рахівництва діюча методика складання податкової звітності регламентується численними інструкціями, поясненнями та наказами ДФС України, а методологія ведення податкового рахівництва розробляється самими обліковцями на власний розсуд. Однак податковий облік має забезпечити достовірність результатів господарської діяльності, ефективність використання фінансових ресурсів та здійснення відповідних розрахунків для платників податків, а також для зовнішніх користувачів така інформація повинна бути чіткою, зрозумілою та корисною. З метою чіткого розуміння змісту податкового рахівництва варто надати визначення даному поняттю.

Так, І.Є. Соколовська-Гонтаренко вказує, що «у найбільш загальному значенні – це система відносин, що виникають у процесі підготовки відомостей і даних для формування податкових зобов'язань, при складанні податкової звітності. У найбільш вузькому розумінні «податкове рахівництво» – це різновид фінансової роботи з використанням широкого арсеналу аналітичних способів і прийомів, що базується на податковій та бухгалтерській звітності, даних оперативного і статистичного обліку в грошовій формі по підготовці відомостей і даних для формування податкових зобов'язань... та складання податкової звітності...» [7, с. 101–107].

О.В. Мурашко та В.М. Мурашко зазначають, що «податкове рахівництво являє собою фінансову галузь обліку в нашій державі, де саме формується система податкового рахівництва, що включає в себе не тільки облік, але й визначає систему податкових розрахунків та обґрунтовує достовірність визначення доходів, витрат, амортизації та прибутку, що підлягає оподаткуванню та інших показників...» [5, с. 145].

Т.С. Шовкопляс вважає, що термін «податкове рахівництво» враховує ширше коло обліку господарських операцій – не тільки визначення бази оподаткування (податкового обліку), але й питання адміністрування податків, стан розрахунків із бюджетом із питань перерахування податків. Сам процес

податкового рахівництва повинен забезпечити користувачів достовірною інформацією про нарахування та сплату податкових зобов'язань. Тобто процеси організації податкового рахівництва повинні будуватися на засадах фінансової та податкової науки, економічної теорії [4, с. 161].

Можна сказати, що податковий облік (податкове рахівництво) є підсистемою бухгалтерського обліку, яка формує інформаційну базу про нарахування та сплату податків і зборів відповідним державним органам, які здійснюють контроль правильності, своєчасності та повноти нарахування, а також сплати податків і зборів.

Міжнародний досвід свідчить про поділ країн світу на дві групи щодо питання взаємозв'язку бухгалтерського та податкового обліків – країни кодифікованого та загального права.

У першій групі країн із системою кодифікованого права (Німеччина, Франція, Бельгія) ступінь взаємозв'язку норм фінансової та податкової звітності досить висока. Як класичний приклад наводиться положення, за яким норми амортизації основних засобів у Німеччині, встановлені податковим законодавством, застосовують і для фінансового обліку. Такий підхід до обліку в країнах континентальної Європи був характерним у 80–90-х роках ХХ ст. завдяки впровадженню політики «податкового нейтралітету». Друга група країн – загального права (США, Канада, Нідерланди) – характерна низьким ступенем такого взаємозв'язку. У цих країнах для визначення бази оподаткування проводяться коригування показників фінансового обліку або звітності [8–10].

Аналіз літературних джерел показує, що кожна з моделей обліку – кодифікованого чи загального права – має як переваги, так і недоліки. У країнах кодифікованого права облік за податковим законодавством розглядається як сукупність певних правил, спрямованих на трансформацію статей бухгалтерського обліку за податковими нормами. Перевагою при цьому вважається зменшення трудомісткості обліку за рахунок уникнення окремого ведення податкового обліку.

Загальне право застосовують, як правило, у країнах із розвиненим фондовим ринком. Фінансова звітність призначена для задоволення інформаційних потреб насамперед інвесторів (ринку капіталу). Перевагою вважається той факт, що бухгалтерський облік не спотворюється податковими правилами. Для цих країн характерно паралельне співіснування бухгалтерського обліку та обліку за податковим законодавством. Недоліком системи загального права вважається підвищення витрат на ведення обліку. Проте уряди розвинених країн свідомо йдуть на застосування такої системи інформації, надаючи перевагу інтересам інвесторів над інтересами держави. У країнах кодифікованого права ситуація зворотна.

Високий ступінь взаємозв'язку бухгалтерських та податкових правил відноситься до індивідуальної звітності підприємств, яка є базою для обчислення податків. Консолідована фінансова звітність формується за іншими правилами, тому не може бути базою для оподаткування [11, с. 11].

Власне, під податковим обліком розуміють фінансові відносини з приводу нарахування і сплати податків та зборів (обов'язкових платежів), які виникають між державними органами у сфері оподаткування та платниками податків.

На думку М.М. Коцупатрого, метою ведення податкового обліку є надання повної і достовірної інформації державі (в особі податкових органів), що забезпечує визначення сум податків та зборів (обов'язкових платежів) та контроль їх своєчасної сплати для наповнення бюджету з метою вико-

нання державою своїх функцій [2, с. 13]. Тобто інформація, акумульована за рахунок податкового рахівництва, є необхідною для побудови ефективної державної політики у сфері формування бюджетних коштів та, відповідно, напрямів їх використання, для прийняття обґрунтованих управлінських рішень на рівні держави та регіонів. Окрім того, кінцевим результатом обліку є саме складання звітності, яка є інформаційною базою щодо ходу та результату діяльності платника податків за відповідний період, а тому є важливим інструментом для аналізу ефективності створеної податкової політики та облікової податкової політики на рівні підприємства з метою її подальшої оптимізації. З огляду на це, податкове рахівництво потрібно організовувати таким шляхом, щоб задовольняти потреби управління суб'єкта господарювання, а також служби податкового менеджменту в інформації щодо формування оподаткованої бази підприємства від усіх видів діяльності.

В економічній літературі відсутня єдина точка зору щодо сутності та місця податкового обліку в системі податкового менеджменту. Однак у спрощеному вигляді його можна визначити наступним чином (рис. 1).

Податкове рахівництво має наступні завдання:

- своєчасна та повна реєстрація підприємством господарських операцій із відображенням податкового кредиту і податкових зобов'язань;
- достовірне і своєчасне визначення сум податків та зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів різних рівнів;
- своєчасне складання і надання податкової звітності;
- своєчасна сплата податків та зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів різних рівнів;
- контроль дотримання податкового законодавства і нормативно-правових документів, що регулюють правила ведення податкового обліку та складання податкової звітності [2, с. 13].

Таким чином, податковий облік забезпечує інформацією службу податкового менеджменту самого підприємства для при-

йняття ефективних управлінських рішень стосовно господарської діяльності та оптимізації податкової політики суб'єкта господарювання, а з іншого боку, результати податкового рахівництва використовують державні органи, насамперед податкові контролюючі органи, із метою виконання покладених на них функцій.

Підприємство завжди прагне до зменшення витрат на ведення обліку, а тому організацію та ведення податкового рахівництва у можливих випадках приєднують до бухгалтерського обліку. Проте ведення податкового обліку ускладнюється через численні особливості системи оподаткування суб'єктів господарювання України (специфічні методи і прийоми обчислення податків і зборів (обов'язкових платежів)), а відтак, потребує постійного удосконалення та глибшого дослідження.

Отже, податковий облік, у вузькому розумінні, можемо визначити як спеціалізовану систему, яка застосовується виключно у випадках, коли бухгалтерський фінансовий облік не можна застосувати для розрахунку складових податків. Такий підхід дозволяє виділити податковий облік «у чистому вигляді» як самостійну і незалежну систему фінансових відносин [8, с. 95]. У широкому розумінні податкове рахівництво об'єднує процес фіксації майна платника податку, здійснювані ним господарські операції, їх результати для обрахування суми податку, яка підлягає сплаті до бюджету а також аналіз отриманої інформації, що виходить за рамки функцій класичного обліку та дає більше інформаційної бази для подальшого прийняття рішень на самому підприємстві чи контролюючими державними органами.

Можемо сказати, що податковий облік (податкове рахівництво) є системою збору, накопичення та підготовки інформації про платника податків та зборів (обов'язкових платежів), яка потрібна для розрахунку податків, зборів, установлених податковим законодавством із метою складання податкової звітності.

О.І. Малишкін [11], В.В. Сопко, Н.М. Малюга, М.М. Коцупатрий [2] та ін. вважають за необхідне навести визначення терміну «податковий облік» у Податковому кодексі України.

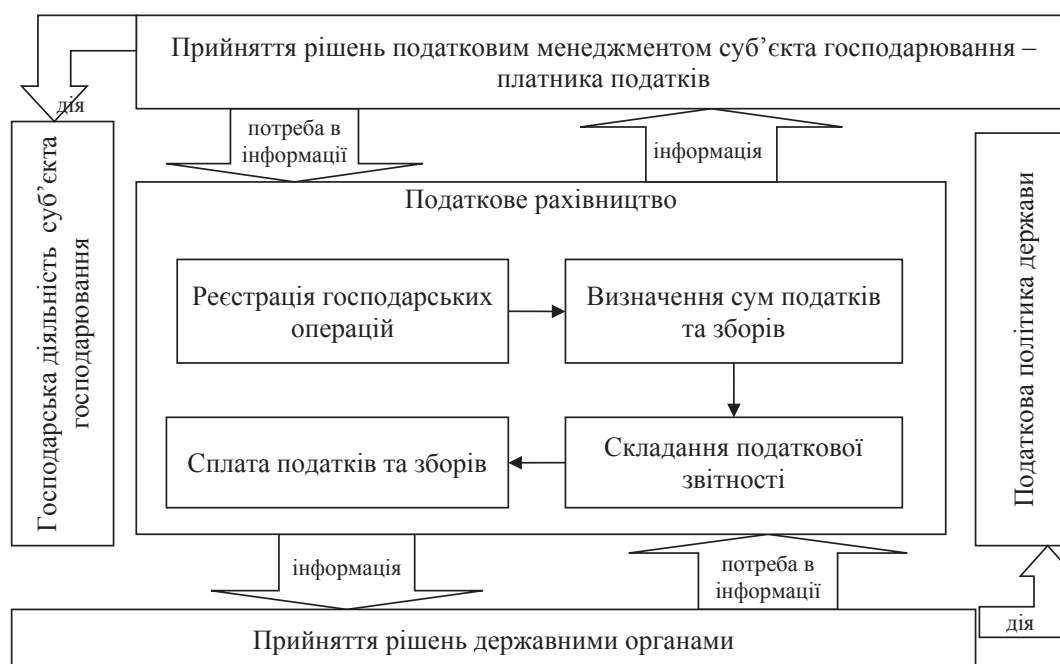


Рис. 1. Місце податкового рахівництва в податковому менеджменті

Джерело: розроблено автором

Одночасно в Законі про бухгалтерський облік та фінансову звітність слід зазначити, що термін розуміється у значенні, наведеному в ПКУ [11, с. 42]. Це дозволить розмежувати відповідальність обліковців за різного роду інформацію та більш ефективно виконання їх функцій, а відтак, і підвищить якість системи податкового менеджменту через якісне покращання інформаційної бази, на якій і формуються рішення платників податків та податкових державних органів.

Висновки. Таким чином, податкове рахівництво є однією з основ, на якій ґрунтується прийняття управлінських рішень, адже саме воно забезпечує формування якісної аналітичної бази. Від системи податкового рахівництва, а саме від кількості затрат часу на його ведення, виявлення прихованих об'єктів оподаткування, правильного застосування норм податкового законодавства, вчасного реагування на зміну податкових правил, вчасної сплати податкових платежів, формування якісної бази податкових інформаційних масивів – залежить ефективність прийняття управлінських рішень і системи податкового менеджменту в цілому.

Останнім часом система обліку зазнавала численних змін, зокрема була виділена підсистема бухгалтерського обліку – податкове рахівництво, однак вона не змогла в теоретичному та практичному напрямках повністю реалізувати комплекс завдань, які пов'язані з нарахуванням та сплатою податків, а тому даний вид обліку потрібно обґрунтовано виділити в окрему самостійну галузь, яка б регламентувалася законодавчо та мала чітко визначену методику визначення і нарахування податків і зборів та методи формування податкової звітності. Формування податкового рахівництва забезпечить чітке розуміння користувачами послідовності облікових процесів, мети обліку, якісне та прозоре формування звітності.

Спрощення ведення податкового обліку, формування необхідної інформації для прийняття управлінських рішень, забезпечення зменшення затрат людських ресурсів платника податків та зборів і визначення за єдиною методикою достовірні фінансові та податкові результати – беззаперечні чинники успішної господарської діяльності платника податків, а відтак, і побудови ефективного державного менеджменту у сфері оподаткування. Отже, податкове рахівництво потребує постійного удосконалення та передусім законодавчого його закріплення.

Література:

1. Мурашко О.В. Становлення і розвиток податкового рахівництва в умовах реформування податкової системи / О.В. Мурашко, В.М. Мурашко // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2(56). – С. 145–147.
2. Коцупатрий М.М. Податковий облік і звітність : [навч. посіб.] / М.М. Коцупатрий, Є.І. Ковач, В.В. Мельничук. – К. : КНЕУ, 2006. – 312 с.
3. Рязанова Н. С. Фінансове рахівництво : [навч. посіб.] / Н.С. Рязанова. – К. : Знання-Прес, 2002. – 246 с.

4. Шовкопляс Т.С. Гармонізація податкового рахівництва і бухгалтерського обліку – основна мета облікової політики суб'єкта економіки / Т.С. Шовкопляс // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2013. – № 4. – С. 159–163.
5. Олійничук В. Якісні характеристики облікової інформації та їх вплив на механізм прийняття управлінських рішень / В. Олійничук // Облік як інформаційна система для економічної безпеки підприємства в конкурентному середовищі : матеріали науково-практичної конференції. – Тернопіль, 2010 – С. 17–22.
6. Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» : Закон України від 22 травня 1997 р. № 283/9-вр // Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/283/97-%D0%B2%D1%80>.
7. Соколовська-Гонтаренко І.Є. Сутність податкового рахівництва та його роль у забезпеченні ефективності оподаткування / І.Є. Соколовська-Гонтаренко // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2010. – № 2(49). – С. 101–106.
8. Бордова Т.В. Теория и методология формирования системы управленческого учета для целей налогообложения : дис. ... д-ра екон. наук / Т.В. Бордова. – Орел, 2008.
9. Захарин В. Налоговый учет : [практ. рук-во для бухгалтера] / В. Захарин. – М. : Гроссмедиа, 2007. – С. 268.
10. Касьянова Г. Налоговый учет / Г. Касьянова. – М. : Финансы и статистика, 2004. – С. 312.
11. Малишкін О.І. Облік і аудит податків в Україні: теорія, методологія, практика : [навч.-практ. посіб.] / О.І. Малишкін. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 376 с.

Святаш С.В. Налоговое счетоводство как базовая составляющая управления налогами

Аннотация. В статье исследуются теоретические положения налогового счетоводства как определяющей базы управления системой налогообложения. Определено место налогового счетоводства в системе учета и в управлении налогами, а также ключевые аспекты налогового счетоводства и его необходимость для формирования налогового менеджмента, который будет отвечать требованиям сегодняшнего дня.

Ключевые слова: налоговое счетоводство, учет, управление налогами, налоги, бухгалтерский учет, менеджмент.

Sviatash S.V. Tax accounting as the basic component of tax management

Summary. The article deals with theoretical principles of tax accounting as a defining database of tax management system. The place of tax accounting in the accounting system and tax administration is identified. The key aspects of tax accounting and its necessity for formation of tax management that will meet the requirements of the present time are identified in this paper.

Keywords: tax accounting, accounting, tax management, taxes, accounting, management.

Труфен А.О.,
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ПОСИЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Анотація. Фінансова спроможність місцевих бюджетів та їх вплив на соціально-економічний розвиток територій станом на 2016 рік залишається в критичному стані, адже більшість з них не є самостійними. Відповідно причинами цього є наявність значної кількості протиріч та перепон, зокрема це невідповідності у нормативно-законодавчій базі, відсутність чіткого розподілу повноважень між центральними органами влади та місцевого самоврядування, надмірна централізація повноважень, нестабільність джерел формування доходів місцевих бюджетів, низький рівень фінансової незалежності та автономності, відсутність ефективного механізму бюджетного регулювання, недосконалість міжбюджетних відносин.

Мета дослідження. Охарактеризувати та проаналізувати фінансову спроможність органів місцевого самоврядування в умовах децентралізації в Україні.

Методи дослідження. У процесі написання статті були використані загальнонаукові методи, метод аналізу та синтезу, метод наукової абстракції.

Результати дослідження. У сучасних умовах спостерігається брак власних фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування.

Зростання фінансової достатності, дієздатності та стійкості місцевих бюджетів дозволяє оцінити динаміку, причини, резерви та потреби регіонів у забезпечення соціально-економічного розвитку. Існуюча система місцевих бюджетів нездатна забезпечити фінансову спроможність органів місцевого самоврядування, оскільки, по-перше, дозволені місцеві податки і збори не є й не можуть бути достатнім джерелом доходів місцевого бюджету через їхній незначний податковий потенціал і, відповідно, незацікавленість місцевих рад у їх запровадженні, адже їхня частка складає близько 3% доходів зведених місцевих бюджетів; по-друге, більшість з цих податків та зборів характеризуються значними адміністративними витратами, які часто переважають суму надходжень від них.

Ключові слова: органи місцевого самоврядування, фінансова спроможність, децентралізація, доходи, видатки, трансферти.

Виклад основного матеріалу. Вагомий внесок із дослідження формування, регулювання місцевих бюджетів, посилення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування в умовах децентралізації внесли такі вітчизняні науковці, як Т. Боголіб, О. Василик, О. Кириленко, І. Луніна, С. Юрій, В. Опарін, І. Руденко, О. Макаренко, С. Мочерний і інші.

Фінансовою основою функціонування органів місцевого самоврядування виступають сформовані бюджетні ресурси, які зосереджені у місцевих бюджетах.

У Бюджетному кодексі України [1] відображено одне із концептуальних положень місцевого самоврядування – закрі-

плення джерел доходів за власними повноваженнями органів місцевого самоврядування. Такий крок направлений на посилення інституту місцевого самоврядування та місцевих фінансів, оскільки дозволить залучити активність територіальних громад до наповнення бюджетів та ефективності і економності їх використання.

У сучасній українській економіці фінансові ресурси органів місцевого самоврядування в більшості випадків обмежуються доходами, які поступають до місцевих бюджетів із Державного бюджету.

Основними джерелами доходів місцевих бюджетів в Україні є, закріплені за бюджетами місцевого самоврядування, податки і збори, які враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, а також доходи, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів. До зовнішніх джерел належать дотації, субвенції і запозичення.

Власними дохідними джерелами місцевих бюджетів являються: податок на доходи фізичних осіб; плата за землю; єдиний податок та власні надходження бюджетних установ, які знаходяться на даній території.

Недостатність власних коштів для виконання повноважень місцевих органів влади є результатом їх неспроможності виконувати делеговані їм функції.

Зміцнення дохідної бази місцевих органів влади, розвиток місцевого оподаткування, здійснення ефективного бюджетного регулювання є основними проблемами розвитку регіонів. З метою покращення дохідної бази місцевих бюджетів можна виділити такі напрями:

- збільшення частки власних доходів місцевих бюджетів;
- сприяння розвитку малого і середнього бізнесу;
- збільшення доходів від місцевого господарства, забезпечення прибутковості комунальних господарств;
- забезпечення економного і цільового використання бюджетних коштів регіону;
- ефективний контроль з боку місцевих органів влади за формуванням і використанням коштів місцевих бюджетів тощо [8].

Видатки місцевих бюджетів відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку території. За допомогою видатків місцевих бюджетів органи місцевого самоврядування повинні вирішувати основні завдання покладені на них Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» [2]. Структура і склад видатків місцевих бюджетів відображають соціальну спрямованість і покликані фінансово забезпечити всі сфери соціально-культурного розвитку території (регіону) та функції, які покладені на органи місцевого самоврядування згідно законодавства. Видатки місцевих бюджетів, встановлені рішенням про місцеві бюджети і повинні забезпечити соціальну сферу територій та конкретні цілі, пов'язані з реалізацією програм за переліком, визначених Бюджетним кодексом

України. Бюджетним кодексом України передбачено критерії розмежування видів витрат між місцевими бюджетами, що здійснюються на основі принципу субсидіарності із врахуванням критеріїв повноти надання послуги та наближення її до конкретного споживача.

Витрати місцевих бюджетів України, в основному, спрямовуються на захисні статті бюджетів, що зумовлено обмеженою ресурсною базою місцевих бюджетів [8].

Місцеве самоврядування у будь-якій державі є засобом досягнення трьох основних цілей:

- а) забезпечення децентралізації в державному управлінні;
- б) розвитку демократичних засад у вирішенні питань місцевого значення;
- в) підвищення ефективності ведення місцевих справ.

Для того, щоб місто, регіон та область були здатними забезпечити виконання своїх завдань, вони повинні володіти відповідним обсягом фінансових ресурсів, які дадуть змогу використовувати ці ресурси на задоволення власних потреб.

Основним в даному випадку виступає принцип самостійності, спрямований на коректне та збалансоване формування місцевих бюджетів. Так як громада є територіальною основою для створення та діяльності органів місцевого самоврядування, податковий потенціал тут приймає активну участь. Ймовірно, що формування фінансово самодостатніх адміністративно-територіальних одиниць потребує змін не тільки у податковому та бюджетному законодавстві, але й у територіальних розмірах громад, районів та регіонів [3].

Децентралізації влади бюджетної політики – це процес передачі повноважень від центральних органів влади до місцевих. Тобто, це ніщо інше як перерозподіл функцій і повноважень єдиної державної влади між відповідними органами з одного боку, і органами регіонального самоврядування з іншого боку [1].

Такий перерозподіл бюджетної влади надає можливість органам місцевої влади краще опікуватись своїми громадянами та задовольняти їх потреби. В основі такого перерозподілу лежить принцип субсидіарності. В цей час на органи центральної влади покладаються обов'язки задоволення загальнодержавних інтересів. Таким чином, відповідно центральні та місцеві органи влади забезпечують виконання тих функцій і завдань, що складають основу їх повноважень.

У процесі бюджетної децентралізації необхідно усунути основні існуючі недоліки формування місцевих бюджетів України з тим, щоб не тільки підвищити самостійність місцевих органів влади, але перш за все – створити умови для забезпечення відповідального виконання органів місцевого самоврядування функцій публічної влади, максимального врахування переваг та інтересів громадян щодо місцевих суспільних благ та послуг, ефективного використання бюджетних ресурсів і завдяки цьому – для підвищення суспільного добробуту.

Надання високоякісних і доступних публічних послуг на відповідних територіях (адміністративних, соціальних тощо), узгодження місцевої політики соціально-економічного розвитку з реальними інтересами територіальних громад – важливі складові тих проблем, ефективно і швидко вирішення яких передбачено Концепцією реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади в Україні [7].

Доцільність централізації функціональних повноважень теоретично обґрунтовується існуванням «зовнішніх» ефектів, наявність яких заважає застосовувати до надання таких благ (на відміну від ринкових) механізм ринкового ціноутворення. Внаслідок «зовнішніх» ефектів благо, що пропонується

однією територіальною громадою, може впливати на добробут не тільки її жителів, але й жителів інших громад. Враховуючи такі наслідки «зовнішніх» ефектів, до повноважень місцевих органів влади різних рівнів мають входити такі завдання, вирішення яких не має впливу, що виходить за межі відповідної території (адміністративно-територіальної одиниці). Надання благ, що мають «зовнішні» ефекти, економічно доцільно «централізувати» до такого рівня, де такі ефекти зникають. В умовах України це може стосуватися, наприклад, надання повної середньої освіти у сільських районах, освітніх послуг громадянам, які потребують соціальної допомоги та реабілітації, спеціалізованої медичної допомоги, утилізації сміття, місцевої пожежної охорони тощо.

Наступною складовою бюджетної децентралізації є чітке законодавче розмежування функціональних повноважень центральних та місцевих органів влади, а також у системі органів місцевого самоврядування, що має визначати сфери виключних повноважень органів місцевого самоврядування та усувати дублювання функцій центральних та місцевих органів влади. Далі необхідно визначити розподіл витраткових зобов'язань між різними видами бюджетів, який повинен відповідати розподілу функціональних повноважень. Отже, повноваження щодо надання суспільних благ (прийняття рішень щодо їх надання) й відповідні витрати мають належати одному й тому ж рівню влади. Саме виконання цієї умови встановлюватиме чітку відповідальність органів влади за виконання конкретних функцій щодо надання публічних благ і послуг та ефективність відповідних бюджетних витрат [5], а також забезпечуватиме здійснення належного контролю за роботою органів влади різних рівнів.

У процесі розмежування витраткових повноважень у системі місцевих органів влади необхідно враховувати особливості різних видів суспільних і соціально значущих благ та послуг, зокрема, наявність об'єктивних територіальних обмежень щодо можливостей користування ними та існування «зовнішніх ефектів». Крім того, важливе значення має фактор чисельності населення, що визначає фінансову спроможність територіальних громад. Такий підхід практикується у країнах Європейського Союзу.

До повноважень органів місцевого самоврядування кожного рівня (включаючи районний та обласний) мають входити такі завдання, вирішення яких не має впливу за межами відповідних громад. На рівні районів або областей мають надаватися блага та послуги, користувачами яких з економічної точки зору мають бути одночасно жителі різних територіальних громад базового рівня (надання спеціалізованої медичної допомоги, отримання вищої освіти тощо).

Як уже зазначалося, наразі за місцевими бюджетами закріплено надання населенню різних пільг, фінансування яких здійснюється за рахунок відповідних субвенцій місцевим бюджетам. Такі пільги визначаються законодавством України, тобто належать до повноважень центральних органів влади. Фінансування таких загальнонаціональних програм, пов'язаних із перерозподілом до ходів, враховуючи, що компетенції щодо виконання окремих функцій і відповідні витраткові повноваження (тобто відповідальність за витрати, пов'язані із виконанням таких функцій) мають належати одному й тому ж рівню влади, доцільно здійснювати прямо з державного бюджету, перераховуючи відповідні кошти на карткові рахунки отримувача пільг. Організація обліку отримувачів пільг має здійснюватися територіальними підрозділами служб соціального захисту населення.

Економічно зважений розподіл повноважень між територіальними громадами різного рівня має враховувати аналіз питомих витрат надання конкретних видів колективних (суспільних) благ та послуг залежно від кількості їх споживачів.

Удосконалення розподілу видаткових повноважень в системі органів місцевого самоврядування потребує:

1. Застосування не лише принципу субсидіарності, але й фінансової спроможності органів місцевого самоврядування при розмежуванні повноважень у системі органів місцевого самоврядування.

2. Чіткого визначення складу центральних та місцевих органів виконавчої влади, враховуючи, зокрема, створення виконавчих органів районних та обласних рад, що передбачено проектом змін до Конституції України.

3. Застосування однакового підходу до визначення функціональних та видаткових повноважень органів місцевого самоврядування у Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» [2] та у Бюджетному кодексі України [1].

4. Визначення поняття та складу різних видів гарантованих послуг та органів влади, які є відповідальними за їх надання та фінансування.

Необхідно звернути увагу на те, що вирішення завдання щодо розмежування функціональних та видаткових повноважень центральних і місцевих органів влади, а також повноважень у системі органів місцевого самоврядування потребує додаткових галузевих досліджень і широкого обговорення [6, с. 46].

Слід ще раз наголосити, що повноваження щодо надання суспільних благ (прийняття рішень щодо їх надання) і фінансування відповідних видатків мають належати до одного й того самого рівня влади, оскільки це дозволяє встановити чітку відповідальність органів влади за виконання функцій з надання конкретних публічних благ і послуг та ефективність відповідних бюджетних витрат, а також забезпечити належний контроль за роботою органів влади різних рівнів.

Важливим джерелом доходів місцевих бюджетів України мають стати доходи, які є платою користувачів за блага та послуги, що надаються на рівні територіальних громад. За рахунок плати споживачів, наприклад, у Польщі та Угорщині фінансується понад 9% видатків місцевих бюджетів, у Словаччині та Словенії – близько 14%, у Фінляндії – 21%, у Греції – 30%. В Україні такі доходи у 2011-2014 рр. забезпечували фінансування 4,1-4,6% видатків місцевих бюджетів, у 2015 р. – 5,5%. У багатьох країнах Європи успішно продовжується пошук місцевими органами влади додаткових фінансових ресурсів, зокрема у таких сферах, як переробка сміття домогосподарств, місця для паркування, догляд за дітьми, позакласні заняття, ефективніше використання спортивних і культурних об'єктів, використання міського транспорту, надання послуг з охорони здоров'я, опіка над людьми похилого віку тощо [9, с. 14].

Зважаючи на ризики виникнення проблеми справедливості щодо послуг освіти, охорони здоров'я і соціальної допомоги та з огляду на міжнародний досвід, доцільно встановлювати законодавчі обмеження щодо рівня плати користувачів. У багатьох країнах Європи заборонено вводити плату за навчання в початковій і середній школі. При використанні плати користувачів слід також враховувати витрати на стягнення цієї плати (включаючи адміністративні витрати або витрати на «персоніфікацію» користувачів).

З метою зменшення дестимулюючих ефектів дотацій вирівнювання при міжбюджетному перерозподілі доходів

має встановлюватися верхній поріг внесків місцевих бюджетів у систему вирівнювання. Крім того, вирівнювання доходів бюджетів одного рівня здійснюється таким чином, щоб послідовність (ранг) адміністративно-територіальних одиниць (упорядкованих за рівнем середньо-душових доходів місцевих бюджетів) до і після їх перерозподілу не змінювалася. Регіони та адміністративно-територіальні одиниці з вищим рівнем доходів місцевих бюджетів (до трансфертів) мають зберігати свої позиції і після перерозподілу доходів.

Окремого обговорення потребує питання, як здійснювати вирівнювання (за видами місцевих бюджетів) – на регіональному або національному рівні (з обласного або державного бюджету).

У тих випадках, коли місцеві органи влади забезпечують реалізацію національної політики у певних сферах (наприклад, щодо здобуття середньої освіти, охорони здоров'я, інвестиційних програм розвитку інфраструктури [4, с. 25]) доцільно підвищити роль цільових трансфертів (субвенцій), надання яких має базуватися на використанні статистичних показників, на які не впливають місцеві органи влади (вікова структура населення, щільність населення, рівень захворюваності, довжина автомобільних доріг загального користування тощо).

Висновки. Недостатнє фінансове забезпечення реформ у сфері місцевого самоврядування, збільшення видатків місцевих бюджетів, які не забезпечуються відповідними доходами, заважають сталому соціально-економічному та фінансовому розвитку територій. Відповідно це відбивається і на стійкості місцевих бюджетів, на стані їхньої фінансової безпеки.

Список літератури:

1. Бюджетний Кодекс України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2542-14>.
2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
3. Короткий огляд реформи місцевого самоврядування та територіальної влади в Україні // Інститут Громадянського Суспільства / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.csi.org.ua/korotkyj-oglyadreformy-mistsevoego-sam/>.
4. Луніна І.О. Капітальні трансферти місцевим бюджетам: підходи до створення ефективної системи управління / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 24-34.
5. Регульський Єжи. У реформи місцевого самоврядування буде багато ворогів – [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://society.lb.ua/position/2014/07/15/272846_lektsiya.html.
6. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні: наукова доповідь / за ред. д-ра екон. Наук І.О. Луніної; НАН України, ДУ «Ін-т екон. Та прогноз. НАН України». – К., 2016. – 70 с.
7. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» від 1 квітня 2014 р. № 333-р – [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
8. Фурдичко Л.Є. Місцеві бюджети України: їх функціонування, проблеми та шляхи реформування – [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2015/33.pdf.
9. Subnational Public Finance in the EU. – 11th edition. – Dexia-CEMR, 2012. – P. 14.

Труфен А.О. Усиление финансовой состоятельности органов местного самоуправления в условиях децентрализации

Аннотация. Финансовая состоятельность местных бюджетов и их влияние на социально-экономическое развитие территорий по состоянию на 2016 год оста-

ся в критическом состоянии, ведь большинство из них не являются самостоятельными.

Соответственно причинами этому является наличие значительного количества противоречий и преград, в частности это несоответствия в нормативно-законодательной базе, отсутствие четкого распределения полномочий между центральными органами власти и местного самоуправления, чрезмерная централизация полномочий, нестабильность источников формирования доходов местных бюджетов, низкий уровень финансовой независимости и автономности, отсутствие эффективного механизма бюджетного регулирования, несовершенство межбюджетных отношений.

Цель исследования. Охарактеризовать и проанализировать финансовую состоятельность органов местного самоуправления в условиях децентрализации в Украине.

Методы исследования. В процессе написания статьи были использованы общенаучные методы, метод анализа и синтеза, метод научной абстракции.

Результаты исследования. В современных условиях наблюдается нехватка собственных финансовых ресурсов органов местного самоуправления.

Рост финансовой достаточности, дееспособности и устойчивости местных бюджетов позволяет оценить динамику, причины, резервы и потребности регионов в обеспечении социально-экономического развития. Существующая система местных бюджетов неспособна обеспечить финансовую состоятельность органов местного самоуправления, поскольку, во-первых, разрешенные местные налоги и сборы не являются и не могут быть достаточным источником доходов местного бюджета за их незначительный налоговый потенциал и, соответственно, незаинтересованность местных советов в их внедрении, ведь их доля составляет около 3% доходов сводных местных бюджетов; во-вторых, большинство из этих налогов и сборов характеризуются значительными административными издержками, которые часто превосходят сумму поступлений от них.

Ключевые слова: органы местного самоуправления, финансовая состоятельность, децентрализация, доходы, расходы, трансферты.

Trufen A.O. Strengthening financial viability of local governments in a decentralized environment

Summary. Financial viability of local budgets and their impact on socio-economic development of territories, as of 2016 remains in critical condition, because most of them are not independent.

Accordingly, the reasons for this is the presence of a significant number of contradictions and obstacles, in particular discrepancies in the normative-legislative base, lack of clear distribution of powers between Central authorities and local self-government, excessive centralization of authority, the instability of sources of formation of revenues of local budgets, the low level of financial independence and autonomy, the lack of an effective mechanism of budgetary regulation, imperfection of inter-budgetary relations.

The purpose of the study. To describe and analyse the financial viability of local governments in the context of decentralization in Ukraine.

Research methods. In the process of writing were used scientific methods, method of analysis and synthesis, method of scientific abstraction.

The results of the study. In modern conditions there is a shortage of own financial resources of local authorities.

The growth of financial adequacy, capacity and sustainability of local budgets allows us to assess the dynamics, causes, and reserves and regional needs in socio-economic development. The current system of local budgets unable to provide the financial viability of local governments because, first, allowed local taxes and fees are not and cannot be a sufficient source of local budget revenues for their low tax potential and, therefore, lack of interest of local councils in their implementation, because their share is about 3% of the income of consolidated local budgets; secondly, most of these taxes and duties are characterized by significant administrative costs that often exceed the amount of income from them.

Keywords: local government, financial viability, decentralization, revenues, expenses, transfers.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

*Брадул О.М.,
д.е.н., професор,
Криворізький національний університет
Шепелюк В.А.,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Інститут ділового адміністрування*

БІНАРНІСТЬ ПРИ ВІДОБРАЖЕНІ КОРПОРАТИВНИХ ПРАВ В ОБЛІКУ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню економіко-правової сутності корпоративних прав та бінарності при відображенні корпоративних прав у бухгалтерському обліку. Відображено відмінності в поглядах учених щодо ключових питань визначення сутності корпоративних прав та корпоративних відносин. Основним завданням дослідження є визначення місця корпоративних прав у процесах руху капіталів, а також окреслення сутності та змісту операцій із ними як об'єктів бухгалтерського обліку.

Ключові слова: корпоративні права, емітент, інвестор, облік корпоративних прав.

Постановка проблеми. Вимоги часу та умови господарювання піднімають питання підвищення ефективності функціонування приватизаційних процесів в Україні. У цьому аспекті особливої актуальності для українських корпорацій в умовах європейської інтеграції набуває питання формування корпоративних прав, підсумком чого має стати облік і формування показників звітності та контрольна інформація, яка надається власникам бізнесу для прийняття рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням щодо сутності поняття «корпоративні права», їх класифікації, управління та відображення у бухгалтерському обліку присвячено цілу низку праць таких вітчизняних авторів, як: В. Васильєва, О. Вінник, О. Воловик, Н. Глузь, О. Дзера, О. Єфімов, Т. Кашаніна, О. Кібенко, В. Коссака, К. Кочергіна, В. Кравчук, В. Луць, О. Мельник, В. Мамотов, О. Печений, О. Пилипенко, В. Посидинок, Р. Сивий, І. Спасибо-Фатєєва, М. Томашевська, О. Харенко, Є. Харитоновна, В. Щербина, О. Щербина, О. Яворський та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не применшуючи значення вказаних досліджень, не вирішеними залишаються питання облікового відображення господарських операцій, пов'язаних із володінням корпоративними правами, у системі бухгалтерського обліку.

Мета статті полягає у визначенні місця корпоративних прав у системі корпоративного управління, а також розробці організаційно-методичного забезпечення формування й відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій, пов'язаних із корпоративними правами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий досвід свідчить, що в економічно розвинутих країнах основою національних економік є корпорації. Це пояснюється тим, що вони забезпечують реалізацію основних напрямків діяльності економіки: концентрацію капіталу й інвестицію його в конкурентоздатні на світових і національних ринках напрями; зменшення протистояння між трудовими ресурсами і капіталом; установлення корпоративної культури; подолання внутрішнього протиріччя людини-власника і людини-працівника.

Корпорація (від лат. corporation – об'єднання, союз, суспільство) – основна форма сучасного підприємництва, створена шляхом об'єднання підприємств через злиття капіталів і особистої унії на договірній основі.

Як зазначає російський вчений П. Степанов [1, с. 35], «термін «корпорація» походить від латинського *corpus habere*, що означає права юридичної особи. Такі права стали визнаватися за приватними союзами в Римській імперії в імператорський період (починаючи з 160-х років н. е.)» [2, с. 114], однак остаточного визнання цивільно-правових союзів як рівних із фізичними особами суб'єктів права в Римі так і не відбулося. Отже, можна припустити, що термін «корпорація» споконвічно є синонімом терміна «юридична особа».

З іншого боку, на думку Гелбрейта, «сучасна корпорація – це певна група осіб, які професійно займаються виробленням і прийняттям управлінських рішень, що володіє в цій якості самосвідомістю й послідовно використовує розвинені сучасні технології прийняття рішень» [3, с. 13].

Ширше трактується поняття корпорації в європейському праві, яке більше збігається з визначенням юридичної особи: корпорація – це колективне утворення, організація, визнана юридичною особою, заснована на об'єднанні капіталу (добровільних внесках) і яка здійснює будь-яку соціально корисну діяльність [4, с. 273].

Отже, корпорація може вважатися об'єктом – особою, яка володіє часткою зареєстрованого акціонерного капіталу (майна) певного господарського підприємства (організації) та емітентом корпоративних прав; як суб'єкт така організація наділена правами корпоративного власника чи інвестора.

Принциповим варто вважати розподіл усіх корпорацій на два типи:

- публічна корпорація (*publicly held corporation*) – корпорація, акції якої належать і доступні широкій публіці, тобто необмеженому числу інвесторів;

- закрита корпорація (*closed held corporation*) – корпорація, акції якої належать обмеженому колу власників (відповідно до законодавства США, не більше 50) [5].

Корпорацією вважаються передусім акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю, оскільки вони також розглядаються як такі, що виступають емітентами корпоративних прав.

Корпоративні права відносно акціонерного товариства посвідчуються його акціями, товариства з обмеженою відповідальністю – частками, деякі інші господарюючі суб'єкти – паями.

Отже, зробимо висновок, що сучасна корпорація – це колективне утворення, організація, визнана юридичною особою, створювана шляхом об'єднання підприємств, яку очолює певна група осіб, що професійно займається підготовкою та

прийняттям управлінських рішень, для поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів із метою здійснення соціальної корисної діяльності. Її засновниками є особи, які володіють акціями, а також мають обмежену відповідальність у розмірі свого внеску в капітал корпорації.

Діяльність сучасних українських корпорацій залежить від ефективності розвитку двох взаємопов'язаних систем – корпоративне управління та бухгалтерський облік. В акціонерних товариствах існує невизначеність в обліку корпоративних прав, це є однією з ключових причин виникнення корпоративних конфліктів, які негативно впливають на ефективність діяльності корпорацій.

Корпоративне управління слід розуміти як управління корпорацією, тому його не можна ототожнювати з державним управлінням (управлінням, здійснюваним органами державної влади), яке часто сприймається як керування, що, своєю чергою, обумовлює владні відносини. У широкому розумінні виступає як система, за допомогою якої скеровують та контролюють функціонування товариства.

На нашу думку, має місце розгляд корпоративного управління як управління корпоративними правами. Це визначення дуже широке і свідчить про те, що власник таких прав має право власності на частину (пай) у зареєстрованому статутному капіталі господарського товариства, включаючи права на управління, одержання частини відповідного прибутку товариства і також на частину активів у випадку ліквідації даного суб'єкта господарювання.

Таким чином, корпоративне управління – це система відносин між учасниками акціонерних товариств, які мають право голосу.

Корпоративне право є складним структурним утворенням, зміст якого становлять зобов'язальні зв'язки (між корпоративними формами організації бізнесу в національній економіці та окремими економічними агентами, що діють у корпоративному секторі національної економіки, а також між окремими стейкхолдерами корпорації), немайнові, у т. ч. організаційні зв'язки. Усі ці соціально-економічні відносини мають свої зміст та особливості реалізації їх учасниками суб'єктивних прав і виконання суб'єктивних відносин [6].

Як зазначає О.І. Пилипенко [7], своєрідність відносин, що регулюються нормами корпоративного права, полягає в тому, що вони виникають в економічній і соціальній сфері – при створенні та в процесі діяльності корпорацій. При цьому корпоративне право як певне явище, по-перше, відрізняється цілісністю, елементи якого структурно пов'язані. По-друге, дане право взаємодіє з іншими явищами (галузями, підгалузями права), у результаті чого формується правова структура більш високого рівня. По-третє, корпоративне право, власне, є структурою більш високого рівня для формування інших структур залежно від видів корпорацій, наприклад, акціонерного права, права громадських спілок та ін. Корпоративне право, будучи «внутрішнім» правом будь-якої юридичної особи, водночас є системою відповідних фінансово-правових відносин.

Для висвітлення корпоративних прав у бухгалтерському обліку визначено систему об'єктів, які пов'язані з процесами їх купівлі, використання та відчуження.

Корпоративні права можуть виникати в особи внаслідок:

- 1) заснування (участі в заснуванні) господарської організації (первинний спосіб набуття корпоративних прав);
- 2) набуття особою вже існуючих корпоративних прав на підставі вчинення правочинів, спадкування (правонаступництва), рішення суду тощо (похідний спосіб набуття корпоративних прав).

Підставами припинення корпоративних прав можуть бути:

- 1) відчуження корпоративних прав (продаж, міна, дарування, внесення до зареєстрованого статутного капіталу тощо);
- 2) вихід власника корпоративних прав із господарської організації (господарського товариства, кооперативу тощо);
- 3) виключення власника корпоративних прав із господарської організації;
- 4) визнання власника корпоративних прав таким, що вибув зі складу господарської організації;
- 5) припинення господарської організації, відносно якої особа мала корпоративні права.

Системний характер бухгалтерському обліку надає бінарність (подвійний запис), який робить його замкнутою інформаційною системою. Остання адекватно відображає реальний кругообіг коштів і капіталу корпорації. Ця система генерує також нову додаткову інформацію, наприклад, про процеси купівлі, використання та відчуження корпоративних прав акціонерів.

Із подвійним записом синтетичні рахунки пов'язані безпосередньо, а аналітичні – опосередковано, через відповідні синтетичні рахунки.

У сучасній діяльності акціонерних товариств відсутній чіткий підхід до облікового відображення корпоративних прав, тому пропонуємо вдосконалити такий елемент методу бухгалтерського обліку, як рахунки. Зокрема, чинним законодавством чітко регламентовано, що корпоративні права включаються до 14 рахунку «Довгострокові фінансові інвестиції», тому для внутрішнього користування суб'єктів господарювання необхідно вдосконалити аналітичний облік до цього рахунку. Тому в облікову практику акціонерних товариств рекомендовано ввести аналітичний рахунок 144 «Корпоративні права». На цьому аналітичному рахунку буде відображатися по Дт виникнення корпоративних прав, а по Кт – їх припинення. Аналітичний облік ведеться за видами корпоративних прав: 144.1 «Право на дивіденди»; 144.2 «Право на придбання та викуп акцій»; 144.3 «Право на частку при розподілі коштів товариства при його ліквідації»; 144.4 «Право на виплату вартості майна при виході учасника».

Для відображення в бухгалтерському обліку доходів від продажу корпоративних прав та їх собівартості доцільно виділити субрахунок 741.1 «Дохід від реалізації корпоративних прав» (на суму продажу корпоративних прав) та 971.1 «Собівартість реалізованих корпоративних прав» (на суму внеску учасника до зареєстрованого статутного капіталу). Учасник, що придбає частку у зареєстрованому статутному капіталі, збільшує розмір корпоративних прав, застосовуючи рахунок 144 «Корпоративні права».

Фактичні витрати підприємства на викуп корпоративних прав у статутному капіталі визначають як вилучений капітал, для відображення якого доцільно виділити субрахунок 454 «Вилучені корпоративні права».

Якщо до зареєстрованого статутного капіталу іншого підприємства внесено майно (інше ніж цінні папери) або майнові права, у цьому випадку у інвестора не просто здійснюється запис із кредиту рахунка, на якому обліковується обмінюваний актив (10 «Основні засоби», 11 «Інші необоротні матеріальні активи», 12 «Нематеріальні активи» та ін.) з одночасним збільшенням активного рахунка, призначеного для обліку корпоративних прав 144 «Корпоративні права».

При цьому обов'язково слід торкнутися рахунків доходів та витрат, оскільки в результаті цієї операції може відбутися збільшення (зменшення) власного капіталу підприємства (виникнути прибуток або збиток).

Відображення у бухгалтерському обліку операцій щодо виникнення корпоративних прав учасників акціонерного товариства наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Відображення в бухгалтерському обліку операцій щодо виникнення корпоративних прав в інвестора

№ з/п	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
1.	Інвестовані кошти в корпоративні права підприємства	144	301, 311
2.	Інвестовано майно в корпоративні права підприємства	144	10, 11, 12
3.	Різниця між залишковою вартістю переданих основних засобів і справедливою вартістю інвестицій	144	741.1
4.	Відображено одержані корпоративні права в обмін на акції підприємства власної емісії	144	40, 42, 45
5.	Відображено вартість корпоративних прав інвестора в чистому прибутку контрольованого підприємства	144	443

Авторська розробка

При купівлі-продажу об'єкту цивільного права здійснюється перехід права власності. Якщо частка учасника або її частина переходить до учасника шляхом купівлі-продажу, то за загальним правилом на підставі ст. 334 ЦК України, право власності за договором виникає з моменту передачі майна, якщо інше не встановлено договором або законом.

Відображення у бухгалтерському обліку операцій щодо відчуження частки корпоративних прав учасників акціонерного товариства наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Відображення в бухгалтерському обліку операцій щодо відчуження частки корпоративних прав у емітентів

№ з/п	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
1.	Придбання товариством частки власника корпоративних прав	454	144
2.	Реалізовано раніше викуплену частку новому власнику корпоративних прав	377.1	144
3.	Сума перевищення собівартості частки над фактичною вартістю її придбання	454	422
4.	Відображено перевищення викупної вартості над продажною	422	454

Авторська розробка

Відображення у бухгалтерському обліку операцій щодо передачі корпоративних прав учасників акціонерного товариства наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Відображення в бухгалтерському обліку операцій щодо передачі корпоративних прав

№ з/п	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
1.	Обмін акцій на корпоративні права	144.2	143
2.	Відображено дохід від реалізації корпоративних прав за договірною вартістю	377.1	741.1
3.	Відображено собівартість реалізованих корпоративних прав	977.1	144
4.	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	977.1	641

Авторська розробка

Відображення у бухгалтерському обліку операцій щодо припинення корпоративних прав учасників акціонерного товариства наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Відображення в бухгалтерському обліку операцій щодо припинення корпоративних прав

№ з/п	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
1.	Отримано безоплатно корпоративні права учасника, що вийшов з товариства	144.4	425

Авторська розробка

Вилучення частки корпоративних прав учасників акціонерного товариства в бухгалтерському обліку операцій наведено в табл. 5.

Таблиця 5

Відображення операцій щодо вилучення корпоративних прав у бухгалтерському обліку

№ з/п	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
1.	Вилучена корпоративних прав господарським товариством у його учасників	454	144
2.	Нарахована належна до виплати частина прибутку	443	144.1
3.	Виділено за рахунок резервного капіталу частку майна власнику корпоративних прав	43	144.4
4.	Зменшено на частку власника корпоративних прав статутний капітал	401	454

Авторська розробка

Запропоновані методичні аспекти аналітичного обліку для внутрішнього користування на підприємстві дозволять суб'єкту господарювання підвищити ефективність контролю, і бухгалтер зможе оперативно надавати інформацію управлінському персоналу для прийняття рішень.

Висновки. У результаті дослідження сутності корпорація визначено зв'язок двох систем – корпоративне управління та бухгалтерський облік та ідентифіковано зміст операцій із кор-

поративними правами для бухгалтерського обліку. Встановлено, що для отримання обґрунтованої інформації про кругообіг коштів і капіталу корпорації необхідно використовувати бінарність **при відображенні господарських операцій** щодо виникнення корпоративних прав учасників акціонерного товариства. Це дозволить у подальшому обґрунтувати організаційно-методичне забезпечення їх бухгалтерського обліку і контролю, порядок та напрями розкриття інформації про такі операції у податковому обліку.

Література:

1. Степанов П.В. Корпорации в российском гражданском праве / П.В. Степанов // Законность. – 1999. – № 4. – С. 35.
2. Хвостов В.М. Система римского права / В.М. Хвостов. – М., 1996. – С. 114.
3. Гэлбрейт Дж.К. Какова американская модель на самом деле? Мягкие бюджеты и кейнсианская девальвация / Дж.К. Гэлбрейт // Логос. – 2003. – № 2. – С. 13–30.
4. Чередов А.В. Корпорации. Корпоративное управление / А.В. Чередов, Т.Б. Рубинштейн. – М. : Экономика, 2006. – 478 с.
5. Брадул О.М. Теорія та методологія бухгалтерського обліку і аналізу діяльності корпорацій : дис. ... докт. ек. наук : спец. 08.00.09 / О.М. Брадул. – Київ, 2009. – 310 с.
6. Шапошников К.С. Корпоративні права держави: особливості реалізації та управління / К.С. Шапошников [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kntu.kr.ua/doc/zb>.
7. Пилипенко О.І. Корпоративні права в системі бухгалтерського обліку : [монографія] / О.І. Пилипенко. – Житомир : ФОП Кузьмін Д.Л., 2010. – 612 с.

Брадул А.М., Шепелюк В.А. Бинарность при отображении корпоративных прав в учете

Аннотация. Статья посвящена исследованию экономико-правовой сущности корпоративных прав и двух ипостасей при отражении корпоративных прав в бухгалтерском учете. Отражено различие во взглядах ученых по ключевым вопросам определения сущности корпоративных прав и корпоративных отношений. Основной задачей исследования является определение места корпоративных прав в процессах движения капиталов, а также определение сущности и содержания операций с ними как объектов бухгалтерского учета.

Ключевые слова: корпоративные права, эмитент, инвестор, учет корпоративных прав.

Bradul O.M., Shepeliuk V.A. Binary when displaying corporate rights in the account

Summary. The article is devoted to research of economic and legal nature of corporate rights and the two faces in the reflection of the corporate rights in accounting. The article reflects the differences of views of scientists on key issues of defining the essence of corporate rights and corporate relations. The main objective of the study is determination of the place of corporate rights in the processes of capital movement, as well as determining the nature and content of transactions with them as objects of accounting.

Keywords: corporate law, Issuer, investor, consideration of corporate rights.

Язлюк Б.О.,*д.е.н.,**доцент кафедри обліку та економіко-правового
забезпечення агропромислового бізнесу,**Тернопільський національний економічний університет***Волошина В.В.,***здобувач кафедри обліку та економіко-правового
забезпечення агропромислового бізнесу**Тернопільський національний економічний університет;**викладач кафедри обліку та оподаткування,**Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського*

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ КОМПЛЕКСНОЇ АВТОМАТИЗАЦІЇ

Анотація. У статті визначено фактори та основні облікові процедури, що впливають на організацію обліку витрат операційної діяльності із застосуванням автоматизованої форми обліку. Проаналізовано сучасний стан розробок у сфері науково-методологічного забезпечення обліку операційних витрат. Запропоновано систему заходів для покращання облікових процедур з обліку витрат операційної діяльності в умовах комплексної автоматизації.

Ключові слова: операційні витрати, комплексна автоматизація обліку, інформаційні системи, організація обліку, статті калькуляції, витрати за елементами.

Постановка проблеми. Складність управління фінансовим станом підприємств в умовах нестабільного середовища, в якому вони функціонують, та інтеграційних процесів потребує створення дієвої системи інформаційного забезпечення управління витратами операційної діяльності, а отже, пошуку нових підходів до вирішення проблеми належної організації їх обліку в контексті застосування комплексної автоматизації облікового процесу. Однією з основних умов успішної діяльності будь-якого підприємства є правильна організація на ньому управлінського, бухгалтерського, податкового обліку, тому необхідно використовувати нові методи і сучасні технічні засоби побудови різних інформаційних систем. Інформаційні бухгалтерські системи незалежно від їхнього масштабу, програмно-апаратної платформи і вартості повинні забезпечувати якісне ведення обліку, бути надійними і зручними в експлуатації. Особливої актуальності набуває питання організації системи обліку витрат виробництва, яка є важливою економічною категорією, що генерує ресурси для потреб управління із застосуванням новітніх автоматизованих систем обробки інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації обліку витрат операційної діяльності та формування собівартості продукції підприємств різних галузей господарювання досліджували провідні вітчизняні та зарубіжні науковці: П.С. Безруких, О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валусь, М.А. Вахрушина, З.В. Гуцайлюк, В.А. Дерій, В.М. Жук, З.В. Задорожний, Є.В. Калюга, Т.П. Карпова, М.Б. Кулинич, Є.В. Мних, Л.В. Нападовська, С.О. Стуков, Дж. Форстер, М.Г. Чумаченко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні напрацювання в галузі обліку й

аналізу витрат діяльності підприємства, проблеми організації обліку витрат операційної діяльності та формування собівартості продукції підприємств в умовах комплексної автоматизації облікового процесу в науковій літературі висвітлено недостатньо. Також потребують подальших розробок: проблема забезпечення максимальної оперативності та достатньої аналітичності вихідної інформації про витрати підприємства, так як не згрупована, належно не оформлена інформація може на деякий час гальмувати процеси обробки інформації, занизити або завищити деякі витрати і доходи; проблема встановлення оптимального співвідношення обсягів автоматизованих і неавтоматизованих обліково-контрольних робіт та визначення їхньої ролі у скороченні необґрунтованих витрат і зростанні поточних доходів підприємства.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні та розробці перспективних напрямів удосконалення організації обліку витрат операційної діяльності в умовах автоматизованої обробки обліково-аналітичної інформації з метою підвищення ефективності, оперативності та своєчасності прийняття управлінських рішень. Для цього необхідно вирішити наступні завдання:

- дослідити сутність операційних витрат;
- удосконалити їх класифікацію для формування облікової інформації з метою прийняття управлінських рішень;
- для забезпечення максимальної оперативності та аналітичності вихідної інформації про витрати підприємства розробити комплекси (рівні) задач, які будуть включатися до складу автоматизованої системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Облік витрат посідає визначальне місце в обліково-аналітичному процесі підприємства, оскільки на ньому базуються економічні показники виробництва продукції. Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, яке призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [5]. Під операційними витратами (собівартість) розуміються виражені в грошовій формі витрати трудових, матеріальних, нематеріальних, фінансових ресурсів на здійснення операційної діяльності.

В умовах ринкової економіки виникає проблема не стільки у визначенні витрат, їхньому розподілі за об'єктами та забезпеченні мінімізації, скільки в управлінні ними в умовах конку-

ренції і визнання доцільності та досягнення необхідної їхньої прибутковості. Завдання полягає не в їх мінімізації, а в досягненні такого рівня, за яким їх визнають споживачі та які приносять відповідний прибуток виробникам.

В умовах використання національних стандартів бухгалтерського обліку обчислення собівартості продукції підприємств є складним процесом, який пов'язаний із обліком об'ємної і різноманітної номенклатури витрат. При ринкових відносинах, коли собівартість стає внутрішнім показником, необхідно так систематизувати витрати, щоб можна було оптимізувати кількість статей, спростити методику розрахунку витрат, їх розподіл на окремі види продукції і водночас одержувати необхідну інформацію для управління собівартістю.

Як у вітчизняній, так і в зарубіжній економічній літературі не існує єдиної думки щодо термінології, кількості та складу ознак класифікації виробничих витрат. Облік витрат у фінансовому напрямі здійснюється за економічними елементами. Згідно з П(С)БО 16 «Витрати», витрати операційної діяльності групуються за такими елементами:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати [4].

Проте в умовах дії Національних стандартів номенклатура калькуляційних статей витрат підприємств повинна зазнати певних змін, зокрема, зі складу виробничої собівартості повинні бути виключені загальногосподарські витрати, інші виробничі витрати (витрати на стандартизацію, технічну інформацію, науково-дослідні роботи, рекламу та ін.), позавиробничі витрати, які обумовлені потребами реалізації продукції.

Згідно з П(С)БО 16, кожне підприємство має право розробляти і використовувати для управління своєю номенклатурою статей витрат [4]. Проведене дослідження дає змогу запропонувати при калькулюванні виробничої собівартості продукції, згідно зі специфікою виробництва, такі статті:

- сировина;
- основні матеріали і напівфабрикати;
- допоміжні і пакувальні матеріали;
- витрати і втрати по тарі;
- паливо, енергія і вода на технологічні цілі;
- витрати на оплату праці виробничих працівників;
- відрахування на соціальні заходи;
- витрати на утримання та експлуатацію машин і обладнання;
- загальновиробничі витрати.

Застосування такої номенклатури статей при обліку витрат на виробництво дає змогу, по-перше, посилити контроль дійсних витрат на виробництво; по-друге, покращати і розширити економічний аналіз витрат для виявлення резервів їх зниження; по-третє, одержати обґрунтовану інформацію про виробничі витрати, необхідну для ефективного управління виробництвом в умовах подальшого розвитку ринкових відносин.

На організацію обліку виробничих витрат впливають різноманітні фактори, основними з яких є: види діяльності, характер виробництва і продукції, яка виробляється, структура управління підприємства, розміри підприємства, особливості технології та організації виробництва. Облік операційних витрат та вирішення завдань з їх оптимізації здійснюються за допомогою бухгалтерсько-статистичних методів, хоча останнім часом існує тенденція до застосування комп'ютерно-математичного

моделювання за допомогою впровадження в облікову практику автоматизованих засобів обробки обліково-економічної інформації [3].

У сучасних умовах господарювання найбільш раціональною формою ведення фінансового обліку на підприємствах, як показує практика, є автоматизована журнальна форма бухгалтерського обліку. Здійснення раціонального автоматизованого оперативного обліку на виробництві дасть змогу уникнути негативних явищ утрати сировини і матеріалів підприємства, зведе вірогідність виникнення непродуктивних витрат до мінімуму.

Облік операційних витрат є зведеною ділянкою облікового процесу по відношенню до інших ділянок, так як він базується майже на всіх документах первинного і зведеного обліку діяльності підприємства, і документація по ньому повинна забезпечувати розподіл витрат за економічними елементами, місцями виникнення, статтями та об'єктами калькуляції. Вхідна інформація обліку операційних витрат на виробництво являє собою сформовану на машинних носіях інформацію, що є результатом вирішення задач з обліку основних засобів, запасів, заробітної плати, фінансово-розрахункових операцій, обліку готової продукції, її відвантаження і реалізації. При автоматизованому бухгалтерському обліку витрат на якість продукції забезпечуються такі переваги:

- можливо формувати планові та фактичні калькуляції в розрізі аналітичних ознак на будь-яку дату поточного місяця;
- використовуючи розширені можливості аналітичного обліку, можлива побудова багаторівневих розрізів статей витрат, необхідних для управління, а також облік витрат за центрами відповідальності в розрізі конкретних видів продукції, що виготовляється [2].

Можна виокремити основні завдання автоматизації обліку операційних витрат:

- своєчасне, повне і достовірне відображення в обліку фактичних витрат на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг), а також невиробничих витрат;
- контроль правильного використання сировини, матеріалів, палива, енергії, заробітної плати тощо;
- обґрунтування калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), правильне складання звітних калькуляцій;
- виявлення й усунення недоліків організації обліку виробництва і матеріально-технічного забезпечення, спрямованого на максимальну економію матеріальних і трудових витрат і на підвищення продуктивності праці [2].

Розглянемо автоматизацію цієї ділянки обліку як складової комплексної системи управління підприємством та запропонуємо перспективні шляхи покращання даної ділянки облікового процесу.

Автоматизована обробка даних з обліку операційних витрат виконується після автоматизації інших ділянок обліку і передбачає групування витрат за аналітичними і синтетичними рахунками, що забезпечується формуванням відповідних регістрів або виконанням розрахунків по окремих елементах витрат: відомостей розподілу нарахованої заробітної плати і витрат матеріалів за шифрами аналітичного обліку і синтетичних рахунків; розрахунків сум на соціальне страхування, резервів відпускних тощо.

За послідовністю виконання усі задачі організації автоматизованого обліку операційних витрат розподіляють на окремі комплекси:

- виявлення і розподіл прямих витрат;

- розробка робочого плану рахунків з обліку операційних витрат;
- організація обліку і розподілу комплексних витрат;
- організація обліку витрат у виробництві;
- організація обліку незавершеного виробництва;
- складання зведених регістрів;
- розрахунки калькуляції собівартості продукції.

Для вирішення проблеми забезпечення максимальної оперативності та достатньої аналітичності вихідної інформації про витрати підприємства пропонуємо сформовані наступним чином комплекси задач, які включаються до складу автоматизованої системи з обліку виробничих витрат відповідних рівнів (рис. 1).

На першому рівні автоматизованої системи обліку витрат на виробництво формуються первинні дані, які утворюються в місцях виникнення інформації. Обліковуються витрати на виробництво в окремих підрозділах, що уможливило організацію систематичного і своєчасного виявлення відхилень від нормальних умов, проведення оперативного обліку. На II рівні забезпечується контроль інформації з автоматизованої системи бухгалтера I рівня, виконуються регламентні та запитові задачі в цілому. III рівень забезпечує аналіз роботи структурних підрозділів і підприємства в цілому, узагальнення зведених даних витрат на виробництво, здійснення оперативного контролю використання трудових, матеріальних і грошових ресурсів, організації внутрішнього контролю.

Сучасні інформаційні системи дають змогу моделювати операційні витрати, завдяки чому забезпечується прийняття оптимальних управлінських рішень. Основною перевагою ведення обліку витрат виробництва за допомогою системи «1С:

Бухгалтерія» є те, що синтетичні рахунки витрат можна побудувати на трьох-п'яти рівнях. Це дає можливість деталізувати виробничі витрати за статтями й об'єктами, що сприятиме повнішому розподіленню непрямих витрат та уникненню арифметичних помилок під час здійснення такого розподілу.

За рахунок упровадження комп'ютерної програми «1С: Бухгалтерія» можна досягти ефекту в частині: наскрізного і своєчасного оперативно-виробничого планування й обліку виробництва, що дає змогу на 20–30% знизити витрати безпосередньо в центрах відповідальності; уникнення нестач матеріальних цінностей на 3–5%; зниження необґрунтованої видачі запасів у виробничі підрозділи на 10–15%; зниження виробничої та повної собівартості продукції за рахунок скорочення загально-виробничих та адміністративних витрат на 3–5% [5].

У системі «1С: Бухгалтерія» реалізовано дві групи звітів: стандартні та регламентовані. Регламентовані звіти призначені для зовнішніх користувачів та вміщують інформацію по рахунку 23 «Виробництво». Стандартні звіти є складовою типової конфігурації та дають змогу отримувати бухгалтерські підсумки в розрізі рахунків, видів валют та видів «Субконто». Крім того, автоматизовані системи дають можливість одержати оперативну управлінську інформацію для внутрішніх користувачів. Так, звіт «Аналіз рахунка» надає інформацію про обороти рахунка, зв'язок з іншими рахунками за вибраний період, а також про сальдо на початок і кінець звітного періоду. «Карта рахунка» дає змогу отримати детальну інформацію про операції на рахунку. Зі звіту «Оборотно-сальдова відомість за рахунком», який сформовано для рахунків обліку операційних витрат, можна отримати інформацію про залишки розрізі видів затрат. Головна книга по рахунку використовується для виведення оборотів і залишків рахунку за кожен місяць, що може бути досить корисним при підбитті підсумків і складанні звітності [2].

Ефективний контроль витрат в автоматизованій системі управління підприємством неможливий без раціональної побудови довідників. Довідник структурних підрозділів дає змогу співвідносити витрати й доходи з окремими центрами відповідальності. Важливе значення в процесі присвоєння кодів структурним підрозділам має узгодженість із принципами моделювання, що повинно забезпечити формування необхідної інформації не тільки з метою її обліку, а й управління підприємством.

В основу кодування структурних підрозділів пропонуємо покласти принцип співвідношення процесів у діяльності підприємства (постачання, виробництва, збуту продукції та управління підприємством) і місць їх здійснення (конкретних структурних підрозділів), що враховано при моделюванні поточних витрат підприємства [1]. Оскільки з метою визначення прибутку (збитку) в розрізі структурних підрозділів їх коди вводяться до складу рахунку фінансових результатів як аналітичні рахунки четвертого порядку, вважаємо за недоцільне використовувати велику розрядність чисел.

Висновки. Існуючий бухгалтерський облік не дає вичерпної і своєчасної інформації про витрати операційної діяльності, тому що облікова інформація гупується переважно в кінці місяця



Рис. 1. Рівні автоматизації обліку операційних витрат

і відображає події, що минули. Від правильності та швидкості обробки первинних документів, якими оформлюються здійснені витрати, залежать вчасність та достовірність формування фінансового результату операційної діяльності підприємства. Через це виникає потреба в перегляді вимог до організації документообігу. Основним напрямом удосконалення даного аспекту облікового процесу є кодування таких параметрів операції, як центр відповідальності та вид витрат обігу з метою систематизації інформації про витрати в розрізі класифікаційних ознак, що використовуються при веденні управлінського та аналітичного обліку витрат. Такі заходи дозволять активізувати процес прийняття управлінських рішень, оскільки формування інформації про витрати здійснюватиметься на стадії обробки документів.

На підприємствах інформаційна база обліку витрат діяльності не в достатній мірі використовується для прийняття управлінських рішень. Із метою покращання оперативності та аналітичності обліку запропоновано вдосконалену класифікацію операційних витрат та розроблено стадії, які слід упровадити при організації автоматизованого обліку операційних витрат, що дасть змогу контролювати їх стан на всіх рівнях обробки облікової документації та можливість своєчасно відреагувати на суттєві або незаплановані коливання в обсязі та структурі витрат діяльності.

Література:

1. Бойчук А.А. Проблеми організації автоматизації обліку на підприємствах торгівлі / А.А. Бойчук, В.О. Бойчук, Л.О. Моцна // Наука та економіка. – 2014. – Вип. 2. – С. 56–60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua/UJRN>.
2. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : [навч. посіб.] / С.В. Івахненко. – К. : Знання-Прес, 2003. – 349 с.
3. Марчин М.І. Організаційна модель управлінського обліку операційних витрат цукрової промисловості / М.І. Марчин // Агросвіт. – 2012. – № 16. – С. 44–49 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2012_16_211.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Положення від 31.12.1999 р. № 318. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3332-17>.
5. Прохар Н.В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : [монографія] / Н.В. Прохар, Ю.О. Ночовна. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с.

Язлюк Б.О., Волошина В.В. Организация учета операционных затрат в условиях комплексной автоматизации

Аннотация. В статье определены факторы и основные учетные процедуры, влияющие на организацию учета затрат операционной деятельности с применением автоматизированной формы учета, проанализировано современное состояние разработок в сфере научно-методологического обеспечения учета операционных расходов. Предложена система мер по улучшению учетных процедур по учету затрат операционной деятельности в условиях комплексной автоматизации.

Ключевые слова: операционные расходы, комплексная автоматизация учета, информационные системы, организация учета, статьи калькуляции, расходы по элементам.

Yazluk B.A., Voloshina V.V. Organization accounting of operating costs in terms of integrated automation

Summary. In the article are analysed the factors and basic accounting procedures that affect the organization of cost accounting operating activities using the automated form of accounting. It's analysed the current state of developments in scientific and methodological support for keeping operating costs. It's offered system of measures to improve accounting procedures of keeping operating costs in terms of integrated automation.

Keywords: operating costs, complex automation of accounting, information systems, organization of accounting, costing article, the cost of the elements.

Андросенко О.О.,

к.е.н.,

доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту,
Чернігівський національний технологічний університет

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ РОЛЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті обґрунтовано термінологічну та концептуальну особливості сутності витрат виробництва, здійснено теоретичне узагальнення їх соціально-економічної сутності. Запропоновано власне тлумачення змісту поняття «витрати виробництва».

Ключові слова: витрати виробництва, вартість, собівартість, ресурси, фінансовий облік, управлінський облік, активи, зобов'язання.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин, трансформація вітчизняної економіки та її інтеграція в європейський простір зумовлюють потребу в удосконаленні функцій управління. Реалізація цих процесів безпосередньо залежить від правильного розуміння економічної сутності основних елементів діяльності підприємств, важливою складовою яких є виробничі витрати. Подальше дослідження сутності витрат має суттєве значення як для визначення їх ролі в системі управління діяльністю, так і для досягнення ефективного управління підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна увага дослідженню економічної сутності витрат приділена в роботах вітчизняних науковців – І.О. Бланка, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, В.П. Завгороднього, О.В. Карпенко, Л.В. Нападівської, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, Н.М. Ткаченко та зарубіжних авторів: Р.В. Вандер-Віла, С.А. Котлярова, В.Ф. Палія, Я.В. Соколова, А. Яругової, Ч.Г. Хорнгрена, Дж. Тостера, Г.А. Велша та Д.Г. Шорта.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Удосконалення обліково-аналітичної системи управління витратами на підприємствах кондитерської галузі та практична потреба в релевантній інформації для керівників і менеджерів підприємств про витрати на виробництво продукції потребує проведення їх системного дослідження з метою прийняття оптимальних управлінських рішень.

Мета статті полягає у дослідженні загальноекономічних аспектів сутності поняття «витрати виробництва» як об'єкта бухгалтерського обліку, визначенні їх економічного змісту в системі управління діяльністю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній зарубіжній політичній економії, так само як і в класичній, починаючи з У. Петті й закінчуючи Д. Рікардо витрати виробництва розглядають як фізичні витрати, тобто як витрати засобів виробництва (предметів і засобів праці) та самої праці. Але якщо у К. Маркса «капіталістичні витрати виробництва» – це витрати постійного і змінного капіталу, пов'язані з категорією вартості, то, на думку інших учених-економістів, – це витрати капіталу (основного й оборотного) і праці, пов'язані з категорією ціни виробництва, що отожднюється з вартістю або ж виключає її [1].

Отже, основне розходження цих напрямів полягає у джерелі вартості та ресурсах, що створюють нову вартість.

В умовах товарного виробництва відправним пунктом витрат виробництва є витрати капіталу на засоби виробництва (с) та робочу силу (v). Ці первинні витрати капіталу і є, по суті, витратами виробництва. Вартість як загальна категорія товарного виробництва визначається загальною сумою уречевленої в товарі праці. Різниця між цією сумою та витратами виробництва складає додану вартість (т). Отже, загальна форма дійсних витрат виробництва така:

$$c + v + m.$$

Вартість продукту поділяється на перенесену вартість (с) та знов створену вартість (v + m), яка, своєю чергою, складається з вартості необхідного (v) та додаткового продуктів (m). Знову створена вартість складає чисту продукцію, що поділяється на фонд заробітної плати та прибуток [1, с. 65].

А.Ф. Фабричнов підтверджує правильність теорії К. Маркса [2, с. 125].

Водночас В.Б. Івашкевич вважає, що «в узагальненому вигляді витрати виробництва є функцією виробництва і можуть бути подані як: 1) сукупність спожитої кількості ресурсів; 2) вартісне вираження матеріальних і трудових витрат» [3, с. 5].

У першому випадку витрати живої й уречевленої праці на виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг) вимірюються у фізичних одиницях витрат як величини спожитої кількості сировини, матеріалів, палива, електроенергії тощо. Такий розріз витрат необхідний для зіставлення натурально-речових балансів відтворення і вартісного виміру витрат. Для того щоб обчислити витрати сировини, матеріалів, палива у кількісному вимірі, необхідно знати потребу в них на кожній стадії виробництва не тільки за величиною чистих витрат, а й з урахуванням відходів і втрат. Кількісним показником витрат праці виступають витрати робочого часу. Процес виробництва розкладається на окремі операції, що групуються залежно від кваліфікації виконаних робіт і кількості робочих місць. Позитивні моменти обліку витрат матеріальних і трудових ресурсів у натуральному вимірі – конкретність, точність і технічна визначеність витрат. Проте через те, що вони незіставні, їх неможливо узагальнювати й підсумовувати.

На витрати виробництва як грошове вираження витрачених на нього ресурсів впливає не тільки кількісний, а й вартісний чинник. Це дозволяє порівнювати різні види витрат, приводячи їх до єдиного вигляду, які подаються за порівнянною формою. У підсумку забезпечується можливість зіставляти різні за змістом і призначенням витрати [3, с. 7].

У першій половині XIX ст. виникла і набула поширення теорія трьох факторів виробництва (Ж.Б. Сея і Ф. Бастія). Згідно з цією теорією, у формуванні вартості при виробництві товарів

беруть рівну участь праця, капітал і земля: праця створює заробітну плату, капітал – прибуток (процент), земля – ренту.

Наприкінці XIX ст. розробляється неокласична теорія вартості, засновником якої є А. Маршалл. Згідно з цією теорією, ціна товару визначається попитом і пропозицією, при цьому в короткостроковому періоді попит формує ціну на основі граничної корисності, а пропозиція – на основі витрат виробництва [1].

Представники західної економічної науки ґрунтовно опрацювали проблематику витрат виробництва з огляду на потреби зростання його ефективності. При цьому вчені виходили з обмеженості ресурсів та неможливості їх альтернативного використання.

У розширеному товарному виробництві фонд індивідуального споживання виробника набуває форми змінного капіталу, витраченого для найму робочої сили. Цей фонд виступає не тільки як категорія розподілу (частина національного доходу), але й як категорія виробництва (частина авансованого капіталу). Перетворення фонду споживання на змінний капітал є передумовою поєднання таких елементів, як вартість засобів виробництва та робочої сили в одній категорії – «витрати виробництва». Проте сучасне розуміння витрат як сукупності ресурсів є неприйнятним, оскільки в центрі соціально орієнтованої економіки перебуває людина. Соціально-економічна сутність витрат виробництва полягає в тому, що вони відображають виробничі відносини у вигляді витрат капіталу, а не праці, затраченої на виробництво продукції [1].

В умовах розвитку соціально орієнтованого ринкового господарства поступово зникає протиріччя праці й капіталу (через демократизацію останнього). Це добре видно на прикладі акціонерних товариств, де відносини робітника і підприємця все більше набувають характеру співробітництва. Таким чином, відбуваються зміни в соціально-економічній сутності витрат виробництва. Отже, у сучасний період розвитку економіки необхідно говорити про розвиток соціально орієнтованої теорії (табл. 1).

З погляду економічної теорії, виробництво (у нашому випадку – промислове) правомірно розглядати як перетворення витрат у результати. За такого підходу виявляється, що управління витратами охоплює всі рівні управління виробництвом та повинно базуватися на співвідношенні «витрати – результат».

Критичний аналіз позицій науковців щодо сутності поняття «витрати» надав можливість сформулювати такий висновок: практично всі автори тлумачать витрати як грошове вираження використаних ресурсів для виготовлення продукції. Очевидним

є те, що ці підходи визначають фактичні витрати, тобто мають ретроспективний характер, не справляють ніякого впливу на «поведінку витрат». Витрати, які впливають на управлінські рішення, розглядаються в системі управлінського обліку, оскільки лише в ній формуються релевантні витрати.

Для прийняття управлінських рішень потрібна інформація про витрати на «щось» (продукцію, обладнання, послуги, процес тощо). Автор [4] називає це «щось» об'єктом обліку витрат або об'єктом калькулювання собівартості, згідно з яким і відбувається групування та вартісне вимірювання витрат [4, с. 63].

Отже, в управлінському обліку витрати розглядаються з позиції досягнення певної мети, тобто це цільові витрати.

Розглянуто трактування цього терміна в Положеннях (Стандартах) бухгалтерського обліку (далі П(С)БО). Так, згідно з П(С)БО 16, «витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені» [5]. Цілком справедливо Л. Нападовська у своїй роботі зазначає, що термін «витрати», згідно з національними Стандартами, означає використання (відтік) грошових коштів. Іншими словами, це зменшення економічної вигоди протягом звітного періоду через зменшення активів або збільшення зобов'язань підприємства, що веде до зменшення капіталу [6, с. 64]. І далі автор пояснює, що для операцій, які відображають використання ресурсів безпосередньо у процесі виробництва продукції, не можна застосовувати термін «витрати», передбачений П(С)БО 16, бо в момент відпуску матеріалів на виробництво та у процесі самого виробництва не відбувається ні зменшення активів, ні збільшення зобов'язань, а лише трансформація одних видів ресурсів в інші (у незавершене виробництво або в готову продукцію). Вартість витрачених ресурсів у фінансовому обліку визнається витратами звітного періоду тільки тоді, коли готова продукція реалізована, адже у фінансовому обліку для визначення фінансового результату звітного періоду за принципом нарахування та відповідності доходів і витрат необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. Згідно з принципами фінансового обліку, повинен пройти повний виробничий цикл, який інколи становить більше календарного року, перш ніж вартість використаних ресурсів визнають витратами. Однак такий підхід суперечить принципу оперативності, характерному для ефективного управління.

Таблиця 1

Систематизація теорій вартості

Назва теорії	Засновники теорії	Характеристика теорії
1. Теорія трьох факторів виробництва	Ж.Б. Сей і Ф. Бастіа	При виробництві товарів і формуванні вартості беруть рівноправну участь праця, капітал і земля: праця створює заробітну плату, капітал – прибуток (процент), земля – ренту
2. Неокласична теорія вартості	А. Маршалл	Ціна товару визначається попитом і пропозицією, при цьому в короткостроковому періоді попит формує ціну на основі граничної корисності, а пропозиція – на основі витрат виробництва
3. Теорія наукового менеджменту	Ф.У. Тейлор	Витрати виробництва розглянуто виходячи з потреб підвищення продуктивності праці (зростання ефективності) за умови обмеженості ресурсів та неможливості їх альтернативного використання
4. Соціально орієнтована теорія	Авторський підхід	Людина виступає в центрі будь-якої діяльності, при цьому відносини робітника і підприємця все більше набувають характеру співробітництва. Витрати на оплату праці слід розглядати не як витрати, а як капітал, а водночас людина є людським капіталом для підприємства

В управлінському обліку збирається інформація про витрати для потреб прогнозування, планування та контролю. Завданням управлінського обліку є складання звітності, забезпечення власників, керівників та менеджерів необхідною інформацією, що сприятиме досягненню стратегічних цілей розвитку підприємства.

Звідси можна сформулювати висновок, що в системі фінансового і управлінського обліку сутність поняття витрати відрізняється, тому деякі автори з метою уникнення плутанини пропонують застосовувати у фінансовому обліку термін «витрати», а в управлінському – «затрати», оскільки вони мають різний економічний зміст [6, с. 65]. Ми в даному дослідженні будемо використовувати термін «витрати» згідно з П(С)БО 16.

Отже, перелічені позиції щодо досліджуваної проблематики можна згрупувати за такими трьома напрямками.

Перша група авторів відносить витрати безпосередньо до функції виробництва, розглядаючи їх як весь комплекс матеріальних та грошових ресурсів, необхідних для створення продукту. Одним із основних представників такого підходу є В. Івашкевич [3].

Друга група авторів трактує поняття «витрати» в контексті економічної теорії як частину вартості товару, що має бути знову авансована на продовження виробництва; найвищу користь тих благ, які суспільство може отримати за оптимального використання економічних ресурсів. Тобто це управлінський аспект, пов'язаний з ефективним використанням ресурсів.

Науковці третьої групи тлумачать витрати з позиції їх цільового спрямування на забезпечення конкретної функції управління.

Зупинимось на трактуванні витрат у Податковому кодексі України (далі – ПКУ). Зокрема, статтею 14.1.27 визначено: «Витрати – сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, у результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, унаслідок чого зменшується власний капітал (окрім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником)» [6].

Необхідно зауважити, що відбулося теоретичне наближення правил ведення обліку витрат у ПКУ та П(С)БО. Проте детальне вивчення положень цих нормативних документів та використання їх на практиці свідчить про низку розбіжностей між вимогами ПКУ та аналогічними положеннями П(С)БО та міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ).

Наявність різних трактувань сутності витрат, на думку низки вітчизняних науковців [3; 4; 7–13], пояснюється такими важливими факторами:

1) значним розширенням завдань вітчизняної системи обліку у зв'язку з ускладненням економічних процесів, що відбуваються;

2) існуванням різних груп користувачів – зовнішніх та внутрішніх, інформаційні потреби яких суттєво відрізняються; для задоволення цих потреб доцільно створювати різні види обліку: фінансовий (для зовнішніх користувачів), управлінський (для внутрішніх користувачів), податковий – для встановлення взаємовідносин між суб'єктами господарювання та державою.

На відміну від фінансового в системі управлінського обліку необхідна інформація для прийняття управлінських рішень, які ґрунтуються на економічній доцільності тих чи інших альтернатив. Тобто в сучасних умовах мова повинна йти про системне

дослідження витрат на виробництво та собівартості продукції з метою задоволення потреб системи управління.

Оскільки термін «витрати» безпосередньо пов'язаний із формуванням собівартості продукції (робіт і послуг) у процесі господарської діяльності, під витратами розуміють оптимальну вартість ресурсів, яка забезпечує необхідну якість та кількість готової продукції (робіт і послуг).

Дослідження облікової сутності витрат пов'язано з визначенням вартості ресурсів, необхідних для здійснення будь-якої діяльності. Проте, ураховуючи, що результатом діяльності є виготовлення готового продукту, слід розглянути сутність собівартості продукції як результат здійснення витрат.

Як економічна категорія собівартість виникла тоді, коли з'явилася необхідність підрахувати витрати на виробництво товару, прибуток або збиток від його реалізації. Досить поширеним серед науковців є визначення собівартості як частини вартості [14, с. 9].

В. Ярмоленко дає таке визначення собівартості: «...це категорія, яка виражає не тільки продуктивні, а й непродуктивні витрати, викликані умовами виробництва» [15, с. 11].

П. Безруких акцентує увагу на таких характеристиках собівартості продукції як економічного показника [16]:

1. Собівартість продукції в політекономічному аспекті – це сукупність витрат продуктивної і непродуктивної праці. При цьому витрати продуктивної праці повинні включатися в собівартість не цілком, а частково, тобто за винятком тієї частини витрат, що утворить чистий дохід підприємства. Витрати непродуктивної праці – це чисті витрати товарного і грошового обігу (вони входять до складу собівартості матеріалів, цехових, загальнозаводських, позавиробничих та інших подібних витрат), витрати на соціально-економічні заходи тощо.

2. Собівартість вимірюється витратами праці підприємств і об'єднань. Ці витрати можуть бути вище чи нижче сукупно необхідних витрат або ж дорівнювати їм. У собівартість варто включати й аномальні, наднормативні витрати і втрати (перевитрати ресурсів від браку, простоїв тощо).

3. До собівартості доцільно відносити і деякі елементи чистого доходу суспільства в тих випадках, коли вони являють собою витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції.

В. Палій подає трактування поняття «собівартість», де є кілька варіантів [17, с. 57]:

1) частина вартості, що включає вартість засобів виробництва і більшу частину необхідного продукту, яка дорівнює витратам на заробітну плату;

2) частина вартості, що являє собою витрати засобів підприємства на виробництво і реалізацію продукції;

3) частина вартості, що втілює витрати минулої і живої (необхідної) праці на виробництво та реалізацію продукції;

4) продуктивні та непродуктивні витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції;

5) частина вартості, що в процесі обігу повинна повертатися підприємству з метою відшкодування його витрат;

6) частина вартості, що відшкодовує витрати для забезпечення безперервності виробничого процесу.

У значній кількості публікацій собівартість визначається як:

1) якісний показник діяльності підприємства [6; 18];

2) грошове вираження витрат [19–21];

3) величина спожитих ресурсів [17; 22];

4) сукупність матеріальних витрат і живої праці, що показує, скільки коштує виробництво [23–25];

5) сума витрат (затрат) на вироблену та реалізовану продукцію [26; 27].

У зарубіжній літературі поняття «собівартість» прирівнюється до витрат. Так, Р. Ентоні визначає собівартість (витрати) як грошове вираження величини ресурсів, використаних для певних цілей [28, с. 311].

К. Друрі, Б. Нідлз, Х. Андерсон вважають, що собівартість продукції – це виробничі витрати на вироблену продукцію, а невиробничі витрати відносять до витрат звітного періоду [29, с. 34; 30, с. 432].

Наведені думки не суперечливі, що підтверджується можливістю поєднувати підходи, розкриваючи сутність собівартості продукції як «...виражені в грошовій формі витрати на її виробництво» [6].

На необхідності системного дослідження собівартості наголошував академік М.Г. Чумаченко [31, с. 230].

Створенню комплексної системи управління собівартістю продукції, що містить підсистеми (прогнозування та планування собівартості; облік виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції; аналіз собівартості і підготовку проектів управлінських рішень, спрямованих на скорочення виробничих витрат), приділяється значна увага і в сучасний період [32]. Тому слід повністю погодитися з науковцями, які вважають, що «...створенню системи управління собівартістю відповідає впровадження на підприємстві управлінського обліку» [33, с. 38].

На основі проведеного аналізу та узагальнення опрацьованих матеріалів можна зробити висновок, що хоча серед учених-економістів виникли певні розбіжності стосовно змісту категорії «собівартість», проте це не стосується її значення для управління підприємством. Собівартість – це виражені в грошовій формі використані ресурси підприємства у зв'язку з виробництвом продукції. Собівартість як сума витрат є об'єктом фінансового обліку, а собівартість як вартість одиниці виробленої продукції – об'єктом управлінського обліку [34, с. 30].

Висновки. Критичний аналіз різних тлумачень сутності витрат дозволяє сформулювати такі висновки:

1) усі трактування сутності витрат означають одне і те ж, а саме – це витрати підприємства, пов'язані з виконанням певних операцій;

2) згідно з розглянутими нормативними документами, витрати приймають форму відтоку або зменшення активів і визнаються у звіті про фінансові результати (сукупні доходи) на основі безпосереднього зв'язку між понесеними витратами і надходженнями за відповідними статтями доходів;

3) собівартість є важливим якісним показником діяльності підприємства;

4) у результаті систематизації розвитку теорій вартості можна припустити, що подальший їх розвиток повинен відбуватися у напрямі посилення центральної ролі людини, яка виступає основним видом капіталу, який має назву «людський капітал».

5) визначено власне тлумачення сутності витрат на виробництво: це вартість використаних ресурсів на виготовлення готових виробів найбільш економічно вигідними методами з дотриманням такої технології виробництва, яка одночасно забезпечує оптимальну величину витрат для отримання прибутку та максимально можливу споживчу цінність готового продукту.

Література:

1. Політична економія : [навч. посіб.] / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв [та ін.] ; за ред. д.е.н., проф. К.Т. Кривенка. – К. : КНЕУ, 2005. – 508 с.
2. Фабричнов А.М. Издержки производства и себестоимость в сельском хозяйстве: методологический аспект / А.М. Фабричнов – М. : Экономика, 1979. – С. 125.
3. Ивашкевич В.Б. Проблемы учета и калькулирования себестоимости продукции / В.Б. Ивашкевич. – М. : Финансы, 1974. – 159 с.
4. Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар ; 10-е изд. ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 1008 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00>.
6. Нападівська Л.В. Управлінський облік : [підручник для вузів] / Л.В. Нападівська ; 2-ге вид., доопр. та доп. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – с. 64.
7. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / І.М. Бойчук, П.С. Харів, М.І. Хопчан, Ю.В. Піча ; 2-е вид., випр. і доп. – К. : Каравелла ; Львів : Новий світ, 2001. – 298 с.
8. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико-методологічні аспекти / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 422 с.
9. Крушельницька О.В. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах / О.В. Крушельницька // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип. 1(51) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/oc_gum/Vzhdtu_econ/2010_1/33.pdf.
10. Мошковська О.А. Облік затрат і калькулювання собівартості продукції згідно з вітчизняним законодавством: подальший розвиток і шляхи вдосконалення / О.А. Мошковська // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». – 2009. – № 3(49) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_3/23.pdf.
11. Турило А.М. Управління витратами підприємства : [навч. посіб.] / А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 120 с.
12. Теорія бухгалтерського обліку : [монографія] / Л.В. Нападівська, М. Добія, Ш. Сандер, Р. Матезіч [та ін.] ; за заг. ред. Л.В. Нападівської. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 735 с.
13. Череп А.В. Управління витратами підприємств харчової промисловості в ринкових умовах господарювання : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка і управління підприємствами» / А. В. Череп. – К., 2008. – С. 38.
14. Гарифуллин К.М. Учет и калькулирование в автоматизированной подсистеме управления себестоимостью продукции / К.М. Гарифуллин. – Казань : Казан. ун-т, 1986. – 237 с.
15. Ярмоленко В.П. Собівартість – об'єктивна економічна категорія / В.П. Ярмоленко // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2000. – № 8. – С. 8–13.
16. Безруких П.С. Состав и учет издержек производства и обращения / П.С. Безруких. – М. : ФБК Контакт, 1996. – 570 с.
17. Палий В.Ф. Основы калькулирования / В.Ф. Палий. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 288 с.
18. Голов С.Ф. Управлінський облік : [підручник] / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
19. Бухгалтерський словник / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2001. – 224 с.
20. Косминский Б.М. Себестоимость в плановом ценообразовании / Б.М. Косминский. – М., 1972. – 98 с.
21. Новый экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна ; 7-е изд. доп. – М., 2010. – 1472.
22. Энтони Р. Учет: ситуации и примеры / Р. Энтони, Дж. Рис ; пер. с англ. ; под ред. и с предисл. А.М. Петрачкова. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 560 с.
23. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко ; 3-те вид., випр. та доп. – К. : Знання, КОО, 2000. – 587 с.
24. Чумаченко Н.Г. Методы учета и калькулирования себестоимос-

- ти промышленной продукции / Н.Г. Чумаченко. – М. : Финансы, 1965. – 124 с.
25. Соколов Я.В. Учет затрат – от теории к практике / Я.В. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 6. – С. 44–47.
 26. Юровский Б.С. Планирование, учет и анализ себестоимости продукции / Б.С. Юровский. – Харьков : Консулт, 2005. – 240 с.
 27. Энтони Р. Учет: ситуации и примеры / Р. Энтони, Дж. Рис ; пер. с англ. ; под ред. и с предисл. А.М. Петрачкова. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 560 с.
 28. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / К. Друри. – М. : Аудит, 1994. – С. 34.
 29. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэл ; пер. с англ. ; под ред. Я.В. Соколова ; 2-е изд., стереотип. – М. : Финансы и статистика, 2004. – С. 432.
 30. Чумаченко Н.Г. Учет и анализ в промышленном производстве США / Н.Г. Чумаченко. – М. : Финансы, 1971. – с. 230.
 31. Нападowska Л.В. Управлінський облік в системі гірничорудних підприємств : дис. ... доктора екон. наук : спец. 08.06.04 / Л.В. Нападowska. – К., 2002. – 437 с.
 32. Петрик О.А. Чи існує в Україні і чи потрібен управлінський облік: дві думки провідних фахівців / О.А. Петрик // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 2. – С. 38.
 33. Столяр Л.Г. Облік і контроль витрат виробництва та калькулювання собівартості лакофарбової продукції : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Л.Г. Столяр. – К., 2013. – 185 с.

Андросенко Е.А. Экономическая сущность издержек производства и их роль в системе управления деятельностью промышленных предприятий

Аннотация. В статье обоснованы терминологическая и концептуальная особенности сущности издержек производства, осуществлено теоретическое обобщение их социально-экономической сущности. Предложено собственное определение содержания понятия «издержки производства».

Ключевые слова: издержки производства, стоимость, себестоимость, ресурсы, финансовый учет, управленческий учет, активы, обязательства.

Androsenko O.O. The economic essence of production costs and their role in the management confectionery companies system

Summary. The article substantiates the conceptual and terminological features of an entity of production costs, carried out theoretical generalization of their socio-economic essence. It's offered their interpretation of the notion "production costs".

Keywords: production costs, cost, resources, financial accounting, managerial accounting, assets, liabilities.

Большотенко І.В.,

к.е.н.,

доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ТРАНСФЕРНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ: ОБЛІКОВИЙ ТА ПОДАТКОВО-КОНТРОЛЬНИЙ АСПЕКТИ

Анотація. У статті розглянуто чинний порядок здійснення податкового контролю у сфері трансферного ціноутворення. З'ясовано основні положення та облікові аспекти контрольованих операцій та методів визначення ціни за ними. Проаналізовано недоліки податкових контрольних процедур трансферного ціноутворення у вітчизняній практиці.

Ключові слова: трансферне ціноутворення, пов'язані особи, контрольовані операції, методи визначення ціни у контрольованих операціях, принцип «витягнутої руки», податковий контроль.

Постановка проблеми. Глобалізація економічних відносин призвела до активного розвитку великих транснаціональних корпорацій (ТНК), із появою яких пов'язують явище трансферного ціноутворення. На сьогодні можливості міжнародної торгівлі доволі часто використовуються корпораціями для створення фінансових потоків між компаніями, що входять до складу однієї ТНК та розташовані в різних країнах. Інструменти трансферного ціноутворення надають змогу транснаціональній корпорації виводити фінансові активи за межі національної економіки та накопичувати їх в економіках інших країн, де нижчі ставки податку на прибуток або взагалі деякі види прибутків не підлягають оподаткуванню. Такі дії дозволяють мінімізувати податкові зобов'язання ТНК та негативно відбиваються на обсягах податкових надходжень до державного бюджету країн. З огляду на це, у світі посилюється увага до механізмів трансферного ціноутворення. Наразі правові норми здійснення податкового контролю за трансферним ціноутворенням розроблені в усіх країнах ЄС та більшості країн – членів Організації з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). В Україні норми трансферного ціноутворення запроваджено з 1 вересня 2013 р. шляхом внесення відповідних змін до Податкового кодексу України. Нетривалий практичний досвід податкового контролю в цій сфері супроводжується частими законодавчими змінами, спрямованими на пошук оптимального задоволення інтересів контролюючих органів у поповненні державного бюджету. Цей процес відбувається в характерних вітчизняних традиціях неоднозначного трактування законодавчих норм, складності їх практичного застосування та жорсткого адміністрування і, як наслідок, непрозорості відображення господарських операцій, пов'язаних із трансферним ціноутворенням, в обліковій системі платників податків. У зв'язку з цим необхідно систематизувати основні положення й облікові аспекти контрольованих операцій та проаналізувати вже набутий досвід податкового контролю у сфері трансферного ціноутворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика нормативно-правового забезпечення й податкового контролю трансферного ціноутворення стала предметом розгляду вітчизняних науковців віднедавна. Головним чином, дослідниками

питання трансферного ціноутворення розглядаються в площині вивчення закордонного досвіду [1, с. 104–106; 2] та можливості його застосування у вітчизняній практиці податкового контролю [3, с. 237–248; 4, с. 30–31]. Також існують окремі публікації в профільних періодичних виданнях щодо практичного застосування процедур трансферного ціноутворення в бухгалтерському обліку платників податків [5, с. 28–34; 6; 7, с. 23–27].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових та фахових джерел свідчить, що основна увага дослідників при розгляді проблемних питань у сфері трансферного ціноутворення спрямована на вивчення чергових законодавчих новацій, з'ясування невідповідностей і неузгодженостей положень окремих нормативних актів, аналіз європейської практики стандартів трансферного ціноутворення. Проте проблема організації податкового контролю, спрямованого на задоволення інтересів усіх учасників процесу трансферного ціноутворення, створення прозорого й однозначного нормативного забезпечення в сфері трансферного ціноутворення, залишається остаточно не розв'язаною.

Мета статті полягає у розгляді основних положень і облікових аспектів контрольованих операцій та аналізі чинного порядку здійснення податкового контролю у сфері трансферного ціноутворення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансферне ціноутворення представляє собою процес визначення трансфертної ціни на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон. Загалом, система трансферного ціноутворення повинна:

- надавати інформацію для стимулювання обґрунтованих економічних рішень, що приймаються менеджерами окремих підрозділів із метою поліпшення показників прибутку локальних підрозділів, а також збільшення значення прибутковості підприємства в цілому;
- цілеспрямовано перемішувати частину прибутку між підрозділами або місцями їх розташування;
- гарантувати, що не порушується автономність діяльності підрозділів.

Особливе значення трансферне ціноутворення набуває для транснаціональних корпорацій при реалізації ними своїх базових фінансових функцій, таких як максимізація загальнокорпоративного прибутку та оптимізація загального податкового тягаря. На жаль, маніпулювання трансферними цінами призвело до того, що у вітчизняній практиці склався негативний стереотип, що трансферна ціна обов'язково має бути вище ринкової. Насправді терміни «трансфертна ціна» та «трансферне ціноутворення» не несуть у собі нічого негативного, а самі трансферні ціни не завжди є завищеними або заниженими порівняно з ринковими.

Механізми регулювання трансферного ціноутворення спрямовані на те, щоб трансфертна (передавальна) ціна відповідала ринковій ціні, тій, що склалася на ринку між незалежними особами. За таких умов платники податків повинні визначати свої податкові зобов'язання там, де дохід є економічно обґрунтованим, але при цьому не мусять змінювати ціни або умови ведення свого бізнесу. Отже, за правилами трансферного ціноутворення держава має можливість захищати свої інтереси та змушувати бізнес сплачувати податок на прибуток там, де економічно утворено цей прибуток.

Головним рекомендаційно-методичним міжнародним документом у галузі податкового регулювання трансферного ціноутворення є Настанови ОЕСР щодо трансферного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб, основні норми яких імплементовано в ст. 39 Податкового кодексу України. Наразі продовжується процес становлення вітчизняного законодавства у сфері трансферного ціноутворення, про що свідчить практика внесення частин змін до законодавчих норм, яка, як правило, спрямована на запозичення міжнародних напрацювань. Огляд законотворчої історії у сфері трансферного ціноутворення подано в табл. 1.

Податковий контроль трансферного ціноутворення ґрунтується на принципі «витагнутої руки» – міжнародному стандарті, погодженому державами – членами ОЕСР та країнами, які не є членами цієї організації (понад 70 країн світу), як рекомендований до використання під час установа трансферних цін для податкових потреб. Принцип передбачає збільшення податкових зобов'язань пов'язаних осіб до рівня податкових зобов'язань непов'язаних осіб за умови відповідності комерційних та/або фінансових умов здійснених ними операцій. У вітчизняну практику податкового контролю трансферного ціноутворення цей принцип впроваджено з 1 січня 2015 р.

Сутність принципу «витагнутої руки» полягає в наступному: якщо умови здійснення комерційних або фінансових операцій між пов'язаними особами відрізняються від умов здійснення таких операцій, у разі якщо б вони здійснювалися між непов'язаними особами, тоді прибуток, який у результаті таких операцій мав би виникнути, повинен оподатковуватися. Інакше кажучи, розрахунок податкових зобов'язань виконується вихо-

дячи з ринкових цін по угодах між взаємопов'язаними платниками податків таким чином, начебто ці компанії були незалежні (знаходилися на відстані «витагнутої руки»). Цей принцип прийнятий як спосіб захисту держави в повному та своєчасному отриманні податкових платежів.

Відповідно до ст. 39 ПКУ [8], контрольованими регламентуються такі операції:

- 1) для цілей нарахування податку на прибуток:
 - господарські операції, які впливають на об'єкт оподаткування сторін (сторони) таких операцій, що здійснюються платниками податків із пов'язаними особами-нерезидентами;
 - господарські операції з продажу товарів через комісіонерів-нерезидентів;
 - господарські операції, які впливають на об'єкт оподаткування платника податків, однією із сторін яких є нерезидент, зареєстрований у державі (на території), яка включена до переліку держав (територій), затвердженого КМУ [9];

2) сукупність господарських операцій, що здійснюються між пов'язаними особами із залученням (за посередництвом) осіб, які не є пов'язаними з ними за умови, що ці непов'язані особи:

- не виконують у такій сукупності операцій істотних функцій, пов'язаних із придбанням (продажем) товарів, робіт, послуг, між пов'язаними особами;
- не використовують у такій сукупності операцій істотних активів та/або не приймають на себе істотних ризиків для організації придбання (продажу) товарів (робіт, послуг) між пов'язаними особами.

При цьому господарською операцією для цілей трансферного ціноутворення є всі види операцій, договорів або домовленостей, документально підтверджених або непідтверджених, що можуть впливати на оподатковуваний дохід платника податків.

Господарські операції визнаються контрольованими, якщо одночасно виконуються такі вартісні критерії:

- річний дохід платника податків від будь-якої діяльності, визначений за правилами бухгалтерського обліку, перевищує 50 млн. грн. (за вирахуванням непрямих податків) за відповідний податковий звітний рік;

Таблиця 1

Огляд законодавчих актів у сфері трансферного ціноутворення в Україні

Нормативний акт	Період чинності	Короткий зміст
Закон України від 04.07.2013 р. № 408 – VII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансферного ціноутворення»	31 вересня 2013 р. до 1 січня 2015 р.	Визначено поняття: «трансферне ціноутворення», «пов'язані особи», «контрольовані операції», «методи визначення ціни в контрольованих операціях». Установлено механізми податкового контролю трансферного ціноутворення
Закон України від 13.05.2014 р. № 1260 – VII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення трансферного ціноутворення»	30 травня 2014 р.	Продовжено термін подання звіту про проведені контрольовані операції за 2013 р. до 01.10.2014 р. Змінено норми щодо застосування штрафних санкцій за порушення норм трансферного ціноутворення
Закон України від 28.12.2014 р. № 72 – VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення податкового контролю трансферного ціноутворення»	31 січня 2015 р.	Викладено в новій редакції ст. 39 ПКУ. Уведено поняття «принцип витагнутої руки», який є ширшим за поняття «звичайна ціна» та дозволяє (або вимагає) враховувати не лише ціну операції, але й інші фінансові та комерційні умови, які впливають на обсяг оподатковуваного прибутку платника
Закон України від 15.07.2015 р. № 609 – VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансферного ціноутворення»	13 серпня 2015 р.	Внесено зміни до переліку контрольованих операцій, збільшено вартісні критерії для визначення операцій контрольованими та штрафні санкції; ліквідовано визнання контрольованих операцій по відношенню до ПДВ

Джерело: скомпоновано автором на підставі аналізу норм податкового законодавства

- обсяг операцій із пп. 39.2.1.1–39.2.1.3 і 39.2.1.5 ПКУ платника податків із кожним контрагентом, визначений за правилами бухгалтерського обліку, перевищує 5 млн. грн. (за вирахуванням непрямих податків) за відповідний податковий звітний рік.

Таким чином, під податковий контроль трансферного ціноутворення не підпадають підприємства, що відповідають критеріям малих, та господарські операції на незначні суми. Крім того, для контрольованих операцій ураховуються тільки дохід і обсяг операцій із кожним контрагентом самого платника податків. У чинній редакції обох критеріїв видалено згадку про дохід пов'язаних осіб платника податку, що значно спрощує облікові процедури з'ясування обсягів контрольованих операцій.

Для контролю трансферного ціноутворення передбачено застосування п'яти методів визначення ціни в контрольованих операціях (табл. 2).

Вибір конкретного методу визначення ціни в контрольованих операціях здійснюється стосовно кожної угоди окремо. При цьому як платники податків, так і контролюючі органи повинні виходити з принципу доцільності, що передбачає застосування того методу, який найбільш повно і точно враховує специфіку проведеної операції. З метою податкового контролю трансферного ціноутворення платник податків та центральний податковий орган використовують інформацію, яка містить відомості, що дають можливість співставити комерційні та фінансові умови операцій, зокрема: інформацію про зіставні операції платника податку, а також інформацію про зіставні операції його контрагента – сторони контрольованої операції з непов'язаними особами; будь-яку інформацію, що є загальнодоступною і надає відомості про співставні операції та осіб.

Для цілей податкового контролю трансферного ціноутворення звітним періодом є календарний рік. Платник подат-

Таблиця 2

Методи трансферного ціноутворення, регламентовані чинним законодавством

Метод	Характеристика
1. Метод порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу)	Трансферні ціни ґрунтуються на цінах на подібні/зіставні товари за схожих обставин
2. Метод перепродажу	Трансферні ціни ґрунтуються на ціні перепродажу товарів непов'язаним особам із вирахуванням витрат платника податку на такий перепродаж. Метод прийнятний у разі продажу товарів без значної зміни ціни
3. Метод «витрати плюс»	Трансферна ціна в операції має бути визначена як сукупність відповідних витрат (прямих і непрямих) та ринкової націнки. Застосовується для послуг, що надаються в межах групи, та інших операцій між пов'язаними особами
4. Метод чистого прибутку	Трансферна ціна ґрунтується на порівнянні чистого прибутку в контрольованій операції з чистим прибутком у неконтрольованій операції. Застосовується, якщо інформація відносно зіставних операцій є недостатньою
5. Метод розподілення прибутку	Надає можливість ринкового розподілу прибутку між контрагентами в операції. Застосовується в разі наявності ланцюга тісно пов'язаних операцій, а також значного впливу нематеріальних активів на трансферне ціноутворення

Джерело: скомпоновано автором на підставі [8]

Таблиця 3

Звітність та документація щодо контрольованих операцій

Найменування документа	Форма / зміст документа	Суб'єкт подання	Термін подання	Підстава
Інформація про здійснені контрольовані операції	Додаток до Декларації з податку на прибуток підприємств	Усі платники, які протягом року здійснювали контрольовані операції (незалежно від обсягу контрольованих операцій)	Одночасно з поданням Декларації з податку на прибуток підприємств	пп. 39.4.2, абз.1
Звіт про контрольовані операції	Нова звітна форма, проект якої розміщений на сайті ДФС	Платники податків, обсяг контрольованих операцій яких з одним контрагентом перевищує 5 млн. грн. (без урахування ПДВ)	До 1 травня року, що настає за звітним	пп. 39.4.2, абз.2
Документація щодо окремих контрольованих операцій	Довільна форма, сукупність документів або єдиний документ має містити інформацію, визначену в пп. 39.4.6	Платники податків на запит контролюючого органу	Протягом місяця зі дня отримання запиту	пп. 39.4.4
Інформація про всіх пов'язаних осіб	Довільна форма, що повинна містити інформацію про рівень показників рентабельності пов'язаних осіб відповідно до застосованого методу	Платники податків, що застосовують інші методи трансферного ціноутворення, ніж метод порівняльної неконтрольованої ціни	До 1 травня року, що настає за звітним	пп. 39.2.1.3, абз.4, 5

Джерело: скомпоновано автором на підставі [8]

Хронологія застосування штрафних санкцій в сфері трансферного ціноутворення

з 01.09.13 р. до 30.05.14 р.	з 30.05.14 р. до 01.01.15 р.	з 01.01.15 р. до 13.08.15 р.	з 13.08.15р. до сьогодні
За неподання (несвоєчасне подання) Звіту про контрольовані операції			
штраф 5% загальної суми контрольованих операцій (КО)	штраф 100 розмірів мінімальної заробітної плати (МЗП)	- штраф 100 розмірів МЗП; - 5% від суми КО, не задекларованих у Звіті	- штраф 300 розмірів МЗП; - 1% від суми КО, не задекларованих у Звіті, але не більше 300 розмірів МЗП за всі незадекларовані КО
За неподання обов'язкової документації про проведення контрольованих операцій			
штраф 100 розмірів МЗП	штраф 10 розмірів МЗП	3% від суми КО, щодо яких не подали документацію, але не більше 200 розмірів МЗП за всі незадекларовані контрольовані операції	3% від суми КО, щодо яких не подали документацію, але не більше 200 розмірів МЗП за усі незадекларовані КО за звітний рік

Джерело: скомпоновано автором на підставі аналізу норм податкового законодавства

ків, що протягом звітного періоду здійснював контрольовані операції, зобов'язаний подавати до контролюючих органів значний обсяг інформації щодо контрольованих операцій (табл. 3).

Враховуючи обсяг та характер необхідної звітності та документації щодо контрольованих операцій, слід зазначити, що для виконання законодавчих вимог у сфері трансферного ціноутворення компанія повинна залучати фахівців не тільки бухгалтерської служби, а й спеціалістів інформаційно-технічного, юридичного, фінансового, маркетингового відділів. Не виключено також, що для задоволення потреби в повному інформаційному забезпеченні компанії буде потрібно звернутися до послуг аутсорсингу. Отже, на підготовку звітів і документації щодо трансферного ціноутворення компанія витратить значну кількість як фінансових, так і часових ресурсів.

Виходячи з принципу «втягнутої руки», податковий контроль трансферного ціноутворення здійснюється за двома основними напрямками: по-перше, моніторинг та аналіз звітів про контрольовані операції та документації з трансферного ціноутворення, будь-яких інших інформаційних джерел; по-друге, проведення перевірок із питань повноти нарахування і сплати податків під час здійснення контрольованих операцій. Тривалість таких перевірок не повинна перевищувати 18 місяців. При цьому контролюючий орган зобов'язаний кожні шість місяців надавати платнику інформацію про поточний стан проведення перевірки. За необхідності така перевірка може бути продовжена на строк, що не перевищує 12 місяців. За порушення норм податкового законодавства у сфері трансферного ціноутворення застосовуються відповідні штрафні санкції (табл. 4).

Хронологія застосування штрафних санкцій свідчить про поступове посилення карального фінансового пресингу за порушення законодавчих норм в сфері трансферного ціноутворення. Формування підстав для їх застосування пов'язане з саме порушенням процедури подання звітності, тоді як прив'язка розмірів штрафних санкцій до суми несплачених податків, виявлених під час податкових перевірок контрольованих операцій, відсутня. Зважаючи на часту зміну розмірів штрафів, слід пам'ятати, що штрафні санкції за результатами перевірок контролюючих органів застосовуються в розмірах, установлених законом, що діє на день прийняття рішення про застосування штрафу, тобто в період фактичного проведення перевірки, а не за період здійснення контрольованих операцій. Окрім того, трьохвідсотковий штраф за неподання документації загрожує платнику податків, який не подав документацію

на перший запит податківців, або у відповіді на повторний запит не надав потрібну інформацію. Посилення штрафних санкцій у сфері трансферного ціноутворення цілком відповідає вітчизняній традиції й практиці жорсткого податкового адміністрування.

Висновки. Отже, аналіз чинного порядку здійснення податкового контролю у сфері трансферного ціноутворення свідчить про відсутність чітко визначених правил трансферного ціноутворення та механізмів контролю їх застосування. Крім звіту про контрольовані операції та аналітичних матеріалів щодо підтвердження трансфертних цін, платники податків зобов'язані подавати всі первинні документи, пов'язані із здійсненими операціями. Такі вимоги призводять до збільшення адміністративних витрат бізнесу, бюрократизації та зростання неформальної складової податково-контрольного перевірконого процесу.

Під податковий контроль підпадають операції з усіма компаніями (включно з непов'язаними), розташованими в країнах, де ставка податку на прибуток на п'ять і більше відсоткових пунктів нижча, ніж в Україні. Придбаваючи товар в іноземній торговельній компанії – непов'язаній особи, вітчизняний суб'єкт господарювання повинен доводити контролюючим органам справедливості ціни, що на практиці часто є неможливим. Хоча для вітчизняної практики характерним є більш жорсткий контроль над трансферним ціноутворенням, ніж у більшості країн світу, результативність його здійснення мало-ефективна з огляду на загрози масштаби прихованого відтоку фінансових ресурсів із вітчизняної економіки. У зв'язку з цим слід поглиблювати вивчення міжнародного досвіду податкового контролю трансферного ціноутворення, насамперед у площині захисту податкової бази при одночасному уникненні підстав для подвійного оподаткування та невизначеності окремих законодавчих норм.

Література:

1. Олійник Н. Податкове регулювання трансферного ціноутворення: європейський варіант / Н. Олійник // Перспективи економічного зростання: теоретичні та прикладні аспекти : зб. тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 19–20 грудня 2014 р.) : у 2-х ч. – Одеса : ЦЕДР, 2014. – Ч. 2. – С. 104–106.
2. Чумакова О. Податкова політика у сфері трансферного ціноутворення: економічна ефективність і тонка капіталізація / О. Чумакова // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 3(42) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-3/doc/2/17/pdf>.

3. Мельник М.І., Лещух І.В. Податковий контроль в Україні: проблеми та пріоритети підвищення ефективності : [монографія] / М.І. Мельник, І.В. Лещух. – Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України», 2015. – 330 с.
4. Полянський Д., Бахарєва Н. Трансферне ціноутворення та контрольовані операції / Д. Полянський, Н. Бахарєва // Юридична газета. – 2013. – № 37. – С. 28–31.
5. Жилєнко К. Трансферне ціноутворення: Звіт за 2014 рік / К. Жилєнко // Бухгалтерський тиждень. – 2015. – № 17. – С. 28–34.
6. Готуємося до подання звітності з трансферного ціноутворення // Вісник Асоціації фахівців оцінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.afo.com.ua/doc/ASSOCIATION_NEWSLETTER_06_2014.pdf.
7. Жилєнко К. Трансферне ціноутворення: зросли критерії та штрафи / К. Жилєнко // Бухгалтерський тиждень. – 2015. – № 37. – С. 23–27.
8. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
9. Перелік держав (територій), які відповідають критеріям, установленим підпунктом 39.2.1.2 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 Податкового кодексу України, затверджений Розпорядженням КМУ від 14.05.15 р. № 449 – р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248161654>.

Большотенко И.В. Трансфертное ценообразование: учетный и налогово-контрольный аспекты

Аннотация. В статье рассмотрен действующий порядок осуществления налогового контроля в сфере трансфертного ценообразования. Определены основные положения и учетные аспекты контролируемых операций и методов определения цены по ним. Проанализированы недостатки налоговых контрольных процедур трансфертного ценообразования в отечественной практике.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, связанные лица, контролируемые операции, методы определения цены в контролируемых операциях, принцип «вытянутой руки», налоговый контроль.

Bolbotenko I.V. Transfer pricing: accounting and tax-control aspects

Summary. The article describes the current procedure of tax control in the scope of transfer pricing. The main provisions and accounting aspects of controlled operations and methods of determining the price on them. It's analyzed the shortcomings of tax control procedures of transfer pricing in domestic practice.

Keywords: transfer pricing, related persons, controlled operations, methods for determining prices in controlled transactions, the principle of "arm's length", tax control.

Єршова Н.Ю.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічного аналізу та обліку,

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут»

ІННОВАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Анотація. У статті проведено статистичний огляд інновацій із метою визначення місця інновацій стратегічного управлінського обліку в системі технологічних, інституційних, організаційних та управлінських інновацій підприємств. Запропоновано класифікацію інновацій стратегічного управлінського обліку. Визначено вплив інновацій СУО на підвищення обліково-інформаційного супроводу при прийнятті управлінських рішень.

Ключові слова: стратегічний управлінський облік, інновації, інформація, класифікація інновацій, технології.

Постановка проблеми. Успішність функціонування суб'єктів господарювання в сучасних ринкових умовах залежить від їх здатності підтримувати інноваційний шлях розвитку. Зміни, які при цьому відбуваються, зумовлюють розвиток систем цілепокладання, побудову задач поточного і стратегічного розвитку, їх деталізацію, інтеграцію і трансформацію в різних сферах і напрямках діяльності окремих суб'єктів господарювання. У таких умовах усі складові діяльності суб'єктів господарювання, у тому числі облікова, розглядаються крізь призму їх відповідності інноваційній динаміці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи формування стратегічного управлінського обліку закладено в працях таких зарубіжних учених, як K.R. Summons [1], R. Cooper, R.S. Kaplan [2], M. Bromwich [3], B. Lord [3] та ін. Розвиток концептуальних положень стратегічного управлінського відображення у працях С.Ф. Голова [5], С.Ф. Легенчука [6], Л.В. Нападівської [7], М.С. Пушкаря [8] та ін. Удосконаленню та розвитку інструментарію стратегічного управлінського обліку присвячено праці М.І. Бондаря [9], В.О. Шевчука [10], А.А. Пилипенка [11] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Інновації стратегічного управлінського обліку стають формою прояву конкурентних відносин в умовах інноваційної економіки. Тому актуальною є інтенсифікація досліджень у цьому напрямку.

Мета статті полягає у дослідженні інновацій стратегічного управлінського обліку (СУО). Для вирішення поставленої мети сформульовані наступні завдання: статистичний огляд інновацій із метою визначення місця інновацій СУО в системі інновацій підприємств; класифікація інновацій СУО; визначення впливу інновацій СУО на підвищення обліково-інформаційного супроводження при прийнятті управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наприкінці ХХ ст. цілі та завдання управлінського обліку зміщуються у бік стратегічного напрямку, завдяки чому з'являється безліч інноваційних обліково-аналітичних прийомів. Д. Нортон і Р. Каплан розробляють збалансовану облікову відомість [2]; Т. Саймонз і Дж. Шенк виявляють залежність використаних облікових при-

йомів від стратегічної позиції компанії; Р. Сіммондз визначає зовнішню орієнтацію обліку для оцінки конкурентної позиції компанії [1]; М. Портер аналізує процес створення цінності продукту для споживача на основі облікових даних. За словами Л.В. Нападівської, «сучасний управлінський облік – не суто облік, а оптимізація господарської діяльності» [7, с. 64]. Таким чином, сьогодні стратегічний управлінський облік представляє собою перспективний напрям розвитку управлінського обліку.

Поняття «інновація» (від лат. novatio – оновлення, зміна) + in (напряму), яке дослівно означає «в напрямку змін», уперше з'явилося в наукових дослідженнях у ХІХ ст. [12]. Керівництво Фраскати «Стандарт звітності з наукових досліджень та розробок» визначає інновації як уведення у використання будь-якого нового або значно вдосконаленого продукту (товару або послуги) або процесу; нового методу маркетингу або нового організаційного методу в ділову практику, організацію робочих місць або зовнішні зв'язки [13]. Не можна не погодитися з висловом про те, що «інновації не обмежуються тільки сферою технології, але й включають інституціональні, організаційні й управлінські інновації» [14, с. 54]. Як у науково-практичних розробках, так і у вітчизняній статистиці значна увага приділяється технологічним інноваціям, що, звичайно, є важливим підходом із точки зору оцінки їх впливу на економічний розвиток, основою якого виступає інноваційний фактор. Проте роль та значення організаційних, управлінських інновацій, де зміни торкаються усієї організаційної системи, є дуже важливими. Упродовж 2012–2014 рр. частка вітчизняних підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, за рекомендованими видами економічної діяльності становила 14,6%, у т. ч. здійснювали технологічні інновації – 9,5% (5,2% – продуктові та 7,2% – процесові), нетехнологічні – 8,6% (4,7% – організаційні та 6,4% – маркетингові) [15] (рис. 1).

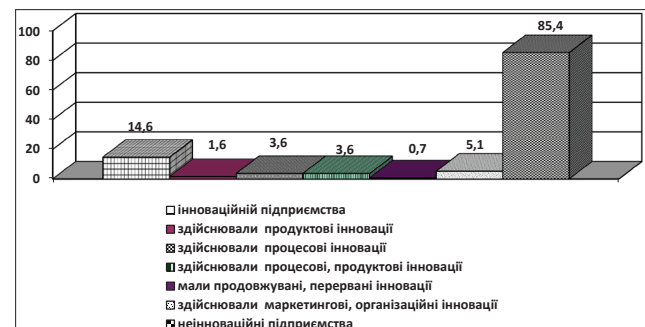


Рис. 1. Розподіл підприємств України в 2012–2014 рр. за типами інноваційної діяльності (у % до загальної кількості підприємств) за міжнародною методологією [15]

Крім упровадження технологічних інновацій, підприємства можуть бути активними в організаційних і/або маркетингових інноваціях, які підтримують продуктові та процесові іннова-

ції, підвищують якість і ефективність роботи підприємства та поліпшують обмін інформацією й використання нових знань і технологій, а також можуть впливати на продуктивність підприємства, вихід на нові ринки або сегменти ринку та розроблення нових способів просування продукції (рис. 2).

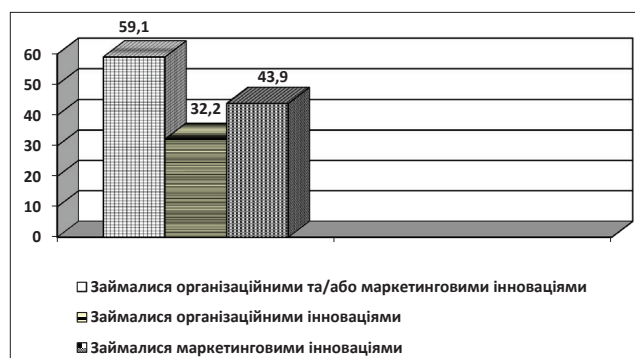


Рис. 2. Розподіл вітчизняних підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації впродовж 2012–2014 рр. (у % до всіх інноваційно активних підприємств (за міжнародною методологією) [15]

Комітет ЄС із питань науки та технології проводить облік стратегічних, організаційно-управлінських та маркетингових інновацій. За даними Євростату, підприємства, які впроваджують техніко-технологічні інновації, вдавалися до організаційно-управлінських інновацій майже у три рази частіше, ніж інноваційно не активні. Об'єктами інновацій виступали: організаційна структура, стратегія, менеджмент, маркетинг. За статистичними даними, протягом 2010–2012 рр. підприємства країн – членів ЄС-28 активно впроваджували організаційні інновації – 27,5% від інноваційно активних підприємств. Маркетингові інновації, реалізовували 24,3% усіх інноваційно активних підприємств. Інновації з покращання або створення нових товарів або послуг упроваджені в 23,7% підприємств. Деякі підприємства (21,4%) реалізовували процесові інновації (рис. 3) [16].

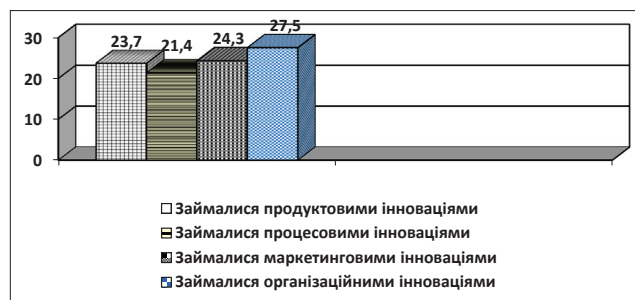


Рис. 3. Розподіл підприємств країн – членів ЄС-28 за основними типами інновацій, які вони впроваджували впродовж 2010–2012 рр. (у % до від інноваційно активних підприємств) [16]

Нові або суттєво вдосконалені допоміжні заходи для процесів, такі як підтримка систем або операцій для закупівель, бухгалтерський облік або обчислювальні технології, реалізовані майже на трьох із п'яти (58,9%) процесових інноваційних підприємств у країнах – членах ЄС. Менш поширені інновації пов'язані з новою або значно поліпшеною логістикою, доставкою або розповсюдженням товарів чи послуг (34,9% процесових інноваційних підприємств країн – членів ЄС).

Заслужують на увагу дані опитування 246 керівників компаній з усього світу, які проведені компанією Global CEO Pulse Survey on Innovation. Майже половина опитаних керівників (51%) вважають інновації важливою умовою збереження конкурентоспроможності їх організацій, драйвером швидкого і прибуткового зростання виручки (14%), необхідною умовою підтримання довгострокового розвитку бізнесу (35%) (рис. 4) [17]. Керівники компаній зазначають, що в умовах інноваційної динаміки суб'єкти господарювання відчують істотний вплив зовнішнього бізнес-оточення на фінансові результати діяльності, рівень фінансової стійкості та конкурентоспроможності, що вимагає зміну вимог до системи управління та технологій обліково-аналітичного забезпечення процедур прийняття управлінських рішень, у тому числі стратегічного характеру.

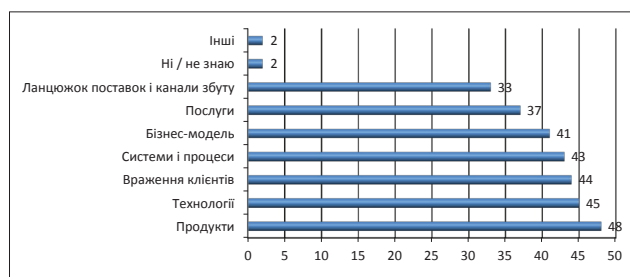


Рис. 4. Результати опитування керівників компаній із метою визначення сфер інноваційної діяльності протягом наступних 2015–2017 рр. [17]

Управлінський облік охоплює практично всю систему управління підприємства: оцінку діяльності підприємства та його підрозділів, планування і контроль, а також забезпечення ефективного використання всіх видів ресурсів – матеріальних, фінансових, трудових. У зв'язку з цим інновації в управлінському обліку полягають в удосконаленні формалізації процедур, які забезпечують менеджерів усіх рівнів необхідною інформацією для прийняття своєчасних і ефективних рішень у рамках своєї компетенції, причому ця інформація може бути отримана як із внутрішніх, так й із зовнішніх джерел. До основних передумов інновацій стратегічного управлінського обліку пропонуємо віднести:

- нормативні передумови, які обумовлюються впливом міжнародних стандартів фінансової звітності на якість та зміст представленої суб'єктами господарювання звітності. Передумовами є поява нових вимог щодо подання інформації про діяльність суб'єктів господарювання у звітності в різних сферах (економічній, екологічній та соціальній), що, своєю чергою, відбивається на необхідності інтеграції різної інформації, її аналітичної інтерпретації та посилення контролю її формування;

- організаційно-економічні передумови, які пов'язані з теорією і практикою управління суб'єктами господарювання. Нові управлінські концепції є основою розробки нових форм і методів управління, моделювання процесів прийняття управлінських рішень на основі різної інформації, яка формується у системах обліку, звітності та аналізу. Наприклад, розвиток інформаційних технологій надає можливості інтеграції інформації різних облікових систем, систем обліку та аналізу, обліку і контролю, звітності;

- наукові передумови, які базуються на фундаментальних дослідженнях у галузі економічної теорії, філософії та соціології, які історично визначали основні етапи і напрями розвитку

суб'єктів господарювання. Ці фундаментальні дослідження використовуються в якості базису для таких наукових напрямів, як бухгалтерський облік, фінансова звітність, економічний аналіз, контроль та ін.

Методологія управлінського обліку пов'язана з функціональними процесами на підприємстві, тому інноваційні перетворення в обліковій системі суб'єктів господарювання доцільно розглядати з позиції організаційно-управлінських інновацій. На основі аналізу структури системи управління підприємствами І.Г. Мещеряковим запропоновано класифікацію організаційно-управлінських інновацій: структурно-функціональні; процесно-логістичні; інформаційно-інструментальні; комунікативно-мотиваційні [18, с. 14]. Філософія стратегічного управлінського обліку націлена на розкриття інформаційного простору особам, які приймають стратегічні управлінські рішення, і перетворення змін зовнішнього оточення на сприятливі можливості та результати. Класифікація організаційно-управлінських інновацій може бути покладена в основу інновацій стратегічного управлінського обліку.

Згідно з дедуктивною теорією системології, одним з можливих підходів до визначення систем є структурно-функціональний підхід. При цьому структурно-функціональній системі притаманні три атрибути: структура, функції, емерджентність. Стратегічний управлінський облік також можна розглядати як структурно-функціональну систему, оскільки він має структуру як форму внутрішньої організації його елементів, його функції (облік, планування, бюджетування), а емерджентність проявляється в його існуванні як єдиного цілого, яке поєднує елементи системи з функціями, а отже, дозволяє досліджувати систему за допомогою певної сукупності її характеристик. Так, структурно-функціональною інновацією стратегічного управлінського обліку може виступати облік за центрами відповідальності, основою якого є децентралізація внутрішньо-фірмового управління і формування гнучких організаційних структур. Концепція такого обліку (за визначенням) відображає структуру суб'єкта господарювання (та його бізнес-одиниць), яка є оптимальною для досягнення стратегічних цілей. Центри відповідальності для цілей організації стратегічного управлінського обліку можуть бути класифіковані так:

- за цільовими показниками: дохід, конкурентоспроможність, стратегічні витрати;
- за орієнтацією інформації, яка формується в рамках підрозділів суб'єкта господарювання: центр консолідації зовнішньої інформації, центр консолідації внутрішньої інформації.

За такого підходу в організаційній структурі суб'єкта господарювання формуються центри консолідації інформації зовнішнього та внутрішнього характеру. Поява такого центру надає змогу її узагальнювати, проводити декомпозиції показників відповідно до цілей та завдань при прийнятті управлінських рішень стратегічного характеру, або у випадку необхідності коректування певного виду стратегій. Вибір в якості одного з цільових показників центру відповідальності показника конкурентоспроможності надає можливість включати до переліку основних параметрів і певні нефінансові показники.

Процесові інновації включають нові або значно поліпшені технічні прийоми, програмне забезпечення, що використовуються в допоміжних видах діяльності, таких як бухгалтерський облік. Інноваційна логістика використовується для вивчення, аналізу й оцінки ефективності управління потоковими процесами, виявлення невикористаних резервів та їх реалізації,

визначення рівня розвитку і готовності ринкових системних структур до перетворень і проведення наскрізної оптимізації. Вона є науковим інструментом раціоналізації потокових процесів шляхом упровадження прогресивних інновацій у поточне і стратегічне управління ринковими структурами з метою досягнення кінцевих результатів бізнесу. Логістика стосовно стратегічного управлінського обліку означає формування, рух, перетворення, збереження інформаційних потоків від закупівельної, виробничої, збутової, складської та інших функціональних видів діяльності. Процесово-логістичні інновації стратегічного управлінського обліку спрямовані на удосконалення облікових процесів (розробка регламентів, внутрішньофірмових стандартів управлінського обліку, облікової політики, контрольних процедур, інформаційно-комунікаційної технології, реінжиніринг облікових процесів та ін.). Обліковий процес, тобто послідовність виконання облікових операцій, майже завжди носить паралельно-послідовний характер і залежить від складу функцій. Процеси можна вибудовувати, спираючись на функції, але не на структуру. В силу цього процеси, або, іншими словами, логістика обліку, позначає й оптимізує інформацію за горизонтальними зв'язками, без чого управління як таке, і, тим більше ефективне стратегічне управління, неможливе.

Інформаційно-інструментальні інновації стратегічного управлінського обліку спрямовані на повноцінне розкриття (з відповідним рівнем забезпечення якості) інформаційного простору особам, які приймають стратегічні управлінські рішення. У рамках стратегічного управлінського обліку може синтезуватися якісно нова система взаємозв'язку облікового процесу і регулювання як найважливішого етапу управлінського циклу. Така система повинна базуватися насамперед на таких характеристиках:

- синергізм (як здатність підвищувати рівень інформаційної підтримки всіх структурних підрозділів і функціональних елементів стратегічного управління);
- гнучкість (як уміння системно реагувати на зовнішні зміни ефективними управлінськими рішеннями);
- оптимальність (як уміння поєднувати достатню ефективність стратегії з відносним мінімумом витрачених ресурсів);
- потенціал (як пошук можливостей, обмежень і перспектив діяльності шляхом ефективного використання стратегічних ресурсів);
- стійкість (як здатність збереження кількісних і якісних зрушень у саморозвитку).

У сучасній інституційній теорії обліку термін «стандарти» широко визнаний в якості основних його принципів для використання в діяльності сучасних суб'єктів економіки, що не досить розвинене в частині стандартизації прийомів стратегічного управлінського обліку в рамках його формалізованого регламенту. Розробка структури взаємопов'язаних теоретичних постулатів (єдиних норм для всіх облікових прийомів), методологічних принципів (специфічних облікових прийомів) і практичних процедур (прикладних інструментів для реалізації прийомів обліку) дозволить організувати і позиціонувати стратегічний управлінський облік як системну управлінську технологію. Сприяти цьому буде сукупність процедур кодування об'єктів управлінського обліку, що дозволить забезпечити аналітичність отриманих облікових значень.

Комунікативно-мотиваційні інновації стратегічного управлінського обліку пов'язані з формуванням нового підходу до взаємодії професійних облікових працівників та менеджерів

вищої ланки до питань компетентності, професійного судження та відповідальності. Компетентність розуміємо як інтегральну характеристику особистості, що виявляється у здатності ефективно та кваліфіковано здійснювати певну діяльність та передбачає теоретичну, практичну та психологічну підготовленість до неї, а також базується на динамічній комбінації знань, умінь, цінностей та особистих якостей. Відповідальність – складне і багаторівневе явище, тому проблема відповідальності є предметом наукового інтересу фахівців різних галузей – філософії, соціології, соціальної психології, психології управління, обліку. Професійна відповідальність завжди пов'язана з компетентністю, професійними можливостями розуміння і реалізації людиною професійних вимог із урахуванням конкретних умов їхнього виконання [19, с. 87]. Професійна відповідальність у бухгалтерському обліку являє собою інтегративну якість особистості, яка є проявом її спроможності приймати обґрунтовані рішення у сфері своєї професійної діяльності, виявляти наполегливість і сумлінність в їх реалізації та готовність відповідати за їх результати і наслідки. Щодо комунікативної компетентності, то постійні зміни у характері, засобах, інтенсивності та ролі комунікацій у діловому середовищі є каталізатором перманентного перегляду поняття, структури, технології формування комунікативної компетентності фахівців бухгалтерського обліку та управлінського обліку зокрема. Потреба розвитку комунікативного складника у загальній професійній компетентності фахівця з управлінського обліку виникає через необхідність донесення власного бачення процесів своєї професійної діяльності, прийманні участі в процесі підготовки управлінських рішень.

Унаслідок своєї інтегрованості стратегічний управлінський облік здатний забезпечувати синтетичний, цілісний погляд на діяльність суб'єкта господарювання в минулому, сьогоденні і майбутньому, комплексний підхід до виявлення і вирішення проблем, що постають перед ним. Це обумовлює появу потреби в технологіях, методах і процедурах у рамках вирішення нових завдань і реалізації нових функцій у світлі інноваційної динаміки суб'єктів господарювання.

Інновації стратегічного управлінського обліку впливають на підвищення якості інформаційного забезпечення стратегічного управління. Їх позитивний вплив на обліково-інформаційне супроводження при прийнятті управлінських рішень відбивається в наступному:

- досягається узгоджене формування обліково-аналітичних даних за окремими напрямками діяльності підприємства;
- забезпечується високий рівень різноманітності обліково-аналітичної інформації з її деталізацією за напрямками діяльності, етапами управління, центрами відповідальності;
- реалізується можливість урахування факторів, які формують інноваційне середовище і забезпечують інноваційний розвиток підприємства у довгостроковій стратегічній перспективі;
- створюються передумови для впровадження та адаптації інноваційних обліково-калькуляційних та аналітичних інструментів: облік за бізнес-процесами, калькулювання за життєвим циклом продукту, АВС-аналіз, система збалансованих показників, облік стратегічних витрат та ін.

Висновки. Інноваційна динаміка супроводжується зміщенням акценту аналізу з внутрішнього на зовнішнє бізнес-середовище, в якому розвивається або передбачає розвиватися суб'єкт господарювання; інтеграцією прогнозних, планових, нормативних і фактичних даних фінансово-виробничої діяльності та

їх обчисленням для довгострокової перспективи. Вирішення таких завдань потребує розширення горизонтів облікового простору, змін вимог до його організації. Враховуючи складність та інваріантність рішень означених завдань, їх практична реалізація можлива за допомогою інновацій стратегічного управлінського обліку.

Література:

1. Summons K. Strategic management accounting for pricing: a case example / Simmonds K. // *Accounting and Business Research*. 1982. – № 12.
2. Cooper, R. and Kaplan, R.S. Measure costs right: make the right decisions / R. Cooper and R.S. Kaplan. // *Harvard Business Review* October. – 1988.
3. Bromwich, M. The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets / M. Bromwich. – *Accounting, Organisations and Society*, 1990. – Vol. 15. – P. 27–46.
4. Lord B. Strategic management accounting: the emperor's new clothes? // *Management Accounting Research*, 1996, Vol. 7. – № 3. – P. 347–366.
5. Голов С.Ф. Управлінський облік : [підручник] / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2006. – 704 с.
6. Легенчук С.Ф. Розвиток бухгалтерського обліку на основі концепції методологічного анархізму П. Фейєрабенда: pro et contra / С.Ф. Легенчук // *Економіка: реалії часу*. – 2012. – № 2(3). – С. 88–91.
7. Нападовська Л.В. Управлінський облік : [підруч. для вузів] / Л.В. Нападовська ; 2-ге вид. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2010. – 648 с.
8. Пушкар М.С. Метатеорія обліку, або якою повинна стати теорія : [монографія] / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш. 2007. – 359 с.
9. Бондар М.І. Бухгалтерський облік як інформаційна підсистема системи управління / М.І. Бондар // *Вісник НУ «Львівська політехніка»*. Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2012. – № 721. – С. 50–53.
10. Шевчук В.Р. Стратегічний управлінський облік як система інформаційної підтримки конкурентної стратегії підприємства / В.Р. Шевчук // *Вісник НУ «Львівська політехніка»*. – 2012. – № 722. – С. 281–285.
11. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства : наукове видання / А.А. Пилипенко. – Х. : ХНЕУ, 2007. – 276 с.
12. Друкер П. Бизнес и инновации / П. Друкер. – М. : Вильямс, 2007. – 432 с.
13. Proposed Standard Practice for Surveys of Research and Experimental Development. – *Frascati Manual*. – Paris : OECD Publications, 2002. – 255 p.
14. Клуб инновационного развития Института философии РАН : Проектно-аналитическая записка по итогам работы НИР за 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://spkurdyumov.narod.ru/lepsiyy.pdf>.
15. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Відп. за вип. О.О. Кармазіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
16. Eurostat (onlain data code: inn_cir8_type) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/about/news>.
17. База опитування: Base: All respondents (246) Source: Global CEO Pulse Survey on Innovation (Global Innovation Survey: Innovation, growth and business strategy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/gx/en/issues/innovation/innovation-survey.html>.
18. Мещеряков И.Г. Управление организационными нововведениями в инновационно ориентированных компаниях : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / И.Г. Мещеряков. – Санкт-Петербург, 2014. – 23 с.
19. Савчин М.В. Психологія відповідальної поведінки : [монографія] / М.В. Савчин. – Івано-Франківськ : Місто НВ, 2008. – 314 с.

Ершова Н.Ю. Инновации стратегического управленческого учета

Аннотация. В статье проведен статистический обзор инноваций с целью определения места инноваций стратегического управленческого учета в системе технологических, институциональных, организационных и управленческих инноваций предприятий. Предложена классификация инноваций стратегического управленческого учета. Определено влияние инноваций стратегического управленческого учета на повышение учетно-информационного сопровождения при принятии управленческих решений.

Ключевые слова: стратегический управленческий учет, инновации, информация, классификация инноваций, технологии.

Yershova N.Yu. Innovation strategic management accounting

Summary. In the article the statistical survey of innovation for the purpose of determining the place of innovation strategic management accounting in the system of the technological, institutional, organizational and management innovation of enterprises is analyzed. Classification of innovation for strategic management accounting is proposed. The influence of innovations in strategic management accounting to improve accounting information support in decision-making are presented.

Keywords: strategic management accounting, innovation, information, classification of innovation, technology.

*Лебедик Г.В.,**к.е.н.,**старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка**Іващенко К.Ю.,**магістр,**Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка**Світловська А.М.,**магістр,**Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка*

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. У статті досліджено роль управлінського обліку в системі управління підприємством. Розглянуто основні підходи до формування аналітичної інформації для ефективного управління бізнесом. Виявлено проблеми поширення та окреслено шляхи впровадження системи управлінського обліку на підприємствах.

Ключові слова: управлінський облік, система управлінського обліку, управління, управлінська інформація, витрати, калькулювання собівартості.

Постановка проблеми. Розвиток підприємства в ринкових умовах визначають стратегічними цілями та завданнями. На сьогодні у зв'язку зі змінами, які відбуваються як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищах, підприємству для реалізації стратегії необхідно постійно коригувати свою поведінку на ринку та створити гнучку, адаптивну систему управління, що є одним із вирішальних факторів прибутковості та конкурентоспроможності. Очевидно, що традиційних методів бухгалтерського обліку вже недостатньо. Сучасні методи управління вимагають більш детальної облікової інформації, насамперед підвищення її гнучкості, аналітичності, об'єктивності та оперативності. Саме управлінський облік призначений для надання достовірної, повної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень. Але в практичній діяльності переважної більшості підприємств України управлінський облік ще не сформувався як цілісна система збирання, аналізу, інтерпретації та надання корисної інформації з метою прийняття на її основі оперативних, тактичних та стратегічних рішень. Керівники підприємств не мають чіткого розуміння цього виду обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідженні питань теорії і практики організації управлінського обліку зробили вітчизняні та зарубіжні науковці: Ф.Ф. Бутинець, В.М. Добровський, І.Є. Давидович [6], О.О. Довжик [4], М.С.Пушкар [9], В.В. Євдокімов [5], Л. Нападівська [7], С.О. Левицька [6], С.Ф. Голов [3], О.В. Лишиленко, І.Б. Плотніченко [8], Ю.В. Безверхня [1], Л.В. Безкоровайна [2], А. Аткинсон та ін.

Управління витратами розглядали низка зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема І.О. Бланк, С.Ф. Голов, К. Друрі, О.М. Данилюк, С.А. Котляров, Л.В. Нападівська, В.М. Панасюк.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні в економічних дослідженнях використовуються різні розробки, присвячені питанням управлінського обліку як інструменту управління підприємствами. Проте поряд із вагомими науковими результатами питання методики і організації управлінського обліку залишається актуальним і потребує вирішення в умовах сьогодення. Особливої актуальності набуває невирішене питання безпосередньо практичного використання управлінського обліку.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності організації та ведення управлінського обліку на підприємствах із метою отримання достовірної інформації для забезпечення ефективного управління та створення конкурентних переваг у ринковому середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. За офіційним визначенням, яке дає міжнародна федерація бухгалтерів, «управлінський облік» – це процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю всередині підприємства та забезпечення відповідного підзвітного використання ресурсів [3, с. 17].

Управлінський облік – процес, який, прибавляючи цінність, безперервно вдосконалює планування, проектування, вимірювання і функціонування систем фінансової і нефінансової інформації, який направляє дії менеджменту, мотивує поведінку, підтримує і створює культурні цінності, необхідні для досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей підприємства.

Сутність управлінського обліку, його призначення можна коротко передати визначенням: «виробництво» інформації для здійснення ефективного управління.

М.С. Пушкар зазначив, що особливістю управлінського обліку є те, що на місце чисто процедурних обліково-економічних завдань висувається нове завдання – забезпечення потреб користувачів [9, с. 24].

Таким чином, управлінський облік можна охарактеризувати як інтегруючу систему підготовки ключової інформації та забезпечення нею різних рівнів управління з метою ефективного планування, контролю і покращання якості приймаючих рішень. Окрім того, у системі управлінського обліку здійсню-

ється оцінка прийнятих рішень на різних рівнях управління з точки зору відповідності загальній стратегії підприємства.

Основними завданнями управлінського обліку є:

1) збір, обробка, узагальнення, зберігання та передача необхідної інформації для оперативного управління підприємством та прийняття оптимальних управлінських рішень щодо оптимізації процесу управління шляхом регулювання структури активів та пасивів підприємства;

2) перевірка законності та доцільності господарських засобів та коштів, ефективне використання майна;

3) підведення підсумків господарської діяльності та оцінка ефективності діяльності підприємства в розрізі реалізованих виробів, центрів відповідальності управлінських і технологічних рішень;

4) складання внутрішніх звітів, інформація яких призначена для власників підприємств та керівників, а також інших внутрішніх користувачів бухгалтерської інформації [5, с. 139].

Запровадження системи управлінського обліку дасть змогу керівнику підприємства:

- оперативно управляти бізнесом, спираючись на виконання стратегії підприємства, досягнення цільових результатів; швидко адаптувати бізнес-процеси підприємства до зміни ринкових умов, законодавчої бази та інших зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства;

- підвищувати рентабельність, економічну ефективність і конкурентоспроможність за рахунок зовнішнього та внутрішнього реінжинірингу бізнес-процесів шляхом виявлення неефективних позицій, гранично витратних за вартістю, персоналу, термінів і розробки заходів із підвищення їх ефективності;

- використовувати систему оперативного моніторингу ключових напрямів діяльності за допомогою показників діяльності та отриманих чи очікуваних економічних результатів;

- підвищувати економічну ефективність шляхом фінансового контролінгу витрат на операції з виробництва та реалізації продукції, впливати на ціну кінцевого продукту методом інтеграції маркетингу потреб покупців;

- розподіляти виконання бізнес-процесів по зонах відповідальності конкретних служб, що дозволить використовувати комплексний підхід до управління підприємством;

- контролювати взаємодію зон відповідальності над бізнес-процесами з оцінкою їх ефективності та використовувати відповідну систему мотивації персоналу з метою поліпшення отриманих показників;

- використовувати сучасну систему управління підприємством, досягаючи визнання на внутрішньому ринку і на міжнародному рівні;

- привести політику і стандарти підприємства до єдиної форми, що допоможе правильно розподілити цілі для досягнення стратегічних завдань;

- розробити стратегію розвитку підприємства, що враховує дотримання інтересів як керівника, акціонерів, персоналу, так і регуляторних органів.

На сучасному етапі розвитку складність успішного впровадження управлінського обліку обумовлена особливостями діяльності окремих ланок народного господарства. Виходячи з цього інформаційна база, необхідна для управління, є специфічною для кожного підприємства. Відповідно, система управлінського обліку ґрунтується на різних підходах та інструментах для формування цієї інформації. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено,

що підприємство самостійно розробляє систему та форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності та контролю господарських операцій із метою обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів [8]. Тому використання та регулювання управлінського обліку в Україні можливо лише на рівні окремих підприємств, які його впроваджують.

Організація управлінського обліку є внутрішньою справою самого підприємства. Ведення управлінського обліку не є обов'язковим для підприємства, але його наявність забезпечує ефективність управління діяльністю. Тому рішення про доцільність ведення управлінського обліку керівник ухвалює виходячи з оцінки витрат і вигоди від його функціонування. Вирішальне значення при цьому мають відігравати розміри підприємства, потреби щодо забезпечення інформацією всіх рівнів управління та методики збору й опрацювання даних.

Упровадження управлінського обліку на підприємствах потребує вирішення таких основних питань, як:

- відсутність чіткого уявлення про сутність і принципи управлінського обліку серед економістів та перспектив упровадження і організації системи управлінського обліку на підприємствах;

- поділ підприємства на окремі структурні підрозділи (центри відповідальності), закріплення за ними конкретних завдань і впровадження конкретних фінансових показників для створення ефективної системи внутрішнього контролю їх виконання;

- широке делегування повноважень і відповідальності на місцях;

- формування і розвиток системи комплексного планування і бюджетування на підприємстві;

- упровадження системи якості продукції (робіт, послуг), а також діяльності підприємства в цілому;

- організація обліку витрат не тільки за окремими видами продукції, а й за технологічними процесами, фазами виробництва, регіонами збуту;

- розроблення та впровадження системи мотивації до збільшення внеску кожного структурного підрозділу і кожного виконавця в загальний результат діяльності підприємства;

- стимулювання працівників до навчання та підвищення кваліфікації;

- упровадження інформаційних технологій не тільки для оперативної обробки інформації, а й для створення єдиного інформаційного простору з метою комунікації зв'язків між окремими структурними підрозділами та виконавцями, для оптимального і своєчасного прийняття рішень і досягнення єдиної стратегічної мети.

Вирішення цих питань дасть змогу ефективно управляти діяльністю підприємства, а в перспективі – моделювати як поточний, так і перспективний фінансово-економічний стан підприємства.

Інформацію про те, який вид продукції користується попитом на ринку, які необхідно понести затрати для налагодження її випуску, який дохід принесе її реалізація в майбутньому, а також наскільки ефективно здійснюються процеси, пов'язані з випуском та реалізацією, тією чи іншою мірою відображають майже всі підприємства, використовуючи різні методи та підходи. Але оптимальним способом для цього є впровадження чіткої і ґрунтовної системи управлінського обліку, яка дозволить автоматизувати збір даних і надасть можливість у будь-який момент отримати цілісну картину фінансово-господарської діяльності підприємства.

Виникнення та існування управлінського обліку обумовлені конкретною метою – допомога внутрішнім користувачам приймати більш обґрунтовані рішення та ефективно управляти підприємством.

Дані, які отримуються в ході управлінського обліку, є конфіденційними, оскільки вони відображають реальний стан справ на підприємстві, його стратегічні і тактичні наміри, тому показники і дані, розраховані з його допомогою, повинні бути доступними обмеженому колу внутрішніх користувачів.

Керівництво підприємства має вирішити, який із варіантів організації управлінського обліку на підприємстві обрати:

1. Найняти фірму, що спеціалізується на впровадженні системи управлінського обліку на підприємстві. Переваги такого варіанту – робота професіоналів, які мінімізують кількість можливих помилок і відхилень, погляд зі сторони, оптимальні строки впровадження. Недоліки – фірма-виконавець буде працювати з певним програмним забезпеченням, яке не завжди відповідатиме потребам конкретного підприємства; зазвичай вартісні послуги.

2. Упровадження власними силами. Переваги такого варіанту – система управлінського обліку максимально враховуватиме всі особливості підприємства, програмне забезпечення буде простим, зрозумілим і зручним та забезпечить необхідною інформацією керівників різних рівнів управління. Недоліки – висока трудомісткість.

Для успішної організації системи управлінського обліку на підприємствах за другим варіантом необхідні такі невід’ємні складові:

1. Проаналізувати взаємодію бухгалтерського та управлінського обліку. Виявити всі невраховані дані як одного, так й іншого обліку. Вивчити, які дані бухгалтерського обліку піддаються коригуванню в планово-економічному аналізі (наприклад, вартість робіт і послуг, інфляційні процеси тощо). Вивчити процес узагальнення облікових даних бухгалтерського обліку в бізнес-планах та аналітичній звітності за всіма видами господарської діяльності.

2. Вибір методики. При встановленні системи управлінського обліку варто зробити вибір методики управлінського обліку, найбільш відповідний для конкретного підприємства. Вибрати можна із уже існуючих систем управлінського обліку, що успішно діють на міжнародному рівні:

- ABC (Activity-Based Costing) – розрахунок собівартості за видами діяльності. Розподіл управлінських витрат проводиться шляхом визначення витрат підприємства за всіма видами ресурсів, необхідних для створення конкретного виду продукту;

- Lifecycle costing – калькуляція на базі життєвого циклу. У вартості виробленого товару чи послуги повинна враховуватися і вартість розробки, проектування, виробництва, продажу на ринку, післяпродажного обслуговування, виведення з ринку та утилізації. Головна мета такої методики – оптимальне управління витратами на будь-якому етапі життєвого циклу продукції;

- Target costing – ціноутворення за цілями. Розстановка пріоритетів цілей для оптимізації собівартості товару або послуги при обліку цільових показників, від яких залежить найбільш сприятливе співвідношення «ціна – якість», таких як характеристики надійності та експлуатації, рівень сервісних послуг тощо;

- BSC (Balanced Scorecard) – збалансована система показників. Ця система управлінського обліку ґрунтується на управлінні ключовими бізнес-процесами, поділеними на чотири великі сектори (фінансова система, ринок збуту, внутрішні

напрямки виробничої діяльності, управління трудовими ресурсами). Кожен сектор веде відповідальний за даний напрямок діяльності працівник, ґрунтуючись на цілях і завданнях підприємства, у вигляді цільових значень оціночних показників, виражених у кількісному або якісному значенні.

У залежності від складності та багатофункціональності конкретного бізнесу кожен керівник обирає, яку з методик управлінського обліку йому використовувати, яка методика допоможе йому найбільш ефективно управляти виробництвом, маючи на озброєнні необхідний обсяг планової, фактичної і прогнозової інформації за всіма напрямками діяльності. Використання оціночних показників дозволяє орієнтувати весь колектив підприємства на досягнення поставлених стратегічних завдань.

3. Метод обліку витрат. Перед створенням Положення про облікову політику підприємства і розробкою Робочого плану рахунків необхідно вибрати найбільш зручний для цілей і завдань підприємства метод обліку витрат. Існуючі види обліку витрат поділяються на три великі групи – за об’єктами обліку, за повнотою включення витрат до собівартості продукції і за інтерпретацією витрат для потреб управлінського обліку.

4. Робочий план рахунків. Для того щоб система управлінського обліку вбудувалася в існуючу облікову систему, необхідно створити синтетичні облікові класифікатори та кодифікатори, що включають у себе кодування як бухгалтерського обліку, так і управлінського. При цьому рахунки витрат ґрунтуються і розбиваються за необхідними для обраного методу обліку аналітичними показниками. Основою для створення синтетичних рахунків повинне стати існуюче кодування бухгалтерського обліку або рахунків за МСФЗ (податкового обліку). При створенні Робочого плану рахунків усі бухгалтерські проводки за господарськими операціями приводяться до одного або кількох типових зразків.

Створивши Робочий план рахунків, варто розробити для дієздатності системи управлінського обліку такі документи:

– Положення про облікову політику та фінансову структуру підприємства;

– Робочий план рахунків, єдині класифікатори і кодифікатори управлінського обліку та інструкції із застосування;

– форми звітних документів для управлінського обліку;

– наказ про призначення відповідальних працівників за формування і ведення реєстрів управлінського обліку та цільових програм за напрямками діяльності підприємства.

Усі документи повинні бути взаємопов’язані, а домінуючим документом є Положення про облікову політику.

5. Автоматизація. Необхідно вивчити ринок програмних продуктів і вибрати комп’ютерну програму, що дозволяє впровадити управлінський облік на підприємстві. Кращий варіант – коли програма підтримує всі види обліку (управлінський, бухгалтерський, податковий, фінансовий).

6. Кадрове питання. Обов’язки організації і ведення управлінського обліку на підприємстві можуть виконувати за рішенням керівництва:

– фінансово-економічна служба;

– єдиний інформаційно-аналітичний центр управлінського обліку;

– міні-центри з управлінського обліку всередині кожного сектора за напрямками господарської діяльності з оперативною підпорядкованістю центральному аналітичному підрозділу;

– поділ функціональних обов’язків і зон відповідальності, що стосуються управлінського обліку, за об’єктами (або цілями) обліку.

Оптимальним варіантом буде впровадження і заповнення цільових програм за напрямками діяльності з передачею інформації в такий аналітичний центр для подальшої обробки.

7. Управлінська звітність. Підсумком створення системи управлінського обліку повинні стати форми звітності, в яких будуть відображені основні напрямки діяльності підприємства та їх стан у порівнянні з плановими і прогнозними даними. Вигляд управлінського обліку може бути найрізноманітніший – усе залежить від потреби в інформації та уявлення про зруність показників.

Висновки. У результаті дослідження сутності та меж застосування управлінського обліку в системі управління підприємством в умовах економічної інтеграції визначено, що управлінський облік є однією з основних функцій у системі управління підприємством, що формує економічну інформацію для аналізу господарської діяльності, складання бізнес-планів, прийняття управлінських рішень.

На практиці окремі елементи управлінського обліку, як правило, використовують на підприємствах. Важливо, щоб ці елементи були об'єднані в загальну структуру, орієнтовану на досягнення визначеного результату.

Література:

1. Безверхня Ю.В. Об'єктивна необхідність управлінського обліку у системі керування підприємством / Ю.В. Безверхня // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2010. – № 2. – С. 86–90.
2. Безкоровайна Л.В. Організаційне забезпечення системи управлінського обліку на підприємстві / Л.В. Безкоровайна, Н.С. Панащенко // Економічний вісник НГУ. – 2009. – № 1. – С. 56–61.
3. Голов С.Ф. Проблеми та перспективи реформування бухгалтерського обліку в Україні / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 11. – С. 15–23.
4. Довжик О.О. Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах / О.О. Довжик // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 2. – С. 174–149.
5. Євдокимов В.В. Адаптивна модель інтегрованої системи бухгалтерського обліку : [монографія] / В.В. Євдокимов. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 516 с.
6. Левицька С.О. Методика організації та перспективи розвитку управлінського (внутрішньогосподарського) обліку / С.О. Левицька // Університетські наукові записки. – 2007. – № 3(23). – С. 245–253.

7. Нападовська Л. Управлінський облік: значення та застосування у практичній діяльності вітчизняних підприємств в умовах ринкових відносин / Л. Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 10. – С. 45–55.
8. Плотніченко І.Б. Теоретико-методологічні аспекти формування системи управлінського обліку на промислових підприємствах / І.Б. Плотніченко, О.В. Акішніна // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2011. – № 704. – С. 57–64.
9. Пушкар М.С. Розробка системи обліку : [навч. посіб.] / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 198 с.
10. Atkinson A.A. New Directions in Management Accounting Research [текст] / A.A. Atkinson, Balakrishnan R., Booth P. and others // Journal of Management Accounting Research. – 1997. – Vol. 9. – P. 79–108.

Лебедик Г.В., Иващенко К.Ю., Светловская А.М. Проблемы организации управленческого учета на предприятиях

Аннотация. В статье исследована роль управленческого учета в системе управления предприятием. Рассмотрены основные подходы к формированию аналитической информации для эффективного управления бизнесом. Выявлены проблемы распространения и намечены пути внедрения системы управленческого учета на предприятиях.

Ключевые слова: управленческий учет, система управленческого учета, управление, управленческая информация, расходы, калькулирование себестоимости.

Lebedyk H.V., Ivashchenko K.Yu., Svitlovska A.M. Problems of organization of administrative account on enterprises

Summary. In the article investigational a role of administrative account is in control system by an enterprise. Basic approaches of analytical forming information are considered for an effective business management. Found out the problems of distribution and outlined ways of introduction of the system of administrative account on enterprises.

Keywords: administrative account, system of administrative account, management, administrative information, charges, calculations of prime price.

Литвинець Ю.І.,

к.е.н., викладач,

Відокремлений підрозділ

Національного університету біоресурсів і природокористування України

«Ірпінський економічний коледж»

ЗМЕНШЕННЯ КОРИСНОСТІ АКТИВІВ: МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ ТА ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ

Анотація. Висвітлено питання щодо потреби оцінювати, чи існують ознаки можливого зменшення корисності активу на дату складання балансу. Розглянуто методику розрахунку втрати/відновлення корисності активів на прикладі права оренди землі сільськогосподарського призначення. Запропоновано первинний документ для проведення та відображення результатів розрахунку.

Ключові слова: зменшення корисності активу, утрата корисності активу, відновлення корисності активу, право оренди землі, первинний документ.

Постановка проблеми. Нестабільність економічної та політичної ситуації в країні та світі, різка зміна ринкових, кліматичних, екологічних та інших умов призводять до непередбачуваних утрат чи вигод від використання одного й того ж активу в різні періоди часу. Для того щоб визначити можливі втрати від зменшення корисності активу, Міністерством фінансів України передбачено П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» [7]. Стандарт визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про зменшення корисності активів та її розкриття у фінансовій звітності підприємства.

Норми Положення повинні застосовуватися підприємствами й іншими юридичними особами незалежно від форм власності, які на дату річного балансу мають оцінювати, чи існують ознаки можливого зменшення корисності активу. Проте аналіз діяльності досліджуваних сільськогосподарських підприємств показав, що окремі положення П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» [7], затвердженого у 2004 р., не знайшли практичного застосування. Про це свідчить звітність підприємств, а саме у Примітках до річної фінансової звітності, у V розділі «Доходи і витрати», рядок 590 «Результат оцінки корисності» залишається порожнім. Це порушує принципи фінансової звітності про повноту, правдивість і неупередженість інформації. Таку ситуацію можна пов'язати з відсутністю чітких методичних рекомендацій щодо проведення оцінки втрати/відновлення корисності активів, а також контролю виконання П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів». Окрім того, можна виділити наступні проблеми при застосуванні стандарту: недостатнє висвітлення питань щодо зменшення корисності активів; положення потребує додаткових прикладів; існують складності у визначенні корисності; стандарт містить багато протиріч.

Ще одним недоліком діючого стандарту є те, що він не деталізує інформацію щодо здійснення оцінки, тому працівникам бухгалтерії доводиться звертатися до міжнародного стандарту 36 «Зменшення корисності активів», який є більш розширеним. Окрім того, як показує практика, зменшення корисності активів часто ототожнюють із переоцінкою. Проте ці поняття потрібно розрізняти, оскільки переоцінка

пов'язана зі зміною справедливої вартості, а відображення зменшення корисності здійснюється на підставі проведеного економічного розрахунку. У зв'язку з цим бухгалтеру доводиться тісно співпрацювати з планово-економічним відділом, щоб мати можливість оцінити та провести розрахунок утрати корисності, оскільки економічні розрахунки не є його функціональними обов'язками. Отже, бухгалтеру потрібно постійно стежити за ефективністю роботи (використання) активу, за його можливістю генерувати грошові кошти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо оцінки втрати корисності активів у своїх працях розглядали А.Г. Загородній [2], М.Ф. Огічук [10], А.М. Стельманчук [8], І.М. Бурденко [9] та ін. Проте в науковій літературі відсутній комплексний підхід до вивчення питання, зокрема до документального оформлення проведення розрахунку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ефективність управління підприємством залежить від рівня забезпечення його управлінського персоналу достовірною інформацією про реальну вартість наявних активів, зокрема права оренди землі. Тому методика розрахунку втрати корисності активів потребує детального розгляду.

Мета статті полягає у розгляді методики розрахунку втрати корисності активів на прикладі права оренди землі сільськогосподарського призначення та запропонованні документального оформлення такої операції.

Виклад основного матеріалу дослідження. З'ясуємо, для яких саме активів потрібно розраховувати втрату/відновлення корисності. У п. 3 П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» [7] зазначається, що не поширюється на: запаси; активи, які виникають у підприємця від будівельних контрактів; відстрочені податкові активи; активи, які виникають від виплат працівникам; фінансові активи, які обліковуються за справедливою вартістю; біологічні активи, які оцінені за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. Отже, зменшення корисності слід визначати щодо: основних засобів; інших необоротних матеріальних активів; довгострокових фінансових інвестицій, які не обліковують за справедливою вартістю; капітальних інвестицій; інших необоротних активів; гудвілу; групи активів, яка генерує грошові потоки. Щодо орендованих об'єктів, то П(С)БО 14 «Оренда» [6] передбачає розрахунок зменшення корисності лише для об'єктів, що перебувають у фінансовій оренді. Це пов'язано з тим, що об'єкти, які перебувають в операційній оренді, не визнаються активами та не відображаються у фінансовій звітності підприємства.

Інформація щодо оцінки втрати/відновлення корисності активів є надзвичайно актуальною та корисною для ефективного управління ресурсами підприємства, оскільки передбачає встановлення їх вартості з урахуванням багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів. Тому розрахунок утрати/відновлення

корисності орендованих об'єктів відіграє важливу роль у забезпеченні управління орендними земельними відносинами в сільськогосподарських підприємствах. У зв'язку з цим пропонуємо здійснювати оцінку втрати корисності права оренди землі, а не самої земельної ділянки, що відповідатиме вимогам П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» [7].

Підприємство має оцінювати, чи існують ознаки можливого зменшення корисності активу, про що можуть свідчити:

- зменшення ринкової вартості активу протягом звітного періоду на суттєво більшу величину, ніж очікувалось;
- старіння або фізичне пошкодження активу;
- суттєві негативні зміни в технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, в якому діє підприємство, що відбулися протягом звітного періоду або очікувані найближчим часом;
- збільшення протягом звітного періоду ринкових ставок відсотка або інших ринкових ставок доходу від інвестицій, яке може вплинути на ставку дисконту і суттєво зменшити суму очікуваного відшкодування активу;
- перевищення балансової вартості чистих активів підприємства над їх ринковою вартістю;
- суттєві зміни способу використання активу протягом звітного періоду або очікувані в наступному періоді, які негативно впливають на діяльність підприємства;

- інші свідчення того, що ефективність активу є або буде гіршою, ніж очікувалось [7].

На підставі даних про втрату корисності управлінський персонал прийматиме рішення про подальше використання орендованих земель, у тому числі про реалізацію права оренди. За наявності ознак утрати корисності активів зважують наслідки двох шляхів отримання економічної вигоди від контролю над активами: продаж активу та подальше його використання.

Для прийняття відповідного рішення потрібно розрахувати чисту ціну реалізації та/або вартість подальшого використання активу. Чиста вартість реалізації активу базується на цінах активного ринку за вирахуванням очікуваних витрат на реалізацію. До них належать витрати, які можна прямо пов'язати з продажем активу, за винятком фінансових витрат і витрат із податку на прибуток. За відсутності активного ринку для конкретного активу його чиста вартість реалізації базується на наявній інформації про суму, яку підприємство може отримати за актив на дату річного балансу в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами після вирахування витрат на його реалізацію.

Вартість використання активу дорівнює теперішній вартості грошових потоків унаслідок безперервної експлуатації та ліквідації активу в кінці терміну його корисної експлуатації. Якщо виявиться, що балансова вартість вища за суму очікува-

Таблиця 1

Відомість розрахунку втрати/відновлення корисності активів станом на _____ 20__ р.

Найменування активу/групи активів	Право оренди землі
Первісна вартість	20040,00
Балансова (залишкова) вартість	16032,00
Залишковий термін корисного використання, років	8
Чисті грошові надходження від реалізації одиниці продукції, грн.	36
Початковий обсяг продукції, ц	132
Прогнозований рівень зростання обсягу продукції, %	3
Прогнозований рівень інфляції, %	12
Ставка дисконту, %	18,8

Роки	Дохід із урахуванням індексу інфляції, грн. ¹	Прогнозований обсяг продукції, ц/га ²	Чисті грошові надходження, грн. (к. 2 х к. 3)	Фактор дисконту ³	Теперішня вартість очікуваних грошових потоків (к. 4 х к. 5)
2015	40,32	136	5484	0,751563	4122
2016	45,16	140	6322	0,564847	3571
2017	50,58	144	7284	0,424518	3092
2018	56,65	149	8441	0,319052	2693
2019	63,45	153	9708	0,239788	2328
2020	71,06	153	10872	0,180216	1959
2021	79,59	153	12177	0,135454	1649
2022	89,14	153	13638	0,101794	1388
Разом	х	х	х	х	20802

Виконавець: _____
посада
підпис
ПІБ

¹ Розраховується шляхом множення доходу за попередній рік на прогнозований рівень інфляції.

² Розраховується шляхом множення обсягу продукції за попередній рік на прогнозований рівень зростання обсягу продажу.

³ Спочатку визначається ставка дисконтування, скорегована на індекс інфляції $((1 + \text{існуюча ставка дисконту}) \times (1 + \text{індекс інфляції}) - 1)$. Для розрахунку фактора дисконту потрібно скористатись формулою $1 : (1 + \text{ставка дисконтування})$, прийнятою для першого року, її знаменник послідовно піднести до степеню (квадрат, куб, четвертий і т. д. до восьмого степеню), відповідно до номера кожного наступного року.

ного відшкодування, це свідчитиме про втрати від зменшення корисності активів.

Здійснення оцінки втрати корисності активів на практиці ускладнюється відсутністю документа, де б відображався проведений розрахунок, проте такий документ об'єктивно необхідним для відображення результатів у бухгалтерському обліку. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне ввести «Відомість розрахунку втрати/відновлення корисності активів» (табл. 1). Запропонована форма передбачає всі потрібні дані для проведення розрахунку втрати корисності активів відповідно до методики, установлені П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» [7], що спростить процедуру виконання розрахунків і слугуватиме підставою для відображення результатів у бухгалтерському обліку та звітності підприємств.

Проведемо розрахунок оцінки втрати корисності права оренди землі на умовному прикладі. Станом на 31 грудня 2014 р. право оренди землі є об'єктом аналізу щодо можливого зменшення корисності.

Вихідні дані:

первісна вартість права оренди становить 20040,00 грн. (визначено за формулою, наведеною у [3]);

балансова (залишкова) вартість – 16032,00 грн.;

чисті грошові надходження від реалізації (це не що інше як дохід від реалізації одиниці продукції до оподаткування) – 36 грн. [5];

початковий обсяг продукції на 1 га – 33 ц;

середній розмір земельної частки (паю) в Україні – 4 га; кількість продукції з однієї земельної частки – 132 ц (33х4); прогнозований рівень інфляції для всіх доходів і витрат – 9,6%;

прогнозований рівень зростання обсягу продажу впродовж наступних п'яти років – 3% на рік;

залишковий термін корисного використання права оренди землі – 8 років;

чисту вартість реалізації права оренди на 01 травня 2013 року достовірно визначити неможливо;

ставка дисконту – 18,8 % [1].

Розрахунок виконано у запропонованій Відомості.

У результаті проведених розрахунків отримали суму очікуваного відшкодування, яка становить 20802,00 грн. Оскільки чисту вартість реалізації права оренди достовірно визначити неможливо, очікуваною вартістю відшкодування права оренди землі є теперішня вартість очікуваних чистих грошових потоків. Виходячи з розрахунку сума втрат від зменшення корисності права оренди землі на 31 грудня 2014 р. дорівнює: $16032,00 - 20802,00 = 4770,00$ грн.

Утрати від зменшення корисності підприємством визнаються іншими витратами. Та якщо на дату річного балансу ознаки зменшення корисності активу перестали існувати, то підприємство визначає і відображає вигоди від відновлення корисності. Про відновлення корисності можуть свідчити, зокрема, такі ознаки:

Таблиця 2

Відомість розрахунку втрати/відновлення корисності активів
станом на _____ 20__ р.

Найменування активу/групи активів	Право оренди землі
Первісна вартість	20040,00
Балансова (залишкова) вартість	6061,50
Залишковий термін корисного використання, років	6
Чисті грошові надходження від реалізації одиниці продукції, грн.	39
Початковий обсяг продукції, ц	132
Прогнозований рівень зростання обсягу продукції, %	3
Прогнозований рівень інфляції, %	12
Ставка дисконту, %	16,8

Роки	Дохід із урахуванням індексу інфляції, грн. ¹	Прогнозований обсяг продукції, ц/га ²	Чисті грошові надходження, грн. (к. 2 х к. 3)	Фактор дисконту ³	Теперішня вартість очікуваних грошових потоків (к. 4 х к. 5)
2017	43,68	136	5940	0,963243	5722
2018	48,92	140	6849	0,927837	6355
2019	54,79	144	7890	0,893733	7052
2020	61,37	148	9328	0,860882	8030
2021	68,73	152	10447	0,829238	8663
2022	76,98	152	11701	0,798758	9346
Разом	х	х	х	х	45168

Виконавець: _____
посада _____ підпис _____ ПІБ _____

¹ Розраховується шляхом множення доходу за попередній рік на прогнозований рівень інфляції.

² Розраховується шляхом множення обсягу продукції за попередній рік на прогнозований рівень зростання обсягу продажу.

³ Спочатку визначається ставка дисконтування, скорегована на індекс інфляції $((1 + \text{існуюча ставка дисконту}) \times (1 + \text{індекс інфляції}) - 1)$. Для розрахунку фактора дисконту потрібно скористатись формулою $1 : (1 + \text{ставка дисконтування})$, прийнятою для першого року, її знаменник послідовно піднести до степеню (квадрат, куб, четвертий і т. д. до восьмого степеню), відповідно до номера кожного наступного року.

- суттєве збільшення ринкової вартості активу протягом звітного періоду;

- суттєві позитивні зміни в технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, в якому діє підприємство, що відбулися протягом звітного періоду;

- зменшення протягом звітного періоду ринкових ставок відсотка або інших ринкових ставок доходу від інвестицій, яке може вплинути на ставку дисконту і суттєво збільшити суму очікуваного відшкодування активу;

- суттєві зміни активу та/або способу його використання протягом звітного періоду або очікувані в наступному періоді, які позитивно вплинуть на діяльність підприємства;

- інші свідчення того, що ефективність активу є або буде кращою, ніж очікувалось.

Для розрахунку візьмемо дані умовного прикладу:

первісна вартість права оренди землі – 20040,00 грн.;

метод нарахування амортизації – прямолінійний;

строк корисного використання – 10 років;

строк фактичного використання – 2 роки;

сума нарахованої амортизації – 4008,00 грн.;

залишкова вартість – 16032,00 грн.

На дату річного балансу існували ознаки зменшення корисності та визначена сума очікуваного відшкодування – 20802,00 грн., тому підприємством були визнані втрати від зменшення корисності на суму 4770,00 грн. (16032,00 – 20802,00).

Через два роки встановлено, що ознаки втрати корисності права оренди землі перестали існувати. Отже, на дату оцінки вигід від відновлення корисності сума амортизації становила 9208,50 грн. (4008,00 + 20802,00/8х2).

Залишкова вартість – 6061,50 грн. (20040,00 – 9208,50 – 4770,00).

Визначена сума очікуваного відшкодування – 45168,00 грн. (табл. 2).

Залишкова вартість активу (після визнання вигід від відновлення його корисності) приймається за найменшою оцінкою: сумою очікуваного відшкодування активу або балансовою (залишковою) вартістю цього активу, визначеною на дату відновлення корисності без урахування попередньої суми втрат від зменшення його корисності [4]. Тому розраховуємо залишкову вартість права оренди без урахування раніше визнаної суми втрат від зменшення корисності за вихідними даними. Спочатку визначимо суму амортизації: $20400,00/10 \times 4 = 816,00$ грн. Таким чином, залишкова вартість становила б 12024,00 грн. (20400,00 – 816,00).

Оскільки сума очікуваного відшкодування на дату визнання вигід від відновлення корисності перевищує його залишкову вартість, визначену на цю дату без урахування попередньої суми втрат від зменшення корисності, то залишкова вартість приймається в сумі балансової (залишкової) вартості цього активу, визначеної на дату відновлення корисності без урахування попередньої суми втрат від зменшення корисності, тобто – 12024,00 грн.

Отже, підприємство визнає вигоди від відновлення корисності в сумі 5962,50 грн. (12024,00 – 6061,50).

Висновки. Невиконання вимог П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» призводить до того, що дані фінансової звітності вітчизняних підприємств є неповними, а отже, і не в цілому достовірними. Детальний розгляд методики розрахунку втрати/відновлення корисності активів дозволив розробити первинний документ «Відомість розрахунку втрати/

відновлення корисності активів». Використання запропонованого документу на практиці дозволить систематизувати дані, необхідні для проведення розрахунку та відображення його результату в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності підприємств.

Література:

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2014 рік / НРА «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf.
2. Загородній А.Г. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики : [підручник] / А.Г. Загородній, Г.О. Партин, Л.М. Пилюпенко ; 4-те вид. – К. : Знання, 2007. – 550 с.
3. Литвинець Ю.І. Право оренди в умовах формування ринку землі: оцінка та облік / Ю.І. Литвинець // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. – 2012. – Вип. 3. – Т. 2 – С. 71–77.
4. Манакин В. Проблеми обліку нематеріальних активів в Україні / В. Манакин, О. Рябенко // Схід. – 2010. – № 2(102). – С. 63–66.
5. Основні економічні показники виробництва продукції сільськогосподарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 рік. Статистичний бюлетень. / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» : Наказ Міністерства фінансів України від 28.07.2000 р. № 181 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 33. – Ст. 1416.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів» : Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2004 р. № 817 // Офіційний вісник України. – 2005. – № 2. – Ст. 120.
8. Стельманчук А.М. Бухгалтерський облік: теорія, практика, тренінг : [навч. посіб.] / А.М. Стельманчук. – Львів : Новий Світ – 2000, 2011. – 679 с.
9. Сучасні тенденції розвитку обліку, контролю й аналізу нематеріальних активів : [монографія] / За заг. ред. Ф.О. Журавки. – Суми : Ярославна, 2015. – С. 7–21.
10. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами : [підручник] / М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, М.І. Беленкова [та ін.] ; під заг. ред. М.Ф. Огійчука ; 6-те вид. – К. : Алерта, 2011. – 1042 с.

Литвинець Ю.І. Уменьшение полезности активов: методика расчета и документальное оформление

Аннотация. Рассмотрены вопросы о необходимости оценивать, существуют ли признаки возможного обесценения актива на дату составления баланса. Рассмотрена методика расчета потери/восстановления полезности активов на примере права аренды земли сельскохозяйственного назначения. Предложен первичный документ для проведения и отражения результатов расчета.

Ключевые слова: обесценение актива, потеря полезности актива, восстановление полезности актива, право аренды земли, первичный документ.

Lytvynets Yu.I. Impairment of assets: methods of calculation and documentary arrangement

Summary. In the article enlighten the question about need to assess whether there are signs of possible impairment of assets on the balance sheet date. It is considered the method of calculating losses / restoring utility assets according to the right to lease agricultural land. It is offered the accounting document for displaying results of assessments.

Keywords: impairment loss of asset, asset recovery, leasehold land, the accounting document.

Мазур Н.В.,
аспірант кафедри обліку та аудиту,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ВНУТРІШНЬОГРУПОВІ ОПЕРАЦІЇ»

Анотація. У статті представлено результати наукового дослідження економіко-правової сутності внутрішньогрупових операцій. Проаналізовано національне та міжнародне законодавство в напрямі правильного визначення суб'єктів внутрішньогрупових операцій. На основі дослідження наукових публікацій вітчизняних та зарубіжних авторів узагальнено характеристику внутрішньогрупових операцій та проведено класифікацію даного типу операцій.

Ключові слова: материнське підприємство, дочірнє підприємство, асоційоване підприємство, внутрішньогрупові операції.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання все більшу роль відіграють інтегровані організації. В українській та міжнародній практиці склалися різні види інтегрованих об'єднань, які відрізняються за характером відносин їхніх учасників, самостійністю, децентралізацією і централізацією управління, галузевою належністю учасників. Адже характерною умовою забезпечення конкурентоспроможності організацій є концентрація капіталу і виробничих потужностей, їх інтеграція за вертикальним технологічним або горизонтальним предметним принципом. Ці тенденції в кінцевому підсумку відображають розвиток процесів формування нового типу економічних корпоративних структур – горизонтально- і вертикально-інтегрованих компаній, холдингів. Утворені консолідовані групи принесли нові підходи до бухгалтерського обліку інтеграційних процесів і відображення внутрішньогрупових операцій у зовнішній і внутрішній звітності господарюючого суб'єкта, оцінки ефективності діяльності групи взаємопов'язаних організацій. Усе більшого значення набуває внутрішня економічна стабільність групи компаній, причиною якої є якісна, адекватна і мобільна система внутрішньогрупових операцій як інструмент управління економічним потенціалом організації.

Щоб приймати оптимальні управлінські рішення, пов'язані з рухом грошових коштів, товарно-матеріальних цінностей, основних засобів та інших активів, для досягнення найкращого ефекту господарської діяльності керівництву організації потрібна постійна поінформованість про стан внутрішньогрупових операцій. У зв'язку з цим передусім постає питання правильного розуміння економіко-правової сутності внутрішньогрупових операцій, що забезпечить подальше достовірне відображення внутрішніх зв'язків учасників інтегрованої компанії в бухгалтерському обліку, консолідованій фінансовій та управлінській звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд літературних джерел показав, що дослідженням теоретичних та практичних аспектів внутрішньогрупових операцій займалися такі провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, як А.С. Борзова,

С.Ф. Голов, Н.В. Гойло, В.М. Костюченко, Н.О. Литвиненко, А.А. Матвеев, В.П. Онищенко, В.П. Пантелєєв, О.І. Пилипенко, М.С. Пушкар, О.А. Романенко, І.В. Семчук, Г.В. Уманців, Т.В. Федорович та інші дослідники. Незважаючи на це, поглибленого дослідження потребує питання економічної сутності внутрішньогрупових операцій.

Інформаційну базу дослідження становлять Господарський і Податковий кодекси України, вітчизняні та міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, довідкові та періодичні видання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи цінність раніше отриманих наукових результатів, варто вказати на наявність певних невирішених проблемних питань. В українському законодавстві існує невідповідність тлумачення поняття дочірнього підприємства, що тягне за собою неправильне визначення внутрішньогрупових операцій. Досить часто в публікаціях зустрічаються пропозиції віднесення розрахунків з асоційованими підприємствами до внутрішньогрупових, хоча в Положенні (Стандарті) бухгалтерського обліку чітко зазначено, що асоційоване підприємство не є дочірнім. Тому виникає необхідність подальшого дослідження економіко-правової сутності внутрішньогрупових операцій для усунення всіх неточностей розуміння даної категорії, що забезпечить правильне відображення таких операцій у консолідованій фінансовій звітності для прийняття раціональних управлінських рішень керівниками групи підприємств.

Мета статті полягає у визначенні економіко-правової сутності внутрішньогрупових операцій. Для досягнення даної мети були поставлені наступні завдання:

- дослідити нормативно-правові документи та наукову літературу для визначення господарсько-правового статусу материнського та дочірнього підприємства;
 - узагальнити характеристики внутрішньогрупових операцій та на їх основі провести класифікацію;
 - установити необхідність виокремлення поняття внутрішньогрупових розрахунків у системі внутрішніх розрахунків.
- У процесі дослідження економічної сутності поняття внутрішньогрупових операцій було використано такі загальнонаукові та специфічні методи:
- структурно-логічний аналіз для побудови логіки та структури дослідження;
 - методи бібліографічного та бібліометричного аналізу для узагальнення, систематизації та групування поглядів науковців щодо сутності понять дочірнього та материнського підприємств, внутрішньогрупових операцій;
 - методи абстрагування, узагальнення, індукції, дедукції для проведення класифікації видів внутрішньогрупових операцій;
 - табличний метод, за допомогою якого досягнуто наглядності сутності та характеристики структури внутрішньогрупових операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття внутрішньогрупових операцій в українській економіці з'явилося в період упровадження економічних відносин ринкового спрямування (2000–2005 рр.) [11]. Згідно з НП(С)БО 2 «Консолідована фінансова звітність», внутрішньогрупові операції – операції між материнським та дочірніми підприємствами або між дочірніми підприємствами однієї групи [3].

Незважаючи на чіткість даного визначення, часто виникає проблема віднесення операцій між різними учасниками групи саме до категорії внутрішньогрупових. Для цього розглянемо трактування сутності підприємств, між якими можуть відбуватися такі операції.

У табл. 1 наведено визначення материнського та дочірнього підприємств у нормативно-правових актах.

На основі табл. 1 можна зробити висновок, що немає чіткого і повного визначення дочірнього підприємства. Виходячи з визначень не зрозуміло, якою часткою материнське підприємство повинно володіти, щоб залежне підприємство отримало статус дочірнього. Відповідно, коли відбуваються операції всередині групи (яка може включати дочірні, асоційовані, спільні підприємства, філії та представництва) важливо розуміти, операції з якими підприємствами варто відносити до внутрішньогрупових операцій.

Проаналізувавши вітчизняні та зарубіжні нормативно-правові акти, ми відзначили різні підходи до розуміння сутності дочірнього підприємства. У ст. 63 Господарського кодексу зазначено, що «у випадках існування залежності від іншого підприємства, передбачених статтею 126 цього Кодексу, підприємство визнається дочірнім». Ст. 126 ГКУ визначає два види залежності – просту та вирішальну, що, своєю чергою, означає, що до поняття дочірнього підприємства включаються асоційовані та залежні підприємства [1]. Тут виникає суперечність із міжнародним законодавством, а саме з МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства», де чітко зазначається, що даний

вид підприємства не є ані дочірнім, ані залежним: «Асоційоване підприємство – це суб'єкт господарювання, зокрема суб'єкт господарювання, який не є корпорацією, наприклад партнерство, на який інвестор має суттєвий вплив і який не є ані дочірнім підприємством, ані часткою участі в спільному підприємстві» [8].

Аналогічна проблема є і всередині українського законодавства. У П(С)БО 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін» також зазначено, що асоційоване підприємство не є дочірнім: «Асоційоване підприємство – підприємство, на яке інвестор має суттєвий вплив і яке не є дочірнім або спільним підприємством інвестора» [5]. Така плутанина в розумінні дочірнього і асоційованого підприємств призводить до некоректного відображення в обліку та звітності внутрішньогрупових операцій, адже до їх числа часто включають розрахунки з асоційованими підприємствами, що, своєю чергою, викривлює фінансову звітність.

На основі проведеного дослідження господарсько-правового значення дочірнього підприємства, пропонуємо власне тлумачення сутності дочірнього підприємства: це підприємство, статутний капітал якого сформований за рахунок материнського підприємства або материнському підприємству належить контрольний пакет акцій дочірнього підприємства.

Після розуміння між якими учасниками групи відбуваються внутрішньогрупові операції, перейдемо до характеристики даного виду операцій. На рис. 1 зображено основні види внутрішньогрупових операцій, які відзначаються у вітчизняних наукових працях: вертикальні – операції, що здійснюються між материнським і дочірнім підприємствами (так звані «зверху-вниз» і «знизу-вверх»), а також горизонтальні – операції, що здійснюються між дочірніми підприємствами однієї групи.

Але поняття внутрішньогрупових операцій досить узагальнююче і містить у собі велику кількість різних видів операцій, які виникають у процесі функціонування групи підприємств та

Таблиця 1

Визначення понять «материнське підприємство» і «дочірнє підприємство» у вітчизняних та міжнародних нормативно-правових актах

Джерело	Материнське підприємство	Дочірнє підприємство
П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств»	Підприємство, яке здійснює контроль дочірніх підприємств	Підприємство, яке перебуває під контролем материнського (холдингового) підприємства
МСБО 27 «Консолідована та окрема фінансова звітність»	Суб'єкт господарювання, який має одне або кілька дочірніх підприємств	Суб'єкт господарювання, зокрема некорпоративний суб'єкт господарювання, наприклад партнерство, що його контролює інший суб'єкт господарювання (відомий як материнське підприємство)
МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність»	Суб'єкт господарювання, який контролює одного або декількох суб'єктів господарювання	Суб'єкт господарювання, який контролюється іншим суб'єктом господарювання
Податковий кодекс України	Юридичні особи, які є власниками інших юридичних осіб або здійснюють контроль над такими юридичними особами як пов'язані особи	Не визначено
Господарський кодекс України	Публічне акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (окрім пакетів акцій, що перебувають у державній власності)	У випадках існування залежності від іншого підприємства підприємство визнається дочірнім
Класифікація організаційно-правових форм господарювання	Господарюючий суб'єкт, який володіє контрольними пакетами акцій дочірнього підприємства	Підприємство, єдиним засновником якого є інше підприємство (підприємство, залежне від іншого)

Джерело: складено автором на основі [1; 2–9]

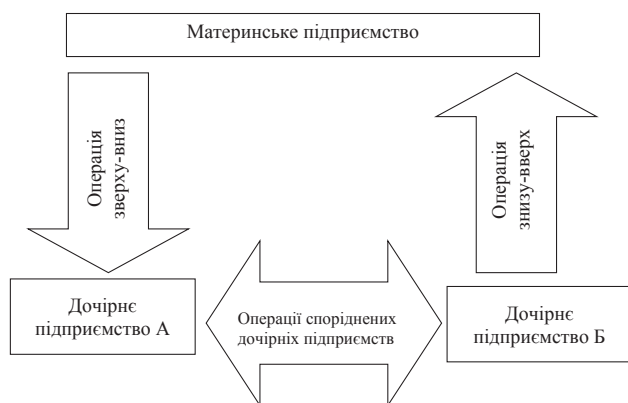


Рис. 1. Вертикальні та горизонтальні внутрішньогрупові операції

змістовно відрізняються від традиційних операцій простої організаційної структури. Усе різноманіття операцій, які виникають в інтегрованій організації, можна класифікувати по низці потенційно можливих на практиці характерних ознак (табл. 2). Класифікація внутрішньогрупових операцій є важливим аналітичним етапом оцінки особливостей діяльності інтегрованих організацій, необхідним науковим процесом розробки індивідуальних підходів до ефективного управління грошовими і негрошовими активами, дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Висновки. На основі дослідження нормативно-правових документів було зроблено висновки, що існує певна прогалина в трактуванні дочірнього підприємства, тому у статті запропоновано визначення дочірньої компанії як підприємства, статутний капітал якого сформований за рахунок материнського підприємства або материнському підприємству належить контрольний пакет акцій дочірнього підприємства. Проаналізувавши ряд наукових праць, представлено узагальнену класифікацію видів внутрішньогрупових операцій, яка дозволяє глибше зрозуміти економічну сутність даного поняття.

Проте подальших досліджень потребує питання розмежування поняття внутрішньогрупових та внутрішньогосподарських операцій, що дозволить уникнути плутанини при віднесенні певних господарських операцій між учасниками групи до тієї чи іншої категорії.

Література:

1. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV // ВВР. – 2003. – №№ 18–22. – Ст. 144 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
2. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // ВВР. – 2011. – №№ 13–17. – Ст. 112 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
3. Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку № 2 «Консолідована фінансова звітність» : Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 628 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13/print1433833106794962>.
4. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку № 19 «Об'єднання підприємств» : Наказ Міністерства фінансів України від 23.07.1999 р. № 499/3782 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
5. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку № 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін» : Наказ Міністерства фінансів України від 23.06.2001 р. № 539/5730 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0539-01>.

Таблиця 2

Класифікація внутрішньогрупових операцій

Ознака класифікації	Види внутрішньогрупових розрахунків
Напрямок інтеграції компанії	Горизонтальні внутрішньогрупові операції; вертикальні внутрішньогрупові операції; конгломератні (кругові) внутрішньогрупові операції; родові внутрішньогрупові операції; паралельні внутрішньогрупові операції
Масштаб здійснення операцій	Національні внутрішньогрупові операції; міжнародні внутрішньогрупові операції
Належність економічним галузям	Внутрішньогалузеві внутрішньогрупові операції; міжгалузеві внутрішньогрупові операції
За учасниками групи	Операції між материнським і дочірніми підприємствами; операціями між дочірніми підприємствами
За складом учасників групи	Операції всередині сировинних груп; операції всередині фінансових груп; операції всередині ФПГ; операції всередині промислових груп; операції всередині торговельних груп
Ступінь безпосереднього впливу на консолідовану звітність	Внутрішньогрупові операції з інвестиціями; внутрішньогрупові операції зобов'язань; внутрішньогрупові операції з продажу і залишками майна, придбаного у членів групи підприємств

Джерело: складено автором на основі [11–15; 17]

6. Міжнародний стандарт фінансової звітності 10 «Консолідована фінансова звітність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 27 «Консолідована та окрема фінансова звітність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_045.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_046.
9. Класифікація організаційно-правових форм господарювання ДК 002:2004 : Наказ Державного комітету статистики України від 25.06.2004 р. № 401 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ST000948.html.
10. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія : [підручник] / В.Д. Базилевич, Н.І. Гражевська, К.С. Базилевич [та ін.] ; за ред. В.Д. Базилевича ; 7-е вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2008. – 719 с.
11. Литвиненко Н.О. Розвиток теоретичних та методичних засад бухгалтерського обліку внутрішніх розрахунків / Н.О. Литвиненко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія «Економічна». – 2014. – Вип. 44. – С. 46–50 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2014_44_11.
12. Лучко М.Р. Консолідована фінансова звітність: системний підхід до побудови та розвитку : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.09 / М.Р. Лучко ; ДВНЗ «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К., 2008. – 29 с.
13. Костюченко В.М. Теоретичні аспекти класифікації внутрішньогрупових операцій / В.М. Костюченко // Облік і фінанси АПК. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/152/35>.
14. Костюченко В.М. Методологія й організація обліку і аналізу діяльності юридичної особи та її дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.09 / В.М. Костюченко ; ДВНЗ «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К., 2008. – 650 с.

15. Основи фінансового менеджменту : [підручник] / С.Ф. Брігхем ; пер. В. Біленького [та ін.] ; наук. ред.: О.Д. Василик, О.Д. Заруба ; Держ. нац. ун-т ім. Т.Г. Шевченка. – Київ : Молодь, 1997. – 1000 с.
16. Переверзєва Л.О. Види дочірніх підприємств / Л.О. Переверзєва // Форум права. – 2012. – № 1. – С. 746–750 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/FP_index.
17. Чевичалова Ж.В. Правова природа дочірнього підприємства : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 / Ж.В. Чевичалова ; Нац. юрид. акад. імені Ярослава Мудрого. – Х, 2008. – 197 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nulau.edu.ua/bitstream/123456789/5548/1/CHevuchalova_2008.pdf.
18. Экономический анализ слияний/поглощений компаний : научное издание / Д.А. Ендовицкий, В.Е. Соболева. – М. : КНОРУС, 2013.

Мазур Н.В. Економіко-правова сутність поняття «внутригрупповые операции»

Аннотация. В статье представлены результаты научного исследования экономико-правовой сущности внутригрупповых операций. Проанализировано национальное и международное законодательство в направлении правильного определения субъектов вну-

тригрупповых операций. На основе исследования научных публикаций отечественных и зарубежных авторов обобщена характеристика внутригрупповых операций и проведена классификация данного типа операций.

Ключевые слова: материнское предприятие, дочернее предприятие, ассоциированное предприятие, внутригрупповые операции.

Mazur N.V. The economic and legal essence of intra-group transactions

Summary. The article presents the results of research of economic and legal essence of intragroup transactions. We have analyzed the national and international legislation in the direction of the correct determination of the subjects of intragroup transactions. The article summarized the characteristics of intragroup transactions and the classification of transactions based on a study of scientific publications of national and foreign authors.

Keywords: parent company, subsidiary company, associated company, intragroup transactions.

Мельничук О.П.,

к.е.н.,

старший викладач кафедри бухгалтерського обліку,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ, ЩО НАДАЮТЬ ПОСЛУГИ З ПОСТАЧАННЯ ГОТОВИХ СТРАВ

Анотація. У статті розглянуто організаційно-методичні аспекти бухгалтерського обліку витрат виробництва продукції на підприємствах харчування. З'ясовано склад витрат виробництва з метою підвищення інформативності даних бухгалтерського обліку. Досліджено стан бухгалтерського обліку витрат та собівартості продукції на підприємствах, що надають послуги з постачання готових страв, запропоновано шляхи його удосконалення.

Ключові слова: система обліку, витрати, організація обліку, громадське харчування, ресторанне господарство.

Постановка проблеми. Ураховуючи специфіку виробничого процесу на підприємствах, що надають послуги з постачанням готових страв, та неоднозначний методичний підхід до обліку витрат, постає необхідність наукового обґрунтування принципів формування та організації обліку собівартості виготовленої продукції.

Незважаючи на прийняття вітчизняних Положень (Стандартів) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО), значна кількість підприємств постачання готових страв у бухгалтерському обліку елементи господарського механізму торгової діяльності, при якому виникають проблеми щодо калькулювання. Оцінка рентабельності окремих видів продукції обумовлює необхідність приведення діючої системи до вимог П(С)БО та підвищення ефективності управлінських рішень, щодо формування собівартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велике значення і науково-практичну роль відіграють дослідження проблем бухгалтерського відображення і контролю діяльності підприємств харчування, яким присвятили праці І.А. Басманова, Є.І. Буличова, Ф.Ф. Бутинець, Р.Я. Вейцман, О.М. Германенко, І.О.Гладій, С.Ф. Голов, І.О. Карпенко, Л.М. Куцик, М. Михайличка, Л.Н. Новодворська, Н.Л. Панасенко, Т.І. Плоскова, І.Я. Романків, В.П. Русалєв, О.М. Столяренко, Л.В. Чижевська, Л.М. Янчева та ін. [1–5].

Проте проблема методологічного і нормативного забезпечення обліку та аналізу собівартості продукції і витрат підприємств постачання готових страв у науковій економічній літературі вивчена недостатньо повно.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення теоретичних положень, праць вітчизняних і зарубіжних вчених, практики діяльності підприємств галузі дало змогу визначити низку питань, що потребують подальшого розвитку, а саме:

- при формуванні собівартості продукції використовується неефективний механізм із відхиленнями від діючої П(С)БО 16 «Витрати» без урахування міжнародного досвіду;

- брак комплексної інформації щодо обліку витрат виробництва;

- недосконале обліково-аналітичне забезпечення щодо визначення резервів зниження і прогнозування рівня витрат підприємств, що надають послуги з постачання готових страв.

Мета статті полягає у дослідженні організаційно-методичних аспектів бухгалтерського обліку витрат та аналізі собівартості виробництва продукції на підприємствах, що надають послуги з постачання готових страв.

Для досягнення поставленої мети визначені наступні завдання:

- розглянути організаційно-методичні аспекти бухгалтерського обліку витрат та аналізу собівартості виробництва продукції на підприємствах харчування; з'ясувати склад витрат виробництва на підприємствах харчування для підвищення інформативності даних бухгалтерського обліку; дослідити стан бухгалтерського обліку витрат та собівартості продукції на підприємстві КП «Асторія» та віднайти шляхи його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна сутність та методологічні аспекти витрат і собівартості виробництва продукції розглянуто на прикладі об'єкта дослідження – підприємстві, що надає послуги з постачання готових страв КП «Асторія». Комунальне підприємство «Асторія» за класифікацією виду економічної діяльності відноситься до підприємств постачання інших готових страв (КВЕД 56.29). В основу його діяльності покладено діяльність, пов'язану з харчуванням учнів у шкільних їдальнях, буфетах, а також із продажем населенню продукції власного виробництва та купівельних продовольчих товарів, а також наданням інших видів послуг.

Передусім важливо зазначити, що постачання готових страв відноситься до діяльності із забезпечення стравами і напоями яка, включає послуги з надання харчування, що засновані на договірних умовах зі споживання протягом визначеного періоду часу [7].

Відсутність єдиного підходу до назви галузі, до якої відноситься дана діяльність, призводить до неоднозначності та суперечливості трактувань таких понять, як «громадське харчування», «ресторанний бізнес», «ресторанне господарство», та спричиняє проблемні питання в процесі правового регулювання діяльності підприємств, що займаються харчуванням, у тому числі постачанням готових страв.

У таких підприємств процес доведення товарів до споживача дещо нагадує торгівлю, але складніший, тому що має певні ознаки виробництва, адже майже всі придбані для поточної діяльності товарні запаси тією чи іншою мірою підлягають переробці. Тобто це не лише торгівля й виробництво водночас; у єдиному зв'язку з ними й сфера обслуговування (виготов-

лення страв та їх постачання). Тому витрати цих підприємств, хоча і враховуються як єдине ціле, можна розкласти на певні складові (рис. 1).

Загальні умови визнання витрат наступні: за умови, що оцінка витрат може бути достовірно визначена, вони відображаються у Звіті про сукупний дохід (Звіті про фінансові результати) у момент вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу [8].

Відомо, основним призначенням підприємств постачання готових страв є здійснення виробництва готової продукції, отже, розрахунок собівартості продукції власного виробництва постає одним із головних питань. Окрім того, необхідно застосовувати сукупність методів та процедур для відображення специфічних операцій згідно з вимогами національних стандартів обліку для ефективного управління як прибутком, асортиментом продукції, обсягом її реалізації, так і оборотним капіталом підприємства.

Передусім першорядним аспектом формування собівартості є обрання науково обгрунтованої класифікації витрат. При цьому необхідно зазначити про існування різних проблем, для вирішення яких потрібна інформація стосовно витрат, і що спектр даної інформації змінюється при переході від однієї проблеми до іншої.

Основним принципом, який покладено в основу при визначенні класифікації витрат підприємств постачання готових страв, є різні аналітичні угруповання тих самих витрат для різних цілей [9].

Варто зазначити, що кожне аналітичне угруповання має своє практичне значення, урахує специфіку виробництва і

дає можливість обгрунтовано відносити витрати на собівартість виготовленої продукції.

За сучасних умов підприємства мають повну самостійність при визначенні класифікаційних ознак, при цьому їх повинно бути стільки, щоб можна було одержати повнішу інформацію щодо витрат виробництва для задоволення потреб різних рівнів управління [10].

Специфіка витрат підприємства, що постачає готові страви, полягає в тому, що вони включають витрати виробництва, витрати обігу (реалізації) і витрати з організації споживання.

До складу витрат виробництва (приблизно 50–55% усіх витрат) відносять витрати на оплату праці робітникам кухні, на амортизацію виробничих основних засобів, оренду й утримання виробничих приміщень, на газ та електроенергію для виробничих потреб, інші виробничі витрати.

Характерною особливістю підприємств постачання готових страв є те, що вартість сировини та матеріалів не включається у витрати виробництва. Отже, витрати виробництва є не повною собівартістю готової продукції, а тільки затратами, що пов'язані з ходом її виготовлення.

Витрати обігу (10–15%) – це грошова форма витрат живої і уречевленої праці з реалізації товарів й доведення їх до конкретного споживача: витрати на заробітну плату буфетникам, касирам, на амортизацію та утримання торговельного обладнання, витрати на рекламу тощо.

До витрат з організації споживання належать витрати на оренду, амортизацію й утримання приміщень та обладнання обідніх залів, на заробітну плату робітників, що пов'язані з організацією споживання, та ін.

Згідно з принципами П(С)БО 16 «Витрати», на підприємствах постачання готових страв до складу виробничої собівартості продукції входять затрати на сировину поряд із розподіленими загальновиробничими витратами.

Собівартість як економічна категорія властива товарно-грошовим відносинам і виникла тоді, коли всі витрати виробництва стали набирати вартісної форми, тобто коли виникла необхідність підрахувати витрати на виробництво товару і прибуток або збиток від його реалізації.

Дослідження свідчать, що правомірним є віднесення витрат виробництва і, відповідно, формування фактичної виробничої собівартості продукції протягом звітного періоду на рахунок 23 «Виробництво» (рис. 2).

За дебетом рахунку 23 «Виробництво» протягом звітного місяця необхідно відображати: прямі витрати (сировина); непрямі, у частині змінних (повною мірою, виходячи із фактичної потужності); постійні розподілені загальновиробничі витрати (виходячи з нормальної потужності).

Згідно з П(С)БО 16 «Витрати», «нормативна виробнича потужність – це очікуваний середній обсяг діяль-

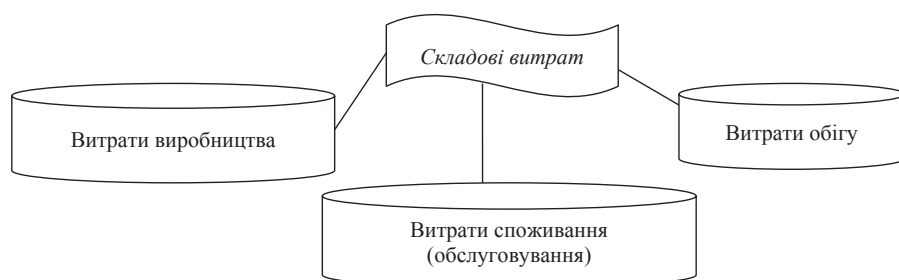


Рис. 1. Складові витрат підприємства постачання готових страв

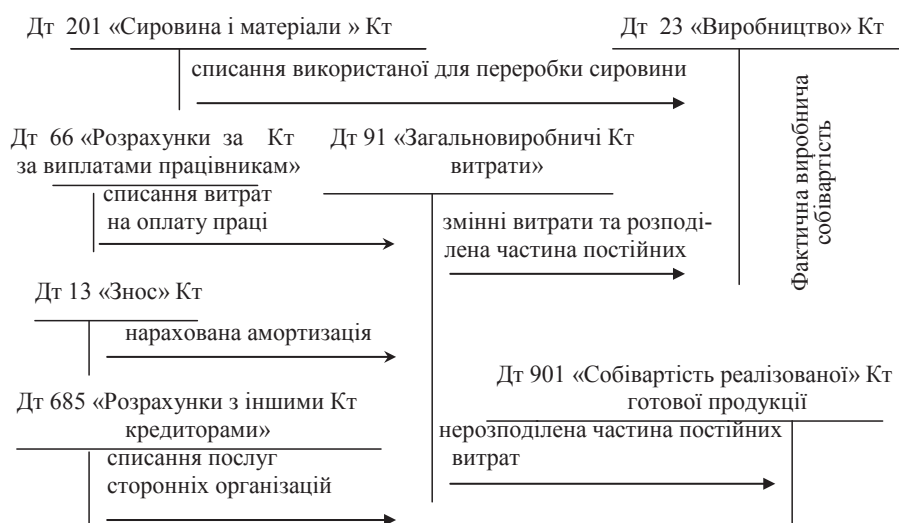


Рис. 2. Модель обліку витрат виробництва на підприємствах постачання готових страв

ності, який може бути досягнутий за звичайних умов роботи підприємства протягом декількох років або операційних циклів з урахуванням запланованого обслуговування виробництва» [8].

Фінансовий облік загальновиробничих витрат здійснюють на рахунок 91 «Загальновиробничі витрати» – активному, витратному, збірно-розподільному рахунку, призначеному для обліку господарських процесів. За дебетом цього рахунку відображають суму визнаних витрат, за кредитом – щомісяця після розподілу списують витрати на рахунки 23 «Виробництво» та 90 «Собівартість реалізації».

На КП «Асторія» використовують рахунок 91 «Загальновиробничі витрати» для обліку всіх інших витрат (окрім сировини і матеріалів) на виробництво і на його обслуговування, їх розподілу не здійснюють, а в повній сумі списують на рахунок 79 «Фінансові результати», що не відповідає положенням Інструкції № 291 [11].

У ході дослідження запропоновано для КП «Асторія» варіант розподілу загальновиробничих витрат, який представлено на рис. 3:

Адміністративні витрати, на збут та інші операційні витрати пропонується обліковувати окремо, на відповідних рахунках класу 9 «Витрати діяльності».

У КП «Асторія» в бухгалтерському обліку сировину при виготовленні блюд списують на рахунок 23 «Виробництво» (можна використовувати рахунок 282/2 «Товари в торгівлі», «Кухня»). У дебет цього рахунку відносять вартість сировини, яка надійшла у виробництво, а в кредит – вартість сировини, використаної на приготування блюд, вартість повернутої сировини з кухні в комору, а також списання нестач та витрат продуктів. Дебетове сальдо рахунку 23 «Виробництво» (або рахунку 282/2 «Товари в торгівлі», «Кухня») показує вартість залишків невикористаної сировини, а також сировини в напівфабрикатах і в нереалізованих готових виробках, які знаходяться на кухні.

Аналітичний облік ведеться по кожному виду виробництва та матеріально-відповідальній особі.

Дані аналітичного обліку по рахунку 23 «Виробництво» становитимуть комерційну таємницю підприємства, а дані рахунків класу 8 (якщо вони застосовуються) будуть відкритими (рис. 4).

На великих підприємствах доцільним є ведення інтегрованого

управлінського обліку. При цьому після закінчення звітного періоду всі витрати, що обслуговують підприємство, у повному обсязі списують на фінансові результати, а для інших витрат періоду використовують відповідні рахунки класу 9 «Витрати діяльності» (рис. 5).

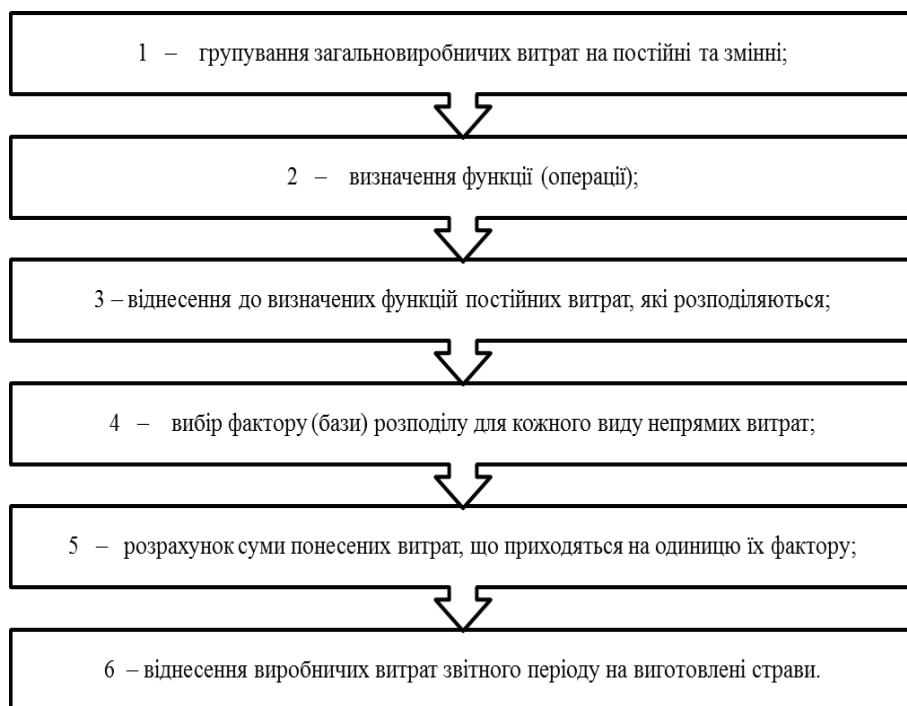


Рис. 3. Поетапний розподіл загальновиробничих витрат

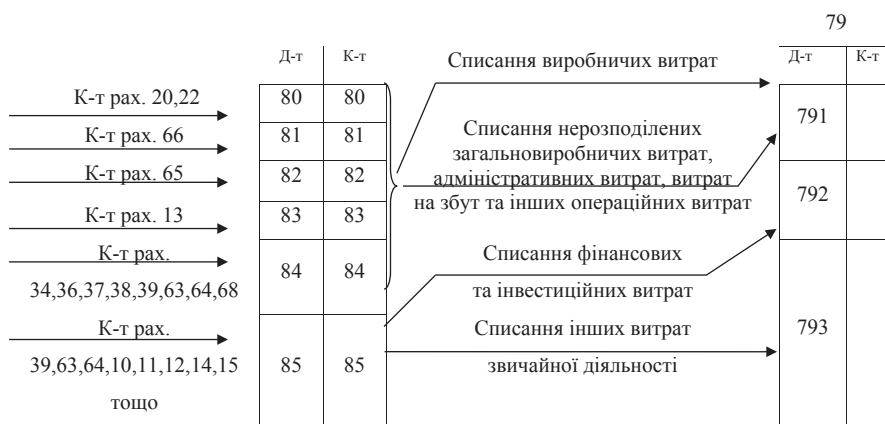


Рис. 4. Облік витрат з використанням класу 8 «Витрати за елементами» при загальній системі обліку

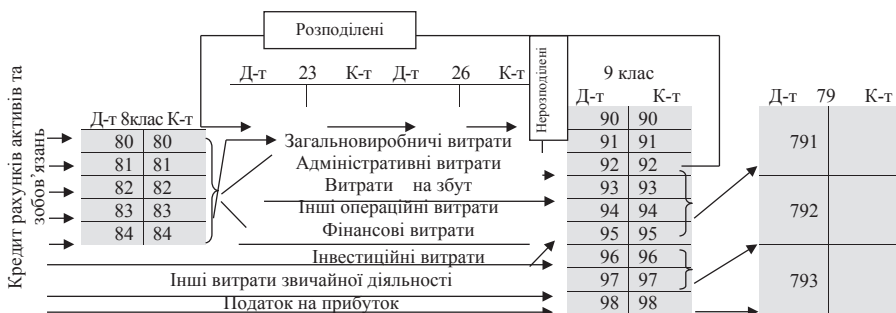


Рис. 5. Облік витрат на рахунках класу 8 та 9 (інтегрована система обліку)

Групує дані по статтях витрат, видах продукції та центрах відповідальності за допомогою відповідної організації аналітичного обліку в рамках рахунків, наведених вище. Щоб побудувати систему рахунків управлінського обліку, необхідним є визначення обов'язків кожного обліковця, тому що він відіграє визначну роль на всіх етапах управління.

Таким чином, реорганізувавши систему управління виробничої діяльності підприємства завдяки впровадженню управлінського обліку, для нього відкриються принципово нові можливості, що дасть змогу не лише отримувати інформацію щодо виробничих процесів, але й оперативної її використовувати, приймаючи управлінські рішення.

Невирішене коло проблем потребує практичного застосування управлінського обліку для вітчизняних підприємств, що займаються постачанням готових страв. У сучасних умовах дане питання є вкрай актуальним та потребує подальшого дослідження.

Висновки. Таким чином, вивчення та узагальнення теоретичних положень щодо обліку витрат і калькулювання собівартості продукції на підприємствах, що займаються постачанням готових страв, підтвердило наявність невирішених проблемних питань. Опрацювання теоретичного та практичного досвіду щодо обліку собівартості підтверджує наявність лише загальних рекомендацій та відсутність цілісної концепції. До основних проблем відносяться наявність різних способів витрат виробництва продукції, а також недосконалість механізму формування собівартості виробництва продукції.

Також основні положення стандартів бухгалтерського обліку не враховують специфіку підприємств харчування, які здійснюють переважно процес виробництва продукції і можуть належати до сфери матеріального виробництва. Тому питання обліку витрат та калькулювання собівартості продукції в підприємствах постачання готових страв потребує удосконалення.

Література:

1. Бухгалтерський облік : [навч. посіб. для студентів напряму підгот. 6.140101 «Готельно-ресторанна справа»] / Уклад.: П.О. Куцик, О.М. Чабанюк, Ф.Ф. Макарук. – Львів : ЛКА, 2015. – 363 с.
2. Михайличка М. Усе про облік та організацію ресторанного господарства / М. Михайличка. – Х. : Фактор, 2012. – 432 с.
3. Котенко Л.М. Облік товарних операцій в підприємствах торгівлі та ресторанного господарства : [навч. посіб.] / Л.М. Котенко, Н.В. Манжос, Н.В. Бойченко. – Х. : ХДУХТ, 2008. – 323 с.
4. Чумак О.В., Андрющенко І.С. Аналітична технологія управління витратами підприємств ресторанного господарства / О.В. Чумак, І.С. Андрющенко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». – 2013. – № 24(997). – С. 154–163.
5. Янчева Л.М. Методичні підходи до організації бухгалтерського обліку витрат виробництва та обігу на підприємствах ресторанного господарства / Л.М. Янчева, Т.В. Шталь, М.О. Ільченко //

- Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 2. – С. 11–17.
6. Ільченко М.О. Облікова політика як інструмент організації обліку витрат на підприємствах ресторанного господарства / М.О. Ільченко // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2013. – Вип. 10(3). – С. 262–268.
 7. Методичні рекомендації щодо впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у сфері громадського харчування і побутових послуг, гармонізованих з міжнародними стандартами, затверджені Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 17.06.2003 р. № 157.
 8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р., № 73.
 9. Завилейский Г.Г. Бухгалтерский учет в общественном питании : [посіб.] / Г.Г. Завилейский, Н.В. Мартынов ; 4-е изд. перераб. и доп. – Минск : Амалфея, 2010. – 456 с.
 10. Коваленко А. Облік у ресторанному бізнесі / А. Коваленко // Баланс. – 2010. – № 12(946). – С. 14–22.
 11. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291.

Мельничук О.П. Экономическая сущность и методологические аспекты производственных затрат на предприятиях, предоставляющих услуги по поставке готовых блюд

Аннотация. В статье рассмотрены организационно-методические аспекты бухгалтерского учета издержек производства продукции на предприятиях питания. Выяснен состав издержек производства с целью повышения информативности данных бухгалтерского учета. Исследовано состояние бухгалтерского учета затрат и себестоимости продукции на предприятиях поставки готовых блюд, предложены пути его совершенствования.

Ключевые слова: система учета, расходы, организация учета, общественное питание, ресторанное хозяйство.

Melnychuk O.P. The economic essence and methodological aspects of the production costs for companies that provide services for the supply of ready meals

Summary. The organizational and methodological aspects of accounting of manufacturing expenses on the catering enterprises were considered. So, for increasing of informativeness of accounting the composition of manufacturing expenses were investigated. It's researched the accounting of manufacturing expenses on the enterprises that supplies ready meals were studied and the ways of its improvement were proposed.

Keywords: accounting system, expenses, organization of accounting, catering, restaurant management.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ,
МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ
В ЕКОНОМІЦІ

Кузнєцов П.В.,*к.т.н., доцент,**доцент кафедри економічної кібернетики**та маркетингового менеджменту,**Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»***Куценко Т.М.,***к.е.н., доцент,**доцент кафедри економічної кібернетики**та маркетингового менеджменту,**Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»*

ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Анотація. Визначено і розглянуто споживчі характеристики, які впливають на ефективність надання торговельних послуг в електронній комерції. Проаналізовано стан розвитку ринку електронної комерції в Україні. Запропоновано систему заходів для зменшення асиметричності ринку віртуальної економіки шляхом використання маркетингових інструментів.

Ключові слова: маркетинг, електронна комерція, ринок, асиметрія ринку, онлайн-покупці, ринкові сигнали.

Постановка проблеми. Останніми роками у світі спостерігається дуже бурхливий розвиток електронної комерції, яка реалізується за допомогою мережі Інтернет. Усе більша кількість користувачів Мережі починає здійснювати покупки онлайн. Згідно з даними, наведеними в [1], у 2013 р. Інтернет-торгівля досягла 1,251 трлн. дол. США, збільшившись у порівнянні з попереднім роком на 18,3%, що трохи нижче темпів зростання в 2012 році. У 2014 р. також спостерігалось зростання обсягів Інтернет-купівель до рівня 1,5 трлн. дол. США. Цікавий той факт, що Інтернет-торгівля, відповідно до очікувань експертів, продовжить набирати оберті і далі – на рис. 1 представлений прогноз її розвитку до 2017 р. Діяльність Інтернет-компаній у даний час характеризується багаторазовим зростанням обсягу продажів (в окремих випадках відзначене 100-кратне зростання)

і постійним збільшенням їх акціонерної вартості. Такий стан справ дозволяє їм залишатися на ринку за рахунок постійного залучення досить великих за обсягом інвестицій. Вартість акцій цих компаній на фондовому ринку досить швидко зростає.

Електронна комерція в Україні робить перші, але дуже великі кроки у своєму розвитку, але стикається з безліччю проблем, які притаманні конкретному регіону. Насамперед існує проблема низького матеріального достатку населення, коли у людини немає можливості навіть придбати функціональний комп'ютер або смартфон. Таким чином, у країні тільки створюється ринок онлайн-споживачів. Щоб інтенсифікувати його зростання, необхідно також знизити або взагалі зробити безкоштовною вартість доступу в Інтернет і тим самим збільшити число користувачів Інтернет-послуг. Також істотною проблемою розвитку e-commerce в Україні є відсутність законодавчо-нормативної бази. Слід зазначити, що в Одесі створена Асоціація учасників ринку Інтернет України (АУРІУ). Основною метою створення даної Асоціації саме й є розробка та удосконалення законодавчої бази в області Інтернет-бізнесу і технологій [2]. Необхідно створити продуктивне інформаційне середовище. Відсутність налагоджених систем онлайн-кредитування і платежів, відсутність професійної підготовки в галузі електронної комерції у більшості українських підприємців також гальмує її розвиток.



Рис. 1. Об'єми продажів Інтернет-магазинів світу

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати останніх світових досліджень говорять про те, що кількість онлайн-покупців товарів і послуг складає від 5 до 20% загальної кількості відвідувачів Інтернету. На сьогоднішній день, згідно з результатами дослідження, проведеного компанією Factum Group Ukraine [3], український ринок електронної комерції можна охарактеризувати такими загальними цифрами: загальна Інтернет-аудиторія на всій території України, без урахування Криму, зросла до 59% і складає 21,8 млн. користувачів. Компанія відзначає, що найбільш активно зростає аудиторія старшого віку. Кожен 10-й українець у віці 65 років уже користується Інтернетом. Також повідомляють, що кожен другий мешканець села виходить в Інтернет. Так, у 2014 р. кількість Інтернет-користувачів в Україні складала 18,8 млн. Таким чином, споживчий попит є і продовжує рости, а отже, протягом двох-трьох років варто очікувати бурхливе зростання активності у сфері електронної комерції (особливо серед суб'єктів малого та середнього бізнесу). Таким чином, завдання всіх без винятку Internet-підприємств полягає в тому, щоб зміцнювати цей стан речей, насамперед за допомогою вдосконалення механізмів онлайн-продажів, роблячи покупки у Всесвітній Павутині легкими, швидкими і позбавленими всякого ризику для потенційних клієнтів. До того ж якщо кілька років тому підприємцю достатньо було просто «бути в онлайні», то сьогодні для досягнення успіху він повинен проводити активні маркетингові та рекламні заходи, формувати репутацію.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ринок Інтернет-економіки – асиметричний ринок, і необхідно знижувати його асиметричність, яка може привести до неспроможності ринку. Також одним з основних завдань на сьогодні в e-commerce проблема підвищення ефективності надання торговельних послуг шляхом активного використання різноманітних маркетингових інструментів.

Мета статті полягає у вивченні сучасних споживчих характеристик торговельних послуг в електронній комерції та розробці пропозицій щодо способів підвищення ефективності надання торговельних послуг за допомогою маркетингових інструментів, спрямованих на просування товарів (послуг) підприємств електронної комерції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід зазначити, що поняття «підприємство електронної комерції» має дуже широке тлумачення і охоплює питання, що виникають у зв'язку з усіма відносинами комерційного характеру, в якому взаємодія між суб'єктами відбувається електронним чином (із використанням Інтернет-технологій).

У даній статті будемо розглядати підприємства, що працюють за принципом електронної торгівлі. Дане поняття близьке за значенням до електронної комерції і означає процес купівлі-продажу товарів або послуг, в якому весь цикл комерційної транзакції або її частина здійснюється електронним чином.

Торговельна послуга – це процес забезпечення зручності місця, часу і процедури придбання товару (послуги). Надання торговельної послуги не слід плутати з наданням (продажем) послуги як результатуючої мети роботи підприємства і, відповідно, результатом успішного надання торговельної послуги. Прикладом тому може служити торговельна послуга з надання вичерпної інформації про високий рівень роботи банку, яка призвела до надання банківської послуги споживачу. Результат надання торговельної послуги – реалізація товару або лояльність споживачів, тобто готовність до придбання товару та відгук про користування товаром.

Визначимо і розглянемо докладно споживчі характеристики, які впливають на надання торговельних послуг в електронній комерції, та способи підвищення їх ефективності за допомогою маркетингових інструментів.

Імідж (образ) торговельного підприємства. На імідж торговельного підприємства електронної комерції впливають: рівень професіоналізму співробітників підприємства, рівень сервісу, характер постійної клієнтури, рівень довіри споживачів, післяпродажне обслуговування.

Необхідно виділити один із прийомів, який використовується для зниження асиметричності ринку Інтернет-економіки – ринкові сигнали. Це додаткова інформація, що йде у вигляді повідомлення від продавця до покупця і дозволяє останньому краще розібратися в товарі і в своїх інтересах до нього. Щоб сигнал був значущим, потрібно влаштувати так, щоб його було легше подати високоефективним працівникам, ніж низькоефективним. Високоефективні працівники – це працівники з високим рівнем освіти, інтелекту, авторитету, що дає їм можливість впливати на споживачів завдяки своєму авторитету. Таким чином, найголовнішим і, можливо, єдиним ринковим сигналом завжди є освіта або того, хто подає сигнал, або того, хто приймає сигнал. Співробітники без гарної освіти, які вміють ґрунтовно і переконливо говорити, здатні на якусь мить захопити покупця. Працівники ж з високим рівнем освіти – це люди здібні, інтелегентні, цілеспрямовані, працьовиті і користуються високою довірою інших людей. Із цим пов'язаний і прийом іміджу.

Імідж являє собою набір тих чи інших асоціацій щодо ринкового товару, які в даний момент часу знаходяться у свідомості покупця. Це цілеспрямовано сформований образ будь-якого продукту, операції, виробника, продавця, покупця. Рівень іміджу при порівняльній характеристиці оцінюється за допомогою рейтингу. Рейтинг являє собою індивідуальний числовий показник оцінки рівня іміджу.

Підприємство електронної комерції насамперед представлено у вигляді ресурсу в мережі Інтернет. Відповідно, сайт підприємства є його візитною картою і одночасно формує ланцюг взаємодії «покупець – продавець». При розробці й оформленні сайту необхідно мислити не як власник, а як потенційний клієнт. Обов'язковою є установка на сайті системи прийому платежів із кредитних карт та інших поширених міжнародних платіжних систем («Юністрим», VisaInternational, Contact, WesternUnion, MoneyGram, Migom, «Юніон Кард», «Анелік», «Золотая Корона», «Быстрая почта», Interexpress, VIGO, American Express, «Золотая Корона – Денежные Переводы», Xpress Money, Coinstar Money Transfer, MasterCardInternational, «Международные Денежные Переводы «Лидер», BLIZKO, Money Exchange, «Аллюр», Flashcheque, Faster, Caspian Money Transfer, RIA FinancialServices, Meest, «Блиц», IntelExpress, «ХАЗРИ») [4]. Посилання повинні бути інтуїтивно зрозумілими, в оформленні сайту потрібно витримати простоту стилю. Таким чином, наскільки професійно сайт оформлений, наскільки грамотно і наочно представлена на ньому інформація, наскільки креативний дизайн, розташування елементів і т. ін., настільки ефективним виявиться вплив торгового підприємства електронної комерції на його клієнтів.

Під рівнем сервісу підприємства електронної торгівлі розуміють якість послуг, що надаються клієнту. Слід розрізняти інформаційні послуги та фізичні послуги. У ролі інформаційних послуг виступають відомості про характеристики товару, про способи доставки і форми оплати, гарантійні зобов'язання;

різноманітні інформаційні послуги про фірму, покликані найбільш усебічно задовольнити покупця, щоб той у результаті зробив покупку або був готовий до неї. Фізичні послуги мають на увазі питання, пов'язані з реалізацією роботи фірми, тобто за згодою споживача скористатися її послугами. Це можуть бути доставка товару, його інсталяція, налаштування, обслуговування. Гарним прикладом може служити відмінність у банківській інформаційній та фізичній послугі. Інформаційна послуга передбачає надання інформації про банк, а фізична – безпосередньо надання банківської послуги, наприклад переказ грошей з одного рахунку на інший, видача кредиту, робота з депозитним рахунком тощо.

Говорячи про образ підприємства електронної комерції, слід розрізняти сприйняття його клієнтами, які вперше звернулися до фірми, і постійними споживачами товарів (послуг) підприємства. При першому зверненні клієнта дуже важливо викликати його прихильність, довіру та бажання здійснити покупку, показавши високий рівень професіоналізму співробітників та сервісу. При наступних зверненнях, коли споживач уже співпрацював із магазином, робив покупки і залишився задоволеним, важливо, не погіршуючи рівня обслуговування, використовувати всі переваги взаємовідносин із ним як із постійним клієнтом.

Невід'ємною характеристикою образу магазину є його постійна клієнтура, характер і чисельність якої може впливати на рішення потенційних споживачів про відвідування магазину як позитивно, так і негативно. Як правило, у залежності від ряду факторів підприємства надають можливість анонімно відвідувати магазин своїм клієнтам, або, якщо немає заперечень, вигідно розміщують різноманітну інформацію про своїх споживачів, використовуючи ці відомості для подальшого просування товарів (послуг). Такими факторами можуть виступати характер товару (послуги), що продається, особисті побажання клієнтів. У магазинах електронної торгівлі існує ціла низка можливостей дізнатися про контингент клієнтів, які його відвідують. Найпоширенішими формами реалізації даної можливості можуть виступати система статистики відвідувань веб-вузла, форум (конференція), відгуки на сайті та в соціальних мережах. Ці інструменти використовуються з метою забезпечення спілкування клієнтів, відвідувачів, персоналу та керівництва Інтернет-магазину. Очевидно, що, почувши схвальні відгуки про високу якість як товару, так і обслуговування, потенційний споживач із високою ймовірністю незабаром стане реальним.

Якщо запропоновані товари та послуги виконані з належною якістю і є конкурентоспроможними з точки зору ціни, найбільш значним бар'єром на шляху до здійснення продажу є встановлення довіри. Довіра є невід'ємним компонентом електронного бізнесу; підприємств, якому не довіряють, приречений на поразку. Популярна торгова марка компанії з'являється при наявності сотень позитивних відгуків про компанію, її товари (послуги), при проведенні масових і грамотних рекламних кампаній. Саме така реклама може здобути довіру до торгової марки і зробити її відомою. Але власники малого бізнесу і частина власників середнього бізнесу подібного роду рекламу дозволити собі не можуть. У будь-якому разі потрібно побудувати довірливі відносини з клієнтами шляхом належного оформлення сайту. Необхідно, щоб компанія була чітко визначена в часі і просторі, як мінімум на сайті повинна бути присутня повна поштова адреса, номери телефонів, карта проїзду. Корисно помістити фотогра-

фію офісу і в будь-якому випадку – фото всіх співробітників, що працюють із клієнтами компанії. Таким чином, користувачі зможуть переконаватися, що компанію представляють насправді живі люди. Довіра може бути також установлена на базі торгівлі товарами (послугами) із добре відомою маркою, що заслуговує довіри, шляхом ілюстрації чіткої і надійної системи доставки, системи повернення товару, а також забезпеченням різного роду гарантій. Користувачі довіряють сайтам із простою системою навігації та інтуїтивно зрозумілим інтерфейсом, безпечним сервером для проведення операцій оплати за допомогою сучасних платіжних систем. І, звичайно ж, сам сайт повинен виглядати професійно. Також одним із головних критеріїв довіри є тривалість роботи підприємства. Клієнт завжди вважатиме за краще працювати з фірмою зі стажем роботи десять років, ніж зі стажем кілька місяців, навіть незважаючи на деяку, часто значну, різницю в цінах товару і обслуговування.

В Інтернет-торгівлі система післяпродажного обслуговування полягає переважно в наданні інформаційних послуг про реалізований товар. Ці послуги можуть бути представлені у вигляді більш докладного інформування клієнтів щодо будь-якого аспекту користування товаром або системою підтримки – відповіді на питання споживачів. Також існує мережа спеціалізованих сервісних центрів гарантійного і післягарантійного обслуговування, з якими у підприємства електронної торгівлі укладені договори на обслуговування того чи іншого виду товару, що реалізовується. Фірмою-продавцем проводиться певний контроль якості обслуговування цими центрами, тому що незадовільне післяпродажне обслуговування негативно позначається на подальшій співпраці клієнта з фірмою.

Важливою проблемою, що впливає на образ торговельного підприємства електронної комерції, є вдало обраний партнер, що надає хостинг для розміщення ресурсу в мережі Інтернет. Від правильності його вибору залежить швидкість доступу до ресурсу, а значить, зручність роботи клієнтів підприємства, тобто комфортна і швидка робота в мережі. Таким чином, слід вибирати такого провайдера хостингу, який може забезпечити швидку реєстрацію та легкий доступ до сайту, гарне обслуговування і технічну підтримку. Також значну роль відіграє вдало вибране доменне ім'я підприємства. Воно повинно відповідати характеру діяльності підприємства або відображати тією чи іншою мірою назву, описувати компанію, її комерційну пропозицію. Необхідно забезпечити по можливості більш коротке, ємне ім'я, яке легко запам'ятовується в домені першого рівня, наприклад: www.elmir.ua.

Характеристики широти асортименту та якості товару. Відомо, що споживачі вважають за краще купувати товари в магазинах, які пропонують їм широкий вибір, тому магазини часто йдуть на так зване «заморожування» грошей, маючи у своєму асортименті не тільки популярні моделі, а й ті, які не користуються попитом. Підприємства електронної комерції не є винятком, але техніка реалізації цього принципу у них дещо інша. За рахунок нематеріального, а лише візуального представлення товару на прилавку електронного магазину є можливість не вкладати гроші в товар, який потенційно не реалізовується, але представити його серед інших найменувань популярного товару і, відповідно, пропонувати до продажу. Тоді часто виникає ситуація, коли Інтернет-магазину не вигідно реалізовувати замовлений неходовий товар, але адміністрація змушена піти на це, щоб залучити нових клієнтів і не втратити вже існуючих.

Характеристика маркетингових комунікацій. Основними відділами, на які покладено заходи з реалізації маркетингових комунікацій, є відділи реклами, пропаганди (поширення, продажу), стимулювання збуту.

Важливе завдання власника Web-сайту полягає в тому, щоб здійснити його рекламу. Найбільш широко тиражованим елементом реклами в Інтернеті є банери. Банерна реклама є одним із найбільш популярних та ефективних способів залучення відвідувачів на Web-сайт. Вона є також потужним інструментом проведення іміджевої реклами. Банер являє собою прямокутне зображення в форматі GIF або JPG. Разом з тим зустрічаються банери, створені за допомогою JAVA, ShockWare та інших технологій. Банер зазвичай розміщується на Web-сторінці видавця і має гіперпосилання на сервер рекламодавця. Також існує ще цілий ряд маркетингових комунікацій в електронній комерції, такі як: реєстрація і забезпечення передових позицій у рейтингах пошукових систем, підвищення індексу цитованості, розміщення посилань на портали з Web-каталогами; розміщення посилань на «жовтих сторінках»; обмін посиланнями з галузевими порталами і розміщення інформації про сайт в їх платних каталогах; публікація на інших серверах матеріалів, які містять посилання на сервер фірми; випуск розсилки новин, що містить у більшій мірі новини галузі та компанії, ніж різну інформацію рекламного характеру; участь у конференціях із суміжної тематики; використання імені сайту в усіх видах рекламної продукції фірми, а також у традиційних видах реклами.

Розглянемо докладніше такий вид взаємодії з клієнтами, як періодична розсилка по електронній пошті повідомлень. Дуже важливо запропонувати користувачам отримувати листи, які надходять від імені фірми. Із цією метою можна помістити на сайті форму, за допомогою якої збираються електронні поштові адреси. Однак для того щоб переконати відвідувача залишити адресу електронної пошти, необхідно гарантувати йому, що інформація, яку буде отримувати користувач, є якісною та корисною, а також що його ім'я та адреса не будуть опубліковані де-небудь або передані на яких би то ні було умовах третій стороні (тобто гарантувати повну приватність). Необхідно також організувати розсилку новин – щотижня відправляти передплатникам по електронній пошті інформацію про оновлення та зміни в пропозиціях компанії. Дуже рідко буває так, що відвідувач, який уперше потрапив на сайт магазину, робить замовлення. Основна маса спочатку підписується на розсилку, читає її випуски впродовж тижнів або навіть місяців і лише потім починає планувати покупку, бо для того щоб витратити гроші, цілком логічно спочатку дізнатися про підприємство більше. Необхідно відзначити, що поштові розсилки – один із найпотужніших маркетингових інструментів в електронній комерції.

Один з основних прийомів генерації великих трафікових потоків на сайт, а також забезпечення стабільного і високого рівня продажів – це пропозиція деякого безкоштовного подарунка в якості стимулюючого фактору. Закон роздач і продажів можна сформулювати наступним чином: «Залучайте відвідувачів на ваш сайт безкоштовними подарунками, а потім спробуйте продати що-небудь тим, хто до вас прийде». Окрім того, стимулювання збуту має на увазі проведення акцій із просування товару, пропозиції спеціальних цін, пропозиції продажу за спеціальними акційними умовами, випуск флаєрів або карток для клієнтів.

Створення унікальної торгової позиції – УТП (UniqueSellingPosition – USP). Для кожного реалізова-

ного товару необхідно створити унікальну торгову позицію. Занадто багато компаній і підприємств у своїй електронній комерційній діяльності прагнуть когось копіювати. Для того щоб компанія успішно процвітала в умовах глобальної цифрової економіки, не можна допускати «схожість» на інші підприємства, в іншому випадку є велика ймовірність того, що потенційні споживачі звернуться саме до конкурентів. Клієнтам необхідно пропонувати щось унікальне – те, чого їм не можуть запропонувати інші. Наприклад, більше гарантій, більш якісне обслуговування, розширену технічну підтримку, швидшу доставку, більш низькі ціни. Головне, щоб УТП підприємства вигідно відрізняла його з конкурентного середовища, а інформація про неї була доступна, зрозуміла користувачеві і широко поширена.

Поручительства і гарантії. Для зниження асиметричності ринку Інтернет-економіки використовується цілий комплекс прийомів, що утворюють у сукупності механізм симетричності ринку – ринкові сигнали, імідж продавця (виробника), про які було сказано вище. Розглянемо ще один прийом – поручительства і гарантії. Порука і гарантія як прийом механізму симетричності ринку означає надійність виробника (продавця) або покупця даного продукту, або операції. Особливо ефективна система поруки, коли неможливо визначити надійність продукту. Поручителем або гарантом може виступати будь-яка (юридична або фізична) особа. Порука представляє собою договір з односторонніми зобов'язаннями третьої особи і є доповненням до основного договору купівлі-продажу. Гарантія означає зобов'язання гаранта і оформлюється гарантійним листом третьої особи, тобто гаранта. Поручительства і гарантії ефективно сигналізують про якість продукту. Оформлення поручительства або гарантійного листа пов'язано з додатковими витратами виробника або покупця. Для низькоякісних продуктів ці додаткові витрати виробника себе не виправдовують, тому виробник низькоякісних товарів (будь-якого виду продукту, операції) не зацікавлений в отриманні поручительства або гарантії третьої особи.

Висновки. На ринках віртуальної економіки діє більш жорстка конкуренція між виробниками, продавцями і споживачами товару, ніж при традиційній економіці. Тому вирішення проблеми підвищення рівня надання торговельної послуги в електронній комерції полягає не тільки в більш ефективній реалізації розглянутих вище споживчих характеристик, але і в зниженні асиметричності ринку віртуальної економіки шляхом використання маркетингових інструментів, спрямованих на просування товарів (послуг) підприємства електронної комерції.

Література:

1. Статистика Інтернет-торговлі в странах мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/statistika-internet-torgovli-v-stranakh-mira/>.
2. Основные направления деятельности Ассоциации участников рынка Интернет Украины (АУРИУ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://auriu.org/work/index.html>.
3. Кількість регулярних Інтернет-користувачів в Україні зросла до 21,8 млн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.ua/articles/life/_kilkist-regulyarnih-internetkoristuvachiv-v-ukrayini-zroslo-do-218-mln/633061.
4. Нацбанк назвав платіжні системи, яким дозволено працювати в Україні (список) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.ua/society/760356-natsbank-nazvav-platijni-sistemi-yakim-dozvoleno-pratsyuvati-v-ukrajini-spisok.html>.

Кузнецов П.В., Куценко Т.Н. Использование маркетинговых инструментов в системе электронной коммерции

Аннотация. Определены и рассмотрены потребительские характеристики, которые влияют на эффективность предоставления торговых услуг в электронной коммерции. Проанализировано состояние развития рынка электронной коммерции в Украине. Предложена система мер по уменьшению асимметричности рынка виртуальной экономики путем использования маркетинговых инструментов.

Ключевые слова: маркетинг, электронная коммерция, рынок, асимметрия рынка, онлайн-покупатели, рыночные сигналы.

Kuznietsov P.V., Kutsenko T.N. Using marketing tools in thee-commercesystem

Summary. Identified and dealt with consumer characteristics that influence the effectiveness of trade services in e-commerce. It's analyzed the state development of e-commerce market in Ukraine. It's offered the system of measures to reduce the asymmetry of the virtual economy of the market through the use of marketing tools.

Keywords: marketing, e-commerce, market, market asymmetry, online shoppers, market signals.

Скрильник І.І.,
старший викладач кафедри економічної кібернетики,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка
Власенко Н.С.,
студентка,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ПОБУДОВА ПРОГНОЗНОЇ МОДЕЛІ ЧИСТОГО ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто побудову прогнозової моделі чистого доходу підприємства сфери обслуговування в Україні, зокрема ТОВ «Полтава-Капітал». При дослідженні та побудові якісної моделі використовуються такі методи: сезонна декомпозиція, аналітичне вирівнювання за допомогою кривих росту заданого ряду динаміки. Отриману прогнозу модель було використано для побудови прогнозу даного економічного показника підприємства на майбутні періоди.

Ключові слова: часовий ряд, тренд, модель, циклічна складова, прогноз.

Постановка проблеми. Досвід розвинених країн свідчить про те, що прогнозування прибутку, чистого доходу підприємства дає можливість уникати прорахунків та пов'язаних із ними втрат. Із метою покращання фінансової та економічної діяльності підприємства прибуток, чистий дохід потребує постійного аналізу та прогнозування.

Прогнозування економічних показників підприємства на майбутнє є однією із актуальних задач. Існує низка класичних методів, що базуються на апараті математичної статистики, серед яких виділяють методи аналізу та моделювання рядів динаміки, економетричні методи. Особливістю вказаних методів є чітка специфікація моделі, що конструється. Тому досить важливим є питання щодо визначення і застосування прогнозової моделі на рівні підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі існує велика кількість праць українських та зарубіжних учених, присвячених дослідженню тренд-сезонних процесів, прогнозуванню економічних та фінансових показників підприємства.

Так Н.В. Халіпова, І.Ю. Леснікова досліджували сезонні коливання вантажопотоку під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності та визначали вплив сезонності на економічні процеси на прикладі перевалки нафтопродуктів [1, с. 88–94; 2, с. 75–85].

Методи і моделі прогнозування розглядалися в дослідженнях О.Є. Ширягіна [3, с. 251–263], І.С. Кондіуса [4]. Значну увагу визначенню доцільності та ефективності здійснення прогнозування показників економічної діяльності, їх результатів у своїх працях приділили такі українські вчені, як К.І. Редченко [5, с. 142; 4, с. 150], Т.В. Головка, [6, с. 150].

Мета статті полягає в побудові на основі статистичних даних за 2012–2014 рр. прогнозової моделі та отриманні достовірного прогнозу чистого доходу ТОВ «Полтава-Капітал» на І квартал 2015 р.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні наявний достатньо розвинутий ринок автотранспортних послуг, які надають підприємства різних форм власності. ТОВ «Полтава-Капітал» відноситься до підприємств транспортної сфери обслуговування. Дане підприємство надає послуги для перевезення вантажів автомобільним транспортом.

Постановка задачі. На основі статистичних даних (табл. 1) побудувати прогнозу модель чистого прибутку ТОВ «Полтава-Капітал», довести її адекватність та визначити прогнозне значення показника на перший квартал 2015 р. Провести аналіз результатів та зробити мотивований висновок про якість побудованого прогнозу.

Таблиця 1
Чистий прибуток підприємства за 2012–2014 рр.

Рік	Квартал	Чистий прибуток, грн.	Рік	Квартал	Чистий прибуток, грн.
2012	1	10198,3	2014	1	10306,2
	2	10225,3		2	10310,4
	3	10196,7		3	10328,5
	4	10151,5		4	10361,7
2013	1	9889,1	2015	1	прогноз
	2	10185,1		2	
	3	10221,7		3	
	4	10273,6		4	

Мета дослідження: провести дослідження заданого сезонного ряду (табл. 1) для отримання достовірного прогнозу чистого доходу ТОВ «Полтава-Капітал».

Методи дослідження: сезонна декомпозиція, аналітичне вирівнювання заданого ряду динаміки за допомогою кривих росту.

Для досягнення поставленої мети необхідно: провести згладження ряду (видалити циклічні коливання з часового ряду); визначити вид моделі часового ряду (адитивна чи мультиплікативна); виділити та видалити сезонні коливання із ряду динаміки; визначити вид функції тренду; оцінити параметри тренда та побудувати прогнозу модель, довести адекватність побудованої моделі, визначити на основі побудованої моделі точковий прогноз чистого прибутку на І квартал 2015 р.

Розвиток економічного явища характеризується часовим рядом, до складу якого входять: основна тенденція, циклічна, сезонна та випадкова складові.

Перевірка наявності тренду заданого часового ряду. Щоб побудувати прогнозу модель чистого доходу підприємства,

було перевірено гіпотезу про наявність тенденції досліджуваного процесу. Для цього використано метод рангової кореляції [7, с. 117–122].

При використанні вказаного методу було обчислено коефіцієнт рангової кореляції за формулою:

$$r = 1 - \frac{4 \cdot Q}{n \cdot (n-1)}, \quad (1)$$

де Q – число пар рівнів числового ряду, у яких $y_i > y_{i+t}$ ($i = 1, 2, \dots, n-t$) для всіх $t = 1, 2, \dots, n-1$, n – число рівнів ряду.

$$r = 1 - \frac{4 \cdot 8}{12 \cdot (12-1)} = 0,75. \quad (2)$$

Обчислене значення $r > 0$ і наближається до 1, що говорить про наявність додатного тренду.

Видалення циклічної складової з часового ряду. Щоб позбутися циклічної складової, можна виконати згладжування заданого ряду динаміки, використовуючи метод ковзної середньої за трьома послідовними його рівнями (рис. 1).

Щоб визначити вид моделі (адитивна чи мультиплікативна), яка характеризує ряд динаміки, було виділено в ньому циклічну складову за формулою

$$C_t = Y_{t-1} - \hat{Y}_{t-1}, \quad t = 2, 3, \dots, n-1, \quad (1)$$

де Y_{t-1} – рівні ряду спостереження, $\hat{Y}_{t-1}$ – рівні згладженого ряду. Так як циклічна складова має періодичний характер зміни своїх значень, то заданий ряд динаміки описується адитивною моделлю

$$Y_t = U_t + C_t + V_t + \varepsilon_t, \quad t = 1, 2, 3, \dots, n, \quad (2)$$

де U_t – тренд ряду динаміки, C_t – циклічна складова ряду динаміки, V_t – сезонна складова ряду динаміки, ε_t – випадкова складова заданого ряду динаміки.

Виділення та видалення сезонної складової з часового ряду. Для цього виконано розрахунки абсолютних відхилень у сезоні – оцінок сезонних коливань. Абсолютне відхилення обчислюється по кожному року, усереднюючи циклічну складову. Для адитивної моделі повинна виконуватися вимога, що сума оцінок сезонних коливань дорівнює нулю

$$\sum_{i=1}^m C_{T_i} = 0, \quad (3)$$

де m – кількість досліджуваних років. За отриманими розрахунками сума таких оцінок дорівнює 7,51 (рис. 1). Так як дана вимога не виконується, то було розраховано виправлені абсолютні відхилення по кожному року та знову знайдено їхню суму

$$\sum_{i=1}^m C_{T_i} = \sum_{i=1}^m (C_{T_i} - C_{T_i}^*) = 0, \quad (4)$$

де $C_{T_i}^*$ – виправлені абсолютні відхилення по кожному року; C_{T_i} – середні абсолютні відхилення по кожному року. У результаті розрахунків сума виправлених абсолютних відхилень по кожному року дорівнює нулю.

Видалення сезонної складової проводилося шляхом віднімання від рівнів заданого часового ряду відповідної оцінки сезонної складової $Y_t - C_{T_i}$ (рис. 1).

Визначення виду функції тренду. Для вибору кривої зростання у роботі застосували метод характеристик приросту, заснований на використанні окремих характерних властивостей кривих. Процедура вибору кривих із використанням цього методу включає вирівнювання ряду Y_t за допомогою ковзної середньої за трьома точками та визначення середніх приростів та похідних величин. У відповідності до характеру змін середніх приростів та похідних показників вибирається вид кривої зростання [8, с. 537–541]. Оскільки в результаті розрахунків відношення $\Delta Y_t / \bar{Y}_t$ є майже постійною величиною для кожного рівня ряду, то за специфікацію тренда в якості моделі вибрано просту експоненту (рис. 2).

Отже, тенденцію прибутку підприємства можна представити показниковою регресією

$$Y_t = a_0 \cdot a_1^t. \quad (5)$$

Оцінка параметрів тренда та видалення його з часового ряду. Щоб оцінити параметри тренда, виконано лінеаризацію рівняння тренда (7).

$$\ln Y_t = \ln a_0 + t \ln a_1. \quad (6)$$

Зроблено заміну: $\ln Y_t = Y_t^*$, $\ln a_0 = a_0^*$, $\ln a_1 = a_1^*$. Отримано наступне рівняння:

$$Y_t^* = a_0^* + a_1^* t. \quad (7)$$

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
	Рік	Квартали	Номер кварталу	Валовий прибуток	Ряд ковзної середньої	Циклічна складова	Абсолютне відхилення у сезоні (оцінка сезонних коливань)	Виправлене абсолютне відхилення у сезоні (оцінка сезонних коливань)	Ряд з видаленою сезонною компонентою
1	Рік	Квартали	Номер кварталу	Валовий прибуток	Ряд ковзної середньої	Циклічна складова	Абсолютне відхилення у сезоні (оцінка сезонних коливань)	Виправлене абсолютне відхилення у сезоні (оцінка сезонних коливань)	Ряд з видаленою сезонною компонентою
2	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	2012	I	1	10198,3					10168,65
4		II	2	10225,3	10206,77	18,53	32,16	29,65	10195,65
5		III	3	10196,7	10191,17	5,53			10167,05
6		IV	4	10151,5	10079,10	72,40			10121,85
7	2013	I	5	9889,1	10075,23	-186,13			9916,19
8		II	6	10185,1	10098,63	86,47	-24,58	-27,09	10212,19
9		III	7	10221,7	10226,80	-5,10			10248,79
10		IV	8	10273,6	10267,17	6,43			10300,69
11	2014	I	9	10306,2	10296,73	9,47			10308,77
12		II	10	10310,4	10315,03	-4,63	-0,07	-2,57	10312,97
13		III	11	10328,5	10333,53	-5,03			10331,07
14		IV	12	10361,7					10364,27
15	2015		13				7,51	0,00	

Рис. 1. Таблиця розрахунків для проведення аналізу та побудови прогнозу чистого доходу ТОВ «Полтава-Капітал»

J	K	L	M	N	O
Скінчені різниці 1 порядку	Скінчені різниці 2 порядку	Темпи приросту	Тренд, $U=a_0+a_1t$	Ряд залишків, $E=Y_t-U$	Поворотні точки
10	11	12	13	14	15
			10095,50	102,80	
-27,00		0,00	10118,03	107,27	1
28,60	-55,60	0,00	10140,60	56,10	0
45,20	-16,60	0,00	10163,22	-11,72	0
205,66	-160,46	-0,02	10185,89	-296,79	1
-296,00	501,66	0,03	10208,62	-23,52	0
-36,60	-259,40	0,00	10231,39	-9,69	0
-51,90	15,30	0,01	10254,21	19,39	0
-8,08	-43,82	0,00	10277,09	29,11	1
-4,20	-3,88	0,00	10300,02	10,38	0
-18,10	13,90	0,00	10322,99	5,51	1
-33,20	15,10	0,00	10346,02	15,68	

Рис. 2. Таблиця розрахунків для визначення виду кривої за методом характеристик приросту

Для оцінки параметрів a^* лінійної моделі (7) було використано функцію ЛІНЕЙН середовища Microsoft Excel, а потім за допомогою функції EXP() було оцінено параметри a_0 , a_1 моделі (5).

У результаті обчислень отримано, що $a_1 = 1,002$; $a_0 = 10073,03$. Отже, отримано наступну модель тренда:

$$\hat{Y}_t = 10073,03 \cdot 1,002^t. \quad (8)$$

Для встановлення адекватності отриманої моделі необхідно визначити залишки

$$\varepsilon_t = Y_t - \hat{Y}_t, \quad (9)$$

де ε_t – залишки; $\hat{Y}_t$ – тренд; Y_t – фактичний ряд динаміки.

Аналіз якості побудованої моделі часового ряду. Щоб побудована модель $\hat{Y}_t$ була адекватною, необхідно, щоб компонента $\varepsilon_t = Y_t - \hat{Y}_t$ ($t = 1, 2, 3, \dots, n$) задовольняла наступним вимогам: рівність нулю математичного сподівання; випадковість виникнення окремих відхилень від тренда; відсутність автокореляції у відхиленні моделі; відповідність ряду залишків нормальному закону розподілення. Усі вимоги повинні виконуватися без винятку [9, с. 83–87].

Перевірка рівності нулю математичного сподівання. При дослідженні висунуто основну гіпотезу $H_0: M_{\varepsilon_t} = 0$, тобто перевірено $\bar{\varepsilon} = 0$ та розраховано випадкову величину Стюдента за формулою

$$t_{кр.} = \frac{|\bar{\varepsilon}|}{S} \sqrt{n}, \quad (10)$$

де S_{ε} – незміщене середньоквадратичне відхилення ряду залишків. За таблицею розподілу Стюдента при $\alpha = 0,05$ (заданому) знайдено $t_{таб.}(\alpha, n)$. Якщо $t_{таб.} > t_{кр.}$, то вважають, що $M_{\varepsilon_t} = 0$, у протилежному випадку $M_{\varepsilon_t} \neq 0$. Для перевірки цієї вимоги стосовно прийнятого тренда визначено середнє значення залишків $\bar{\varepsilon} = 0,38$, незміщене середньоквадратичне відхилення ряду залишків $S = 102,56$, випадкову величину Стюдента $t_{розн.} = 0,01$, а також $t_{таб.} = 2,23$. Оскільки $t_{таб.} > t_{кр.}$, то $M_{\varepsilon_t} = 0$.

Перевірка умови випадковості виникнення окремих відхилень від тренда. Авторами використано метод поворотної точки. Загальне число поворотних точок у ряді залишків дорівнює $p = 4$. Обчислено критичне значення p для критерію випадковості відхилення від тренда за формулою

$$p_{кр.} = \left[\bar{p} - 1,96 \sqrt{\sigma_p^2} \right], \quad (11)$$

де $\bar{p} = \frac{2}{3}(n-2)$, $\sigma^2 = \frac{16n-29}{90}$. Якщо виконується нерівність

$$p > p_{кр.}, \quad (12)$$

то трендова модель вважається адекватною. За розрахунками отримано, що $p_{кр.} = -15$, отже, нерівність (12) виконується.

Перевірка наявності або відсутності автокореляції у відхиленні моделі. Наявність автокореляції перевіряється за допомогою критерію Дарбіна – Уотсона:

$$d = \frac{\sum_{t=2}^n (\varepsilon_t - \varepsilon_{t-1})^2}{\sum_{t=2}^n \varepsilon_t^2}. \quad (13)$$

За розрахунками отримано, що $d = 1,42$, $d_1 = 1,08$, $d_2 = 1,36$, а значить, $d_2 < d < 2$. Це дає право стверджувати про відсутність автокореляції у залишках та адекватність визначеної моделі.

Відповідність ряду залишків нормальному закону розподілення. Для встановлення такої відповідності використано RS-критерій

$$RS_{снот.} = \frac{\varepsilon_{\max} - \varepsilon_{\min}}{S_{\varepsilon}}; \text{ де } S_{\varepsilon} = \sqrt{\sum \varepsilon_t^2 / (n-1)}, \quad (14)$$

який за розрахунками, відповідно, дорівнює $RS_{снот.} = 3,94$. Табличні дані нижньої та верхньої критичних границь визначеної величини мають, відповідно, такі значення: $r_1 = 3,18$, $r_2 = 3,18$. Отже, $r_1 < RS_{снот.} < r_2$, тобто виконується відповідність ряду залишків нормальному закону розподілення.

Отже, побудована модель визначення чистого доходу ТОВ «Полтава-Капітал» якісна, а значить, вона адекватно описує емпіричні дані.

Оцінка адекватності показникового тренда. Для оцінки адекватності отриманої показникової регресії фактичним даним використано критерій Фішера, розрахункове значення якого визначено за формулами:

$$F_p = \frac{\sigma_{\hat{Y}}^2}{S^2}, \quad (15)$$

$$\text{де } S^2 = \frac{\sum_{t=1}^n (Y_t - \hat{Y}_t)^2}{n-m-1}, \quad \sigma_{\hat{Y}}^2 = \frac{\sum_{t=1}^n (\hat{Y}_t - \bar{Y})^2}{m}, \quad (16)$$

Отримане значення було порівняно з табличним $F_{(\alpha, k_1, k_2)}$, де $k_1 = m$, $k_2 = n - m$ (n – число рівнів ряду динаміки, m – кількість параметрів моделі). У результаті проведених обчислень отримали, що $F_p = 4,5$, а $F_{таб.} = 3,6$. Оскільки $F_p > F_{таб.}$, то з надійністю $P = 1 - \alpha = 1 - 0,05 = 0,95$ можна вважати, що побудована математична модель адекватна фактичним даним.

Якість прогнозу моделі визначено за формулою

$$\left(1 - \frac{\sum \delta_i}{n} \right) \cdot 100\%, \quad \text{де } \delta_i = \frac{\varepsilon_i^2}{Y_i^2}. \quad (17)$$

За розрахунками якість становить 99,9%.

Визначення точкового прогнозу та його верифікація. За отриманою моделлю (8) побудовано точковий прогноз чистого доходу підприємства на перший квартал 2015 р., який складає 10369,10 млн. грн.

Графічна інтерпретація побудованої моделі часового ряду. За отриманими результатами обчислень побудовано графіки ряду фактичних даних, ряду, очищеного від впливу циклічної та сезонної складових, а також тренду (рис. 3).

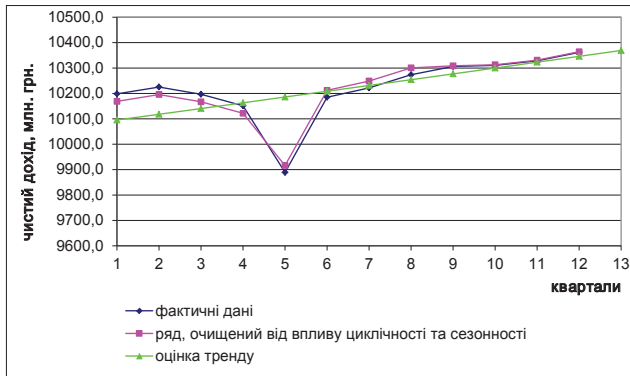


Рис. 3. Графік чистого доходу ТОВ «Полтава-Капітал» за 2012–2014 рр. та прогноз чистого доходу на I квартал 2015 р.

Висновки. На основі статистичних даних побудовано прогнозну модель чистого доходу ТОВ «Полтава-Капітал» виду $\hat{Y}_t = 10073,03 \cdot 1,002^t$.

Проведено аналіз якості побудованої моделі. Модель є адекватною, оскільки усі умови адекватності виконуються: математичне сподівання залишків дорівнює нулю, доведено випадковість залишків моделі, відсутність автокореляції, а також відповідність залишків нормальному закону розподілення.

Оскільки $F_p > F_{табл.}$, то з надійністю $P = 0,95$ можна вважати, що прийнята математична модель $\hat{Y}_t = 10073,03 \cdot 1,002^t$ адекватна експериментальним даним і на основі цієї моделі можна здійснювати економічний аналіз та будувати прогнози.

У результаті застосування алгоритму повного аналітичного дослідження заданого часового ряду отримано достовірний прогноз чистого доходу підприємства.

Представлений алгоритм аналітичного дослідження тренд-сезонних процесів може також бути використаний із навчальною метою при викладанні дисципліни «Прогнозування соціально-економічних процесів».

Література:

1. Халіпова Н.В. Дослідження тренд-сезонних процесів під час аналізу вантажопотоків зовнішньоекономічної діяльності / Н.В. Халіпова, І.Ю. Леснікова // Вісник АМСУ. – 2009. – № 2. – С. 88–94.
2. Халіпова Н.В. Порівняльний аналіз прогнозних моделей вантажопотоків зовнішньоекономічної діяльності / Н.В. Халіпова, І.Ю. Леснікова // Вісник АМСУ. Серія «Технічні науки». – 2010. – № 1. – С. 75–85.
3. Ширягіна О.С. Автоматизація моделей прогнозування прибутку / О. С. Ширягіна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11(101). – С. 251–263.
4. Кондіус І.С. Конспект лекцій за темою: «Прогнозування соціально-економічних процесів» (частина 1 навчально-методичного

комплексу «Прогнозування соціально-економічних процесів») : [методичні матеріали з питань самостійної роботи із спеціальною літературою]. Т. 1 / І.С. Кондіус. – Севастополь : Севастопольський центр перепідготовки та підвищення кваліфікації, 2013. – 76 с.

5. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі : [навч. посіб.] / К.І. Редченко. – Львів : Новий Світ – 2000, 2003. – 272 с.
6. Головка Т.В. Стратегічний аналіз : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Т.В. Головка, С.В. Сагова. – К. : КНЕУ, 2002. – 198 с.
7. Скрильник І.І. Прогнозування прибутку Качанівського ГПЗ ПАТ «Укрнафта» на основі дослідження тренд-сезонних процесів / І.І. Скрильник, М.В. Замашка // Економіка і регіон. Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. – 2013. – № 3. – С. 117–122.
8. Скрильник І.І. Побудова прогнозної моделі прибутку Качанівського ГПЗ ПАТ «Укрнафта» / І.І. Скрильник // Матеріали тез міжнародної конференції «Нафтогазова енергетика – 2013» (7–11 жовтня 2013 р.). – Івано-Франківськ, 2013. – С. 537–541.
9. Скрильник І.І. Побудова прогнозної моделі валового прибутку підприємства «Хейделберг Цемент Україна» / І.І. Скрильник, Н.О. Шумовська // Матеріали тез міжнародної конференції «Новини наукової думки – 2013». – Прага : Publishing House «Education and Science», 2013. – С. 83–87.

Скрильник І.І., Власенко Н.С. Построение прогнозної моделі чистий прибутку підприємства сфери обслуговування в Україні

Аннотация. Рассмотрено построение прогнозної модели чистого дохода предприятия, которое принадлежит сфере обслуживания в Украине, в частности ООО «Полтава-Капитал». При исследовании и построении качественной модели используются следующие методы: сезонная декомпозиция, аналитическое выравнивание с помощью кривых роста заданного ряда динамики. Полученная прогнозная модель была использована для построения прогноза данного экономического показателя предприятия на будущие периоды.

Ключевые слова: временной ряд, тренд, модель, циклическая составляющая, прогноз.

Skrylnyk I.I., Vlasenko N.S. Predictive model building of net income service businesses in Ukraine

Summary. The article discusses the construction of a predictive model of net profit of the enterprise, which belongs to the service sector in Ukraine, in particular, of «Poltava-Capital». In the study and construction of the following methods qualitative model: seasonal decomposition, analytical alignment with a predetermined number of the dynamics of growth curves. The resulting predictive model was used to construct the forecast of economic indicators of the company for future periods.

Keywords: ti me series, trend, model, cyclical component of the forecast.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Голод А.П.,

к.геогр.н., доцент,

докторант кафедри менеджменту,

Черкаський державний технологічний університет

ІННОВАЦІЙНІ ФАКТОРИ БЕЗПЕКИ РЕГІОНАЛЬНИХ ТУРИСТИЧНИХ СИСТЕМ

Анотація. У статті обґрунтовано авторський підхід до аналізу факторів безпеки туризму та охарактеризовано сутність і структуру інноваційних факторів безпеки регіональних туристичних систем. Розроблено модель концепції факторів безпеки регіональної туристичної системи. Охарактеризовано чотири основні напрями впливу інноваційних факторів безпеки туризму на регіональному рівні. Обґрунтовано необхідність аналізу впливу інноваційних факторів на процеси гарантування безпеки регіональних туристичних систем України.

Ключові слова: інноваційні фактори, безпека туризму, регіональна туристична система, загрози, виклики, регулятори, концепція.

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток у сучасних умовах охоплює щоразу нові види економічної діяльності, а сутність інновацій розширюється від технологічних нововведень до нових ідей та пропозицій, що мають на меті кардинальне покращання якості життя населення. Підвищення якості товарів і послуг на сучасному етапі неодмінно означає гарантування їх максимальної безпечності для споживача. Зрозуміло, що у випадку нових для певного ринку товарів і послуг питання безпеки постає особливо гостро.

У той же час інноваційна активність із точки зору підприємницької діяльності є надзвичайно ризикованою, а отже, також потребує зважених на науково обґрунтованих підходів до її планування та регулювання. Очевидно, що особливо помітними в Україні проблеми інноваційного розвитку є у відносно нових і перспективних видах економічної діяльності, зокрема у сфері послуг, до яких належить і туризм. Аналіз факторів, у тому числі інноваційних, та передумов, на нашу думку, має бути першочерговим завданням досліджень безпеки туризму і на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню факторів різних складових безпеки держави та її регіонів присвячено праці багатьох українських та зарубіжних науковців. У той же час проблематика безпеки туризму в цьому контексті висвітлена недостатньо. Зокрема, окремі аспекти концепції факторів безпеки туризму розглянуті в роботах таких зарубіжних учених, як К. Зімані та І. Коварі [1], Й. Мансфелд та А. Пізам [2], С. Мічурін [3] та ін. Українські науковці, що досліджують широке коло питань, пов'язаних із безпекою туризму (А. Бобкова [4], Н. Корж та О. Заноско [5] та ін.), також надають певну увагу проблематиці факторів гарантування безпеки туризму на різних ієрархічних рівнях. Автори наголошують на важливості дослідження чинників безпеки туризму на різних територіальних рівнях, пропонують нові підходи до їх класифікації та аналізу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас як в українській, так і в зарубіжній науці

бракує узагальненого комплексного підходу до трактування та структуризації факторів безпеки туризму на регіональному рівні. Поряд із цим у контексті актуалізації проблем інноваційного розвитку, зокрема туристичного комплексу держави, окремої уваги потребує обґрунтування сутності, структури та механізмів впливу інноваційних факторів безпеки туризму.

Мета статті полягає в удосконаленні підходів до розробки концепції факторів безпеки туризму та обґрунтуванні сутності та структури інноваційних факторів безпеки регіональних туристичних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. З урахуванням сучасних наукових підходів, ми трактуємо безпеку туризму в регіоні як стан функціонування регіональної туристичної системи (РТС) у визначений період часу, що характеризується відсутністю загроз і таким поєднанням туристичних ресурсів та інфраструктури, яке дозволяє забезпечити стабільний розвиток конкретної РТС у майбутньому. Основними складовими безпеки туризму, на нашу думку, є безпека туристичного бізнесу, безпека туристичних об'єктів та безпека в туризмі (безпека туристів) [6, с. 22].

Гарантування безпеки туризму в регіоні, безумовно, вимагає розробки науково обґрунтованих механізмів, що базуватимуться на аналізі передумов та факторів безпеки регіональних туристичних систем.

У вітчизняній економічній науці сформувалися два основні трактування концепції факторів. По-перше, у низці наукових праць традиційно розглядаються фактори виробництва та його розміщення. По-друге, набуває поширення загальний підхід до розуміння факторів економічних процесів та явищ. Для широкого розуміння факторів як причин, рушійних сил або регуляторів досліджуваних процесів вважаємо за доцільне дотримуватися в процесі наукового аналізу проблем безпеки туризму в регіоні.

Водночас зазначений широкий підхід також не має однозначного трактування. Зокрема, розглядаються фактори зовнішнього та внутрішнього середовища; глобальні, національні, регіональні та локальні; прямого та опосередкованого впливу тощо. Незважаючи на наявність певного доробку щодо класифікації факторів, у вітчизняній економічній науці досі не вироблено єдиного підходу стосовно структурування чинників безпеки туризму.

Загалом, традиційною в регіональній економіці є класифікація факторів за змістом. За цією ознакою виділяють історичні, демографічні, економічні, соціальні та інші фактори. Проте класифікацію факторів безпеки туризму можна здійснювати і за багатьма іншими ознаками. Для цього доцільно взяти за основу класичну схему [7, с. 65–66], що передбачає диференціацію факторів за ступенем впливу (головні та другорядні); за внутрішнім змістом (кількісні та якісні); за тривалістю дії (довготривалі і ситуативні); за ступенем деталізації (прості і

складні); за територіальним охопленням (загальнодержавні, регіональні і локальні, або зовнішні та внутрішні); за характером дії (об'єктивні та суб'єктивні); за якісними характеристиками (сприятливі, нейтральні чи несприятливі); за інтенсивністю впливу тощо [8]. На нашу думку, ключовими ознаками для класифікації факторів безпеки туризму в регіоні мають бути їх зміст та територіальне охоплення.

Обґрунтовуючи концепцію факторів у дослідженнях безпеки різних економічних процесів або систем варто також визначити співвідношення між категоріями фактора, загрози, виклику і регулятора.

У науковій літературі поняття загрози в цілому та загроз економічній безпеці зокрема часто сприймається як даність без необхідності її окремого теоретичного обґрунтування. Переважає механічне перелічування або ранжування загроз економічній безпеці для певної держави в конкретних умовах. У контексті нашого дослідження загрози можуть трактуватися як деструктивні з точки зору гарантування безпеки туризму в регіоні явища і процеси різного генезису. На відміну від загроз виклики безпеці туризму в регіоні мають опосередкований вплив і вимагають не протидії, а реагування з боку суб'єктів туристичної діяльності.

Г. Комарницька (2014 р.) трактує регулятори як засоби, інструменти й ознаки зовнішнього середовища, котрі можуть бути використані для цілеспрямованої модифікації напрямів та інтенсивності перебігу певних процесів [9, с. 7].

Погоджуючись загалом із запропонованим визначенням, вважаємо недоцільним віднесення до категорії регуляторів ознак зовнішнього середовища, які, на наше переконання, за функціональним змістом не є активними, а отже, не можуть бути суб'єктами цілеспрямованого впливу.

У традиційному для регіональної економіки підході рушійні сили економічних явищ та процесів, що діють на актуальному етапі їх перебігу і можуть бути змінені шляхом реалізації цілеспрямованих заходів, вважаються факторами. При цьому зга-

дані цілеспрямовані заходи можна назвати саме регуляторами. У той же час усі інші рушійні сили, що виникли чи впливали на економічні суб'єкти в минулому і не піддаються цілеспрямованій модифікації на актуальному етапі, вважаються передумовами економічних явищ та процесів. Слід відзначити, що описаний підхід дещо застарілий і не відображає сучасних тенденцій як економічного розвитку держав та регіонів, так і економічної науки. На нашу думку, центральною в концепції факторів безпеки туризму в регіоні має бути її прикладна складова. Отже, виходячи з нашого розуміння безпеки туризму до цієї складової належать протистояння загрозам, реагування на виклики та регулювання процесів функціонування регіональної туристичної системи. Співвідношення між зазначеними складовими зображено на схемі (рис. 1).

Ставлячи в центр схеми саме об'єкт регулювання, ми визнаємо, що концепція факторів не може бути центральною в дослідженнях безпеки туризму в регіоні. Однак, безумовно, аналіз закономірностей впливу факторів та вивчення їх структури дозволить оптимізувати шляхи гарантування безпеки туризму на регіональному рівні. Адже у широкому розумінні пропонується концепція факторів поєднує в собі категорії «загрози», «виклики» та «регулятори» безпеки туризму, тобто стосується всіх механізмів, що можуть дозволити цілеспрямовану модифікацію окремих параметрів розвитку регіональних туристичних систем.

Варто також наголосити, що на відміну від поширених підходів [4] ми розглядаємо фактори безпеки туризму переважно у «позитивному» сенсі, а не лише як загрози безпеці (фактори небезпеки). Як виклики, так і регулятори, які є невід'ємними складовими концепції факторів безпеки туризму, мають насамперед конструктивну роль.

Під *інноваційними факторами* ми розуміємо суттєві взаємозв'язки між різними аспектами інноваційної діяльності та процесами гарантування безпеки певної туристичної системи. На регіональному рівні конкретним об'єктом впливу інноваційних факторів є регіональна туристична система – сукупність взаємозв'язаних суб'єктів туристичної діяльності, DESTINACIЙ, органів управління, закладів освіти та науки та інших організацій, що мають відношення до розвитку туризму на регіональному рівні, об'єктів інфраструктури, а також споживачів туристичних послуг.

Окремо хочемо наголосити на виділенні в ролі об'єкта впливу факторів безпеки туризму саме регіональної туристичної системи, а не туристичної галузі, комплексу чи індустрії регіону. Можемо погодитися з думкою деяких авторів про недоцільність вживання терміну «туристична галузь» для означення сукупності підприємств, що забезпечують функціонування туристичної діяльності в державі чи регіоні [10]. Найвідповіднішим буде, на нашу думку, у цьому випадку термін «туристичний комплекс». Проте цей термін доцільніше вживати на рівні держави загалом, а в регіонах, оскільки термін «комплекс» переважно трактується саме як складна система, розглядати регіональні туристичні системи, сукупність яких формує туристичний комплекс держави.

Аналіз інноваційних факторів безпеки туризму саме в контексті функціонування регіональних туристичних систем дозволяє в перспективі успішно застосовувати методи моделювання. Адже з точки зору системного підходу регіональна туристична система є складовою регіональної суспільної системи і взаємодіє з іншими її підсистемами, у тому числі інноваційною. Як зазначалося вище, саме така взаємодія, точніше її напрямки, і можуть вважатися інноваційними факторами.

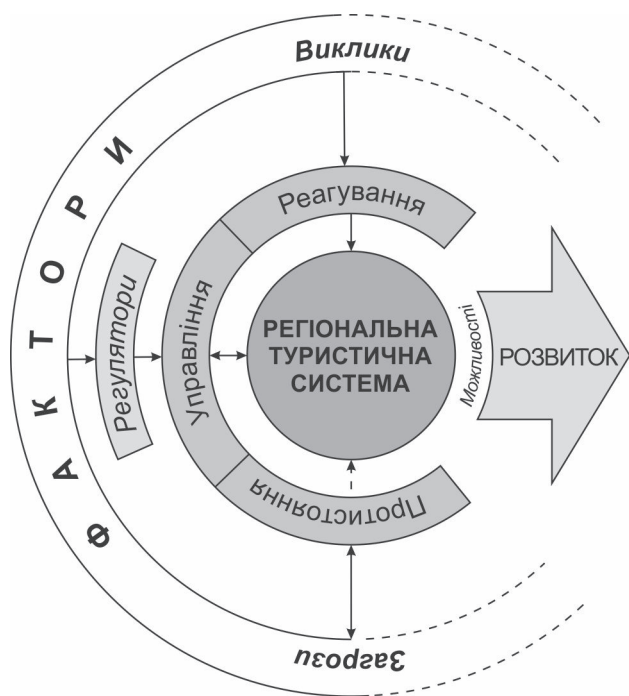


Рис. 1. Модель концепції факторів безпеки регіональної туристичної системи

Інноваційні фактори, у нашому розумінні, є поліструктурними та не мають чіткої галузевої чи територіальної локалізації. З огляду на це, дослідження їхнього впливу на безпеку туризму є досить складним завданням. Водночас з урахуванням постійного зростання ролі інноваційного розвитку в економічному зростанні держав та регіонів саме вплив інноваційних факторів стає визначальним і в контексті функціонування регіональних туристичних систем.

Безпека туризму як стан максимальної захищеності туристичної системи регіону від актуальних загроз, можливість для сталого розвитку туризму в регіоні, а також як основна властивість сучасних туристичних послуг перебуває в тісній залежності з розвитком інноваційної сфери, а отже, постійно зазнає впливу інноваційних факторів. Як показує світовий досвід, безпека туристичних подорожей стає щоразу актуальнішою проблемою, розв'язанню якої присвячено багато технологічних розробок, що покликані підвищити якість туристичного обслуговування та подолати бар'єри, що стримують туристів від замовлення туристичного продукту.

Інноваційні фактори чинять вплив на регіональну туристичну систему в чотирьох напрямках.

1. *Інноваційний розвиток регіону* як процес функціонування регіональної підсистеми національної інноваційної системи зумовлює мультиплікативний ефект, впливаючи як на рівень життя населення (відповідно, і на попит на туристичні послуги), так і на загальний рівень економічного розвитку регіону, виражений у показниках валового регіонального продукту. Формування сприятливого інноваційного середовища в регіоні, без сумніву, позитивно впливає на розвиток суб'єктів туристичної діяльності, зокрема в контексті підвищення якості та безпечності туристичних послуг. З огляду на те, що безпечність туристичних послуг дуже часто пов'язана з їх інноваційністю, власне, інноваційна активність туристичних підприємств у сучасних умовах найчастіше пов'язана з підвищенням рівня безпеки відповідного турпродукту. Врешті, інноваційний розвиток регіону чинить також опосередкований вплив на безпеку туристичних destinations, підвищуючи регіональну конкурентоспроможність, у тому числі міжнародну.

2. Безпосередньо пов'язане з інноваційним розвитком регіону *формування сучасної інноваційної інфраструктури*. Цей процес можна вважати просторовим виміром інноваційного розвитку, адже інноваційна інфраструктура, зокрема її найбільш концентровані елементи, формує центри (поліси) зростання підприємницької активності та розміщення наукомістких технологій. На базі таких центрів розбудовується й опорний каркас регіональних туристичних систем, зокрема шляхом удосконалення туристичної та транспортної інфраструктури.

Оскільки безпечність туристичних послуг часто напряму залежить від матеріально-технічної бази місця відпочинку, перспективи формування туристичних кластерів як функціональних об'єднань різних суб'єктів туристичної діяльності на основі популярних туристичних destinations є також одним зі шляхів підвищення рівня безпеки туризму в конкретній регіональній туристичній системі.

3. *Розробка і впровадження інновацій на туристичних підприємствах* чинить двоякий вплив на рівень безпеки регіональних туристичних систем. З одного боку, інноваційна активність туристичних підприємств сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності як на регіональному, так і національному та міжнародному ринках, а з іншого – велика частка

інноваційного турпродукту на конкретному туристичному підприємстві зумовлює суттєве підвищення ризиків підприємницької діяльності. Водночас у сучасних умовах вплив інноваційної активності на безпеку туристичного бізнесу є скоріше позитивним. У вітчизняних умовах інноваційна активність туристичних підприємств практично не обліковується, у той же час інновації в цій сфері, безумовно, продукуються. Умовно їх можна поділити на дві категорії – інновації технологічні та туроперативні. Технологічні інновації часто є новими лише для конкретного туристичного підприємства, а на ринку загалом мають уже певне поширення, туроперативні переважно розробляються та впроваджуються на окремих туристичних підприємствах і сприяють диференціації пропозиції туристичних послуг на регіональному ринку.

4. *Використання інноваційних технологій* як засобів та методів, що супроводжують різні етапи провадження інновацій, у туристичній сфері регіонів України є достатньо новим явищем. Консалтинг, інжиніринг, трансфер, тренінг, коучинг та інші інноваційні технології рідко використовуються на регіональному туристичному ринку. Варто зауважити, що така ситуація пов'язана з незначною часткою великих туристичних підприємств, що мають представництва в усіх регіонах держави і достатньо розвинену корпоративну культуру. Водночас згадані інноваційні технології, відповідно до обгрунтованої концепції факторів, належать скоріше до категорії регуляторів, адже можуть використовуватися для цілеспрямованої модифікації властивостей регіональної туристичної системи, зокрема в контексті її безпеки.

Підсумовуючи, зазначимо, що комплекс інноваційних факторів зумовлює формування конкурентоспроможності конкретної регіональної туристичної системи, а отже, її місця в туристичному комплексі держави та на міжнародному туристичному ринку. З іншого боку, інноваційний розвиток формує загалом сприятливе соціально-економічне середовище функціонування туристичних підприємств, а також сприяє вдосконаленню транспортної та інших інфраструктур. Варто також зауважити, що більшість регіональних туристичних ринків України мають високий інноваційний потенціал, насамперед щодо продукування туроперативних інновацій для внутрішнього туризму. На прикладі Карпатського регіону в останні десятиліття сформувалася ціла інноваційні напрямки розвитку туризму, зокрема екстремального, пригодницького, етнічного тощо. Зрозуміло, що нові напрями туризму, відповідно до сучасних вимог, повинні розроблятися з урахуванням максимальної безпечності для туристів, destinations та місцевих спільнот.

Окремо варто зупинитися на співвідношенні категорій якості та безпечності туристичних послуг, які часто вживаються в поєднанні. Оскільки сама туристична послуга є комплексною і включає у себе низку складових, пов'язаних із розміщенням, харчуванням, анімацією, екскурсіями, транспортними перевезеннями та іншими складовими турпродукту, якість туристичної послуги часто розглядають як сумарну якість усіх цих складових. Однак такий підхід із точки зору гарантування безпеки туризму, на нашу думку, не зовсім правильний, оскільки, зважаючи на комплексність туристичної послуги, низька якість або небезпечність однієї зі складових може негативно позначитися на якості (безпечності) усіх інших компонентів туру і, таким чином, нівелювати позитивні враження від подорожі загалом. З огляду на це, більш доцільним, на нашу думку, є трактування загальної

якості (безпечності) туристичної послуги як добутку якості її окремих складових. Власне, забезпечення стабільно високої якості всіх компонентів туристичної послуги і має бути основною метою функціонування системи управління якістю туристичного підприємства, а також одним із завдань розвитку відповідної регіональної туристичної системи.

Висновки. Інноваційні фактори зумовлюють зростання ефективності заходів щодо гарантування безпеки туризму на регіональному рівні. Основним механізмом такого впливу є впровадження інновацій та інноваційних технологій у процеси розробки та реалізації турпродукту, обслуговування туристів, що мають на меті суттєве підвищення якості туристичних послуг, зокрема гарантування безпеки усіх суб'єктів туристичної діяльності та дестинацій.

Інноваційна складова гарантування безпеки туризму виявляється найбільше в процесі активізації розвитку міжнародного туризму, який не лише сприяє зростанню конкуренції на регіональних туристичних ринках, а й підвищує вимоги туристів, що мають досвід відпочинку за кордоном, до якості та безпечності різних складових туристичних послуг.

Аналіз впливу інноваційних факторів на безпеку туризму в державі та її регіонах є перспективним напрямком наукових пошуків, оскільки саме сучасні особливості інноваційного розвитку туристичної діяльності формують тенденції майбутніх трансформацій у відповідному секторі економіки та дозволяють здійснювати середньо- та довгострокове прогнозування.

Література:

1. Kovari I. Safety and Security in the Age of Global Tourism / I. Kovari, K. Zimanyi // *Applied Studies in Agribusiness and Commerce*. – 2011. – № 3-4. – Vol. 5. – P. 59–61.
2. Mansfeld Y. Tourism, Security and Safety. From Theory to Practice / Y. Mansfeld, A. Pizam. – Routledge, 2005. – 376 p.
3. Мичурин С.Б. Безопасность в туризме: методологический и пространственный аспекты : автореф. дис. ... канд. геогр. наук / С.Б. Мичурин ; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2012. – 22 с.
4. Бобкова А.Г. Безопасность туризма / А.Г. Бобкова, С.А. Кучерявых, Е.Л. Писаревский. – М. : Федеральное агентство по туризму, 2014. – 272 с.
5. Корж Н.В. Формування системи економічної безпеки індустрії туризму як складової стійкого розвитку туризму в Україні / Н.В. Корж, О.В. Заноско // *Економіка. Управління. Інновації*. – 2011. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2011_2/11kntvy.pdf.
6. Голод А.П. Фактори безпеки туризму в регіоні: сутність та струк-

тура / А.П. Голод // *Evropský časopis ekonomiky a managementu*. – 2016. – Vol. 1. – Issue 1. – P. 21–25.

7. Яцків М.І. Теорія економічного аналізу / М.І. Яцків. – Львів : Світ, 1993. – 200 с.
8. Голод А.П. Політична поведінка населення регіону / А.П. Голод. – Ужгород, 2012. – 212 с.
9. Комарницька Г.О. Регулювання урбанізаційних процесів в регіоні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 / Г.О. Комарницька ; Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси, 2014. – 20 с.
10. Вуйцик О.І. Рекреаційно-туристичний комплекс: питання термінології / О.І. Вуйцик // *Вісник соціально-економічних досліджень*. – 2012. – Вип. 3(46). – Ч. 2. – С. 39–44.

Голод А.П. Инновационные факторы безопасности региональных туристических систем

Аннотация. В статье обоснован авторский подход к анализу факторов безопасности туризма и охарактеризованы сущность и структура инновационных факторов безопасности региональных туристических систем. Разработана модель концепции факторов безопасности региональной туристической системы. Охарактеризованы четыре основных направления влияния инновационных факторов безопасности туризма на региональном уровне. Обоснована необходимость анализа влияния инновационных факторов на процессы гарантирования безопасности региональных туристических систем Украины.

Ключевые слова: инновационные факторы, безопасность туризма, региональная туристическая система, угрозы, вызовы, регуляторы, концепция.

Holod A.P. Innovative factors of safety and security of regional tourist systems

Summary. The author's approach to the analysis of safety factors and tourism security is substantiated, and nature and structure of innovative factors safety and regional tourism systems security are characterized in the article. The model of safety and security factors concept of regional tourism system is developed. Four main directions of innovative factors safety influence and security of tourism on a regional level are characterized. Necessity to analyze the impact of innovative factors on ensuring safety and security processes of regional tourism systems of Ukraine is grounded.

Keywords: innovative factors, safety and security of tourism, regional tourism system, threats, challenges, regulators, concept.

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<i>Примостка О.О.</i> ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ В РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС.....	4
<i>Богашико О.Л.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН, ЗАСНОВАНОЇ НА КЛАСТЕРНОМУ ПІДХОДІ.....	8
<i>Гужєва І.Ю.</i> УЧАСТЬ УКРАЇНИ В ЗОНАХ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ ТА МОЖЛИВОСТІ АДАПТАЦІЇ ЇЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ДО УМОВ, СФОРМОВАНИХ УНАСЛІДОК СТВОРЕННЯ МЕГАРЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ БЛОКІВ.....	12
<i>Кожухова Т.В.</i> ФІНАНСУВАННЯ СВІТОВИМ БАНКОМ ПРОЕКТІВ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	17

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<i>Кіржецька М.С.</i> ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗАГРОЗИ ФУНКЦІОНУВАННЮ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	22
<i>Душейко Д.М.</i> АНАЛІЗ РЕГУЛЯТОРНОГО ВПЛИВУ ЯК МЕХАНІЗМ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	26
<i>Сугак Т.М.</i> СТРУКТУРА ТА МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПИТНОГО ВОДОПОСТАЧАННЯ.....	30

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<i>Момот Т.В., Аванесова Н.Е.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ПРИЙОМУ ВИЗНАЧЕННЯ КОМПЛЕКСНОГО ПОКАЗНИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	34
<i>Ганін В.І., Соляр В.В.</i> СТРАТЕГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ТА КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА: КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД.....	40
<i>Бутенко Т.В., Круковська Л.М.</i> ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	43
<i>Василишин С.І.</i> УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ ЗАСОБАМИ СФЕРИ ОБІГУ В СИСТЕМІ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	47
<i>Гудзь Ю.Ф.</i> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК.....	52
<i>Ільченко Н.Б.</i> ОЦІНЮВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ.....	58

Орлов В.В.

Хомчук М.В.



Огданський К.М.



Александрова Г.М.

Бутенко В.В.

Голинський Ю.О.

Голюк В.Я.

Лук'янюк М.Е.

Святая С.В.

Труфен А.О.,

Брадул О.М., Шепелюк В.А.

Язлюк Б.О., Волошина В.В.

Андросенко О.О.

173

<i>Большотенко І.В.</i> ТРАНСФЕРНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ: ОБЛІКОВИЙ ТА ПОДАТКОВО-КОНТРОЛЬНИЙ АСПЕКТИ.....	131
<i>Єршова Н.Ю.</i> ІННОВАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ.....	136
<i>Лебедик Г.В., Іващенко К.Ю., Світловська А.М.</i> ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	141
<i>Литвинець Ю.І.</i> ЗМЕНШЕННЯ КОРИСНОСТІ АКТИВІВ: МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ ТА ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ.....	145
<i>Мазур Н.В.</i> ЕКОНОМІКО-ПРАВОВА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ВНУТРІШНЬОГРУПОВІ ОПЕРАЦІЇ».....	149
<i>Мельничук О.П.</i> ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ, ЩО НАДАЮТЬ ПОСЛУГИ З ПОСТАЧАННЯ ГОТОВИХ СТРАВ.....	153

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ,
 МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

<i>Кузнєцов П.В., Куценко Т.М.</i> ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ..	158
<i>Скрильник І.І., Власенко Н.С.</i> ПОБУДОВА ПРОГНОЗНОЇ МОДЕЛІ ЧИСТОГО ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ В УКРАЇНІ	163

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
 І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<i>Голод А.П.</i> ІННОВАЦІЙНІ ФАКТОРИ БЕЗПЕКИ РЕГІОНАЛЬНИХ ТУРИСТИЧНИХ СИСТЕМ.....	168
--	------------

**До авторів і читачів журналу
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету».
Серія: Економіка і менеджмент».**

Шановні колеги!

Редакційна колегія вводить в журналі нову рубрику – «Короткі повідомлення».

Цей розділ можна було б назвати «У світі економічної науки». У «Повідомленнях» передбачається розміщувати матеріали, в яких порушуються питання, які ще не знайшли свого рішення, не «дозріли» до повноцінної публікації з певними науковими результатами, але в яких звертається увага на значення, перспективність (або відсутність таких) тих чи інших напрямків досліджень, досягнень різних наукових шкіл. У «Повідомленнях» можуть обговорюватися зміст вузівських підручників та окремих економічних дисциплін, рецензуватися нові вітчизняні та зарубіжні книги, висловлюватись думки про публікації в журналах з економіки, – зрозуміло, залишаючись на позиціях науковості та професійної етики. Нам представляються особливо цінними матеріали, що стосуватимуться досліджень «свіжих» Нобелівських лауреатів з економіки.

Обсяг короткого повідомлення – до 3 сторінок включно.

Запрошуємо до співпраці!

Збірник наукових праць

НАУКОВИЙ ВІСНИК МІЖНАРОДНОГО ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

Випуск 15

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 20,00.
Підписано до друку 31.03.2016 р. Замов. № 3103/16. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
Е-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.