

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 17

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 № 7 від 24.05.2016 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.

Свідоцтво 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

Коваленко И.Н.,
старший преподаватель,
Международный гуманитарный университет
Коваленко Н.П.,
д.ф.-м.н., профессор,
Международный гуманитарный университет

О НЕКОТОРЫХ ПРОТИВОРЕЧИЯХ В ПОНИМАНИИ БАЗОВЫХ ТЕРМИНОВ В ПЕРЕВОДАХ РАБОТЫ М. ВЕБЕРА «ПРОТЕСТАНТСКАЯ ЭТИКА И ДУХ КАПИТАЛИЗМА»

Аннотация. В статье анализируются противоречия в понимании сущности «цивилизованного» капитализма как общественно-экономической формации в переводах работы М. Вебера «Протестантская этика и дух капитализма». Показано терминологическое несоответствие базовых понятий формации в разных языковых культурах.

Ключевые слова: Вебер, протестантская этика, дух капитализма, прибыль, нажива, менеджмент, социология, экономика.

Постановка проблемы. Одной из наиболее цитируемых в научной литературе по экономике, менеджменту и социологии является классический труд М. Вебера «Протестантская этика и дух капитализма». Признавая заслуги Вебера, современники называли его «Марксом социологии», а Международная социологическая ассоциация в 1998 г. назвала «Протестантскую этику» четвертой среди наиболее значимых работ XX ст. Работа переведена на многие языки, в том числе и русский. Первый перевод появился в 1990 г. [1], и подавляющее число ссылок в русскоязычных работах идут именно на этот в целом великолепно переведенный текст, сохраняющий всю глубину и своеобразие оригинала. Основная мысль Вебера сводится к тому, что капитализм как общественно-экономическая формация обязан своим появлением людям, разделявшим особую – протестантскую – этику. Её базовой ценностью является неутомимый, постоянный, систематический мирской труд. Его носители как бы излучали «индивидуалистические импульсы рационального *легального* предпринимательства, основанного на личных качествах, на инициативе» (курсив наш. – И.К., Н.К.) [1, с. 204]. Сочетаемый с ещё одной императивной протестантской ценностью – бережливостью, такой труд приводил к появлению «громadных состояний и ярко выраженному импульсу накопления капитала» [1, с. 199]. Последний следовало не транжирить бездумно, а пускать в оборот, инвестировать в различные «дела», скажем, в приобретение земли, – но не для того, чтобы вести паразитически-аристократический образ жизни за счет ренты, а вкладывать капитал в разные проекты – например, в сельское хозяйство. Вебер показывает, что ещё до зарождения «протестантского капитализма» в Европе уже существовали начальные формы капитализма «авантюристического», для которого были характерны «грязная скаредность», «алчность», «жадность», *«auti sacra fames»*¹, «абсолютная беззастенчивость и своекорыстие в добывании денег». Именно с этими враждебными силами пришлось вести борьбу новому «капиталистиче-

скому духу», который совершенно иначе представлял грядущее общество. Вот как сам Вебер говорит об этом: «Стремление к предпринимательству», «стремление к наживе», к денежной выгоде, к наибольшей денежной выгоде само по себе ничего общего не имеет с капитализмом. Подобные наивные представления о сущности капитализма принадлежат к тем истинам, от которых раз и навсегда следовало бы отказаться еще на заре изучения истории культуры. Безудержная алчность в делах наживы ни в коей мере не тождественна капитализму и еще менее того его «духу». Капитализм может быть идентичным обузданию этого иррационального стремления, во всяком случае, его рациональному регламентированию» [1, с. 47–48].

В цитате из Вебера появляется ключевой термин нашего исследования – *нажива*. В русском языке *нажива* означает нечестно полученную прибыль. По Веберу, капитализм не тождествен стремлению к наживе. В вышеприведенной цитате [1, с. 204] мы выделили в веберовском определении курсивом слово «*легальный*», по смыслу которого предполагается использование акторами предпринимательской деятельности честных методов ведения работы. Однако в указанном русском переводе работы Вебера понятие «нажива» употребляется – и неоднократно – именно как характеристика «протестантского капитализма», что не соответствует ни духу, ни букве труда Вебера. Перевод оставляет в недоумении читателя, усвоившего смысл веберовской концепции и знающего содержание русского понятия «нажива», а читатель, в первый раз знакомящийся с текстом, в лучшем случае обратит внимание на противоречия в работе, в худшем – неправильно поймет основную идею работы классика.

Цель статьи заключается в исследовании контекстного содержания понятия «нажива» в русском переводе и сравнении его с оригинальным текстом на немецком языке, смысл которого должен показать, какое содержание вкладывал автор в соответствующие термины. Для лучшего понимания каждой локальной ситуации мы обращаемся также к переводу исходного текста Вебера на английский язык.

Изложение основного материала исследования. Рассмотрим некоторые примеры употребления понятия «нажива» в русском переводе.

1. Характеризуя выдающегося деятеля американской культуры Б. Франклина как типичного представителя нового своеобразного этноса и носителя «духа капитализма», Вебер отмечает такие его добродетели, как честность, пунктуальность, прилежание, умеренность [1, с. 71–73]. И вслед за этим воистину «гимном капитализму», на стр. 75 перевода [1] читаем: «*Summum bonum*² этой этики прежде всего в *наживе, во все большей наживе* при

¹ К злату проклятая страсть (лат.)

² Высшее благо

полном отказе от наслаждения, даруемого деньгами, от всех эвдемонических или гедонистических моментов; эта *нажива* в такой степени мыслится как самоцель, что становится чем-то трансцендентным и даже просто иррациональным по отношению к «счастью» или «пользе» отдельного человека.

В то же время на языке оригинала эта мысль звучит так [2, с. 34]: «Summum bonum» dieser „Ethik“: *der Erwerb von Geld und immer mehr Geld*, unter strengster Vermeidung alles unbefangenen Genießens, so gänzlich aller eudämonistischen oder gar hedonistischen Gesichtspunkte entkleidet, so rein als Selbstzweck gedacht, daß es als etwas gegenüber dem „Glück“ oder dem „Nutzen“ des einzelnen Individuums jedenfalls gänzlich Transzendentes und schlechthin Irrationales erscheint».

В толковом словаре русского языка С.И. Ожегова [3] слово «нажива» истолковывается как «легкий доход, обогащение» (как в выражении «погоня за наживой»), у Д.Н. Ушакова [4] – тот же «легкий доход» (и с тем же разъяснением). В многочисленных ссылках в «Википедии» дается аналогичное истолкование: это прибыль, полученная нечестным путём. В то же время немецко-русский словарь [5] для соответствующего немецкого термина *der Erwerb* дает варианты «приобретение, доход, заработок», где отсутствуют какие-либо явные или неявные признаки *наживы*. Из контекста ясно, что у Вебера речь идет не о наживе – она не была характерна для протестантов в веберовском понимании. «*Приобретение, доход, заработок*» не несут на себе того негативного оттенка, который присущ «наживе». Более точным значением при переводе скорее может быть «*приобретательство*».

Для подтверждения нашего истолкования мы обратились к классическому английскому переводу Вебера [6, с. 5]. Тот же отрывок звучит следующим образом: «In fact, the *summum bonum* of his ethic, *the earning of more and more money*, combined with the strict avoidance of all spontaneous enjoyment of life, is above all completely devoid of any eudaemonistic, not to say hedonistic, admixture. It is thought of so purely as an end in itself, that from the point of view of the happiness of, or utility to, the single individual, it appears entirely transcendental and absolutely irrational». Соответствующее рассматриваемому отрывку английское словосочетание – *the earning of more and more money* – означает просто «*все большее и большее зарабатывание денег*», никак не ассоциирующееся с «*наживой*».

Неточность этого перевода подтверждается последующим использованием переводчиком других синонимов на той же странице, где можно прочитать: «Теперь уже не *приобретательство* служит человеку средством удовлетворения его материальных потребностей, а все существование человека направлено на *приобретательство*, которое становится целью его жизни» [1, с. 75]. Этому отрывку соответствует такой текст оригинала [2, с. 34–35]: «Der Mensch ist auf *das Erwerben* als Zweck seines Lebens, nicht mehr *das Erwerben* auf den Menschen als Mittel zum Zweck der Befriedigung seiner materiellen Lebensbedürfnisse bezogen». Здесь переводчик в полном соответствии с контекстом использует адекватный эквивалент для *das Erwerben* – «*приобретательство*».

2. С. 41 оригинала: «In der verschieden starken Entwicklung irgendeines «*Triebes*» nach dem Gelde also liegt der Unterschied nicht».

Стр. 79 перевода: «... различие, о котором идет речь, заключается не в степени интенсивности какой-либо «склонности» к *наживе*». (Здесь *trieb* – импульс, порыв, побуждение, инстинкт, влечение, наклонность, склонность, стремление [5]).

В оригинале говорится о «*стремлении к деньгам*», а в переводе – о «*склонности к наживе*», что искажает мысль Вебера: стремление к деньгам не обязательно означает любовь «к легким деньгам». Последняя характерна для индивидов, представляющих старый тип капитализма, для которого достижение цели сопровождается «*абсолютной беззащитностью и своекорыстием в деле добывания денег*» [2, с. 78]; новому типу капитализма, «протестантскому», свойственно отношение к труду как к «*призванию*», что несовместимо с неэтичным поведением.

3. У Вебера читаем [2, с. 41–42]: «Den rücksichtslosen, an keine Norm innerlich sich bindenden *Erwerb* hat es zu allen Zeiten der Geschichte gegeben, wo und wie immer er tatsächlich überhaupt möglich war».

С. 79 перевода: «Безудержное, свободное от каких-либо норм *приобретательство* существовало на протяжении всего исторического развития; оно возникало повсюду, где для него складывались благоприятные условия».

Этот отрывок дает возможность понять, какой смысл вкладывал Вебер в термин «нажива»: если и использовать это понятие, то только в смысле «*безудержного, свободного от каких-либо норм приобретения*», что и дает нам ключ к пониманию всего текста классика.

4. С. 53 Вебера: «Würde man sie selbst nach dem „Sinn“ ihres rastlosen Jagens fragen...».

С. 89 перевода: «Если спросить этих людей о «смысле» их безудержной погони за *наживой*...».

У Вебера вообще нет слова «*нажива*» в соответствующей фразе оригинала – переводчик его домыслил и тем усилил отрицательное отношение к описываемому психологическому типу. Между тем в этом абзаце речь идет о том, что для протестантов как нового типа людей «необходимым условием существования» стало «само дело с его неустанными требованиями», им свойственна известная аскетическая направленность, а вовсе не стремление к *наживе*. Предпринимателю такого типа богатство ничего не дает, разве что «иррациональное ощущение хорошо выполненного долга в рамках своего призвания» [1, с. 90].

5. С. 55 Вебера: «Denn daß jene Auffassung des *Gelderwerbs* als eines den Menschen sich verpflichtenden Selbstzweckes, als «Beruf», dem sittlichen Empfinden ganzer Epochen zuwiderlief, bedarf kaum des Beweises».

С. 91 перевода: «... едва ли требует доказательства то утверждение, что концепция «*наживы*» как самоцели, как «призвания» противоречит нравственным воззрениям целых эпох».

Согласно [5], *Gelderwerbs* – зарабатывать деньги, «делать деньги», говоря западным языком. И здесь в переводе смысл оригинала искажен. Если обратиться к английскому переводу, то там этот отрывок звучит так: «For that the *conception of money-making* as an end in itself to which people were bound, as a calling, was contrary to the ethical feelings of whole epochs, it is hardly necessary to prove». Вместо русского «*концепция «наживы»*» в английском варианте стоит нейтральное «*зарабатывание денег*» (знаменитое американское *money-making*), что соответствует контексту «Протестантской этики».

6. С. 58 Вебера: «Und auch wo die Doktrin noch mehr sich akkommodierte, wie namentlich etwa bei Antonin von Florenz, schwand doch die Empfindung niemals ganz, daß es sich bei der auf *Erwerb* als Selbstzweck gerichteten Tätigkeit im Grunde um ein pudendum [постыдный (лат.)] handle, welches nur die einmal vorhandenen Ordnungen des Lebens zu tolerieren nötigten».

С. 92 перевода: «Однако даже там, где католическая доктрина еще больше видоизменялась, как, например, у Антонина Флорентийского, никогда полностью не исчезало ощущение того, что деятельность, для которой *нажива* является самоцелью, есть, в сущности, нечто *puddendum*, нечто такое, с чем можно лишь мириться как с некоей данностью жизненного устройства».

Здесь скорее надо использовать «*приобретательство*» в качестве перевода немецкого *Erwerb* в оригинале.

7. С. 58 Вебера. «Einzelne damalige Ethiker vor allem der nominalistischen Schule nahmen die entwickelten Ansätze kapitalistischer Geschäftsformen als gegeben hin, und suchten sie als statthaft, vor allem den Handel als nötig, die darin entwickelte «industria» als legitime *Gewinnquelle* und ethisch unanständig zu erweisen: – nicht ohne Widerspruch, – aber den «Geist» des kapitalistischen Erwerbes lehnte die herrschende Lehre als turpitudine ab oder konnte ihn mindestens nicht positiv ethisch werten».

С. 92 перевода: «Некоторые моралисты того времени, в первую очередь сторонники номинализма, принимали зачатки капиталистического ведения дел как данность и пытались – не без известного сопротивления – доказать, что они приемлемы и необходимы (особенно в торговле), что проявляющаяся в капиталистической деятельности «industria» (трудолюбие) есть законный, этически безупречный источник «*прибыли*»; однако самый «дух» капиталистического приобретения господствующее учение отвергало как turpitudine [позор (лат.)] и уж во всяком случае не оправдывало его с этических позиций».

Здесь точно употреблено значение «прибыль» в качестве перевода *Gewinnquelle*.

8. С. 189 Вебера: «Die innerweltliche protestantische Askese ... wirkte also mit voller Wucht gegen den unbefangenen Genuß des Besitzes, sie schnürte die Konsumtion, speziell die Luxuskonsumtion, ein. Dagegen entlastete sie im psychologischen Effekt den Gütererwerb von den Hemmungen der traditionalistischen Ethik, sie sprengt die Fesseln des Gewinnstrebens indem sie es nicht nur legalisierte, sondern (in dem dargestellten Sinn) direkt als gottgewollt ansah».

С. 197 перевода: «...мирская аскеза протестантизма со всей решительностью отвергала непосредственное наслаждение богатством и стремилась сократить потребление, особенно когда оно превращалось в излишества. Вместе тем она освобождала *приобретательство* от психологического гнета традиционалистской этики, разрывала оковы, ограничивающие стремление к *наживе*, превращая его не только в законное, но и в угодное Богу (в указанном выше смысле) занятие» (курсив Вебера).

В оригинальном немецком тексте, согласно [5], *Gewinnstrebens* переводится как «стремление к прибыли, доходу, выгоде, пользе», поэтому правильнее было бы использовать в русском переводе «*стремление к прибыли*» или «*стремление к выгоде*», а не к «*наживе*», хотя контекст позволяет использовать и вариант переводчика.

9. С. 191 Вебера: Und halten wir nun noch jene Einschnürung der Konsumtion mit dieser Entfesselung des *Erwerbstrebens* zusammen, so ist das äußere Ergebnis naheliegend: *Kapitalbildung durch asketischen Sparzwang*».

С. 198–199 перевода: «Если же ограничение потребления соединяется с высвобождением *стремления к наживе*, то объективным результатом этого будет накопление капитала посредством принуждения к аскетической бережливости».

В этом примере более правильным было бы использование «*стремления к приобретательству*» вместо «*стремле-*

ния к наживе». По контексту здесь не может употребляться «*нажива*», ибо речь в данном абзаце идет о порочности стремления к богатству как самоцели; богатство должно быть результатом профессиональной деятельности, «*неутомимого, постоянного, систематического мирского профессионального труда*» [1, с. 198].

10. С. 199 Вебера: «Von der anderen Seite, derjenigen der Arbeiter, gesehen, glorifizierte z.B. die Zinzendorfsche Spielart des Pietismus den berufstreuen Arbeiter, der nicht nach *Erwerb* trachtet als nach dem Vorbild der Apostel lebend und also mit dem Charisma der Jüngerschaft begabt».

С. 203 перевода: «С другой стороны, если мы обратимся к рабочим, то в цинцендорфской разновидности пиетизма, например, идеалом служит верный профессиональному долгу рабочий, который не стремится к *наживе*, – именно он уподобляется в своей жизни апостолам, следовательно, обладает харизмой учеников Христа».

Здесь у Вебера по контексту *Erwerb trachtet* следует понимать как «*стремление к приобретательству*», а не к наживе.

Это подтверждается и соответствующим абзацем английского текста: «On the other hand, seen from the side of the workers, the Zinzendorf branch of Pietism, for instance, glorified the loyal worker who did not seek acquisition, but lived according to the apostolic model, and was thus endowed with the charisma of the disciples». Здесь attitude toward *acquisition* of the business man соответствует именно «*склонности бизнесмена к приобретательству*».

13. С. 199 Вебера: «Und sie legalisierte auf der anderen Seite die Ausbeutung dieser spezifischen Arbeitswilligkeit, indem sie auch den *Gelderwerb* des Unternehmers als «Beruf» deutete».

С. 204 перевода: «Вместе с тем аскеза легализовала также эксплуатацию этой специфической склонности к труду, объявив «призванием» и стремление приобретателя к *наживе*».

Здесь переводчик вместо «*зарабатывания денег*» неправомерно употребил «*стремление приобретателя к наживе*».

14. С. 203 Вебера: «Auf dem Gebiet seiner höchsten Entfesselung, in den Vereinigten Staaten, neigt das seines religiös-ethischen Sinnes entkleidete *Erwerbstreben* heute dazu, sich mit rein agonalen Leidenschaften zu assoziieren, die ihm nicht selten geradezu den Charakter des Sports aufprägen».

В переводе [1, с. 207]: «В настоящее время *стремление к наживе*, лишенное своего религиозно-этического содержания, принимает там, где оно достигает своей наивысшей свободы, а именно в США, характер безудержной страсти, подчас близкой к спортивной».

Здесь переводчик избрал правильный вариант перевода, принимая во внимание контекст.

Выводы. Вебер рассматривает протестантский капитализм как систему, для которой характерно систематическое и рациональное стремление к *законной прибыли* в рамках своей профессии, что и составляет своеобразный дух «цивилизованного» капитализма, поэтому взаимозаменяемое использование в переводном тексте терминов «приобретательство» и «нажива» неправомерно. Оно противоречит первоначальному замыслу классика, у которого в одном значении преобладает нейтральная окраска, в то время как другое усиливает негативно-эмоциональное содержание, отсутствующее в исходном тексте. Если вспомнить время издания «Протестантской этики» – 1990 г., год окончания перестройки и канун распада Советского Союза, то можно предположить, что предпочтительный автором перевода выбор лексических средств отражает

специфику мироощущения переводчика, но не автора (Вебера). Многие годы в СССР капитализм изобличался как эксплуататорский строй – с теми чертами, которые Вебер характеризует эпитетами даже намного более жесткими, чем переводчик, что могло способствовать не вполне адекватному выбору лексических средств в переводном тексте. В перестроечные, а затем и послеперестроечные времена, когда начали явственно проявляться последствия проведенных преобразований, понятие наживы стало пополняться куда более весомыми отрицательно окрашенными составляющими, чем наделяли его С. Ожегов и Д. Ушаков. И какой-нибудь новый Ожегов в своем «Толковом словаре» через 50 лет будет иллюстрировать наполнение понятия «нажива» совсем другими примерами из лексики поколений перестройки, когда определенная прослойка очень энергичных людей начала выстраивать жизнь общества по своим представлениям, рассматривая «наживу» чуть ли не как национальную идею [7]: «Нажива любым путем. И это касается практически всего трудоспособного населения. Нажива – это главное, что движет наше общество. Нажива – все только себе, ни о каком дележе с обществом не может быть и речи. Нажива – главная идея государства. Соответственно эта идея пропагандируется на государственном уровне, через, в первую очередь, телевидение, литературу и кино. Что такое нажива – это минимум затрат и максимум прибыли. Что такое минимум затрат – это подмена настоящего фальшивым. Минимум затрат – это экономия на жизнях людей. Когда бабушка в деревне насыпает стиральный порошок в молоко, чтобы оно не скисло, когда строитель вместо мешка цемента высыпает только треть мешка в бетономешалку при строительстве дома, когда директор ресторана берет посудомойщицу, больную туберкулезом, вместо посудомоечной машины – это и есть минимум затрат. И чем больше ты обманул другого человека, тем больше заработал. Создавать фальшивые ценности – стало национальной идеей. Оглянитесь вокруг, куда бы вы ни посмотрели – везде подделки. Вода в кране, хлеб, напитки, сладости, лекарства, фильмы, книги, спектакли ... превратились в фальшивку. Доисторические понятия: совесть, благородство, честность, любовь – вообще исчезли...».

Таким содержанием наполняли люди понятие «нажива», когда создавался перевод «Протестантской этики».

Начало XXI века – время глобализации, взаимодействия и столкновения цивилизаций, и труд Вебера помогает лучше понять особенности происходящих процессов. Со вниманием и тщательностью его изучают в университетах будущие экономисты, менеджеры, социологи, культурологи, политологи, поэтому правильная интерпретация весьма непростого текста «Протестантской этики» является императивом. Представляется, что будущие издания должны сопровождаться комментариями к тексту, помогающими оценить и глубину понимания автором сложных социальных процессов, и красоту его слога, воплощенного в точной и совершенной лексике.

Литература:

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер. Избранные произведения ; пер. с нем. М.И. Левина. – М. : Прогресс, 1990. – С. 44–271.
2. Weber M. Protestantische Ethik und „Geist“ des Kapitalismus // Max Weber: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie. – Band 1. – Tübingen, 1986. – С. 1–206 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.zeno.org/Soziologie/M/Weber,+Max/Schriften+zur+Religionssoziologie/Die+protestantische+Ethik+und+der+Geist+des+Kapitalismus>.
3. Ожегов С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов. – М. : Советская Энциклопедия. – 1973. – 846 с.
4. Ушаков Д.Н. Толковый словарь русского языка. Т. 2 / Сост. Г.О. Винокур, Б.А. Ларин, С.И. Ожегов [и др.] ; под ред. Д.Н. Ушакова. – М. : Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1938. – 520 с.
5. Большой немецко-русский словарь : в 2-х т. / Сост. Е.И. Лепиг, Н.П. Страхова, Н.И. Филичева [и др.] ; под рук. О.И. Москальской ; 2-е изд., стереотип. – М. : Рус. яз., 1980. – Т. 1. – 760 с. ; Т. 2. – 656 с.
6. Weber M. The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism: Translated: Talcott Parsons, Anthony Giddens. – London & Boston: Unwin Hyman, 1930. Transcribed: by Andy Blunden, February 2005. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.marxists.org/reference/archive/weber/protestant-ethic/ch02.htm>.
7. Комментарий к выступлению С. Кургияна в передаче «Совершенно секретно» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://aftershock-9.livejournal.com/1840.html?view=3120#3120>

Коваленко І.Н., Коваленко Н.П. Про деякі протиріччя у розумінні базових термінів у перекладах роботи М. Вебера «Протестантська етика і дух капіталізму»

Анотація. У статті аналізуються протиріччя в розумінні суті «цивілізованого» капіталізму як суспільно-економічної формації в перекладах роботи М. Вебера «Протестантська етика і дух капіталізму». Показано термінологічну невідповідність базових понять формації в різних мовних культурах.

Ключові слова: Вебер, протестантська етика, дух капіталізму, прибуток, нажива, менеджмент, соціологія, економіка.

Kovalenko I.N., Kovalenko N.P. Some contradictions in basic terms interpretation in translations of M. Weber's book "The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism"

Summary. The contradictions in the understanding of the essence of the "civilized" capitalism as a socio-economic structure in the translation of Max Weber's work «The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism» have been analyzed. Terminological inconsistency of basic concepts of formation in different language cultures is displayed.

Keywords: Weber, Protestant ethic, the spirit of capitalism, profit, gain, management, sociology, economics.

*Белей С.І.,**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та економічної теорії,
Буковинський державний фінансово-економічний університет*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗМІСТУ ДЕФІНІЦІЇ «СІЛЬСЬКА ТЕРИТОРІЯ»

Анотація. У статті проведено аналіз чинних нормативно-правових та законодавчих актів щодо уніфікованого визначення поняття «сільські території». Досліджено наукові підходи до формування дефініції «сільська територія».

Ключові слова: сільські території, сільські населені пункти, сільський розвиток.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний етап розвитку аграрного сектору економіки України характеризується процесами глобалізації та євроінтеграції, що обумовлюється загостренням конкуренції на світовому та внутрішньому ринках сільськогосподарської й продовольчої продукції, лібералізацією зовнішньоекономічної діяльності, створенням транснаціональних корпорацій. Глобальні тенденції є об'єктивно закономірними та потребують знаходження адекватного інструментарію для адаптації у внутрішньому економічному середовищі країн. Це вбачається передумовою до формування методологічних і прикладних засад соціально-економічного розвитку сільських територій. Такі умови вимагають переосмислення сутності і завдань політики розвитку сільських територій, оскільки функціонування аграрного економіки в умовах глобалізації та євроінтеграції характеризується суттєвими системними особливостями і структурними зрушеннями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з даної теми, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Вагомий внесок у дослідження сутності дефініції «сільська територія» внесли вітчизняні вчені О. Бородіна, М. Барановський, В. Єрмоленко, А. Лісовий, М. Малік, О. Павлов, В. Юришин та інші. Незважаючи на те, що поняття «сільські території» є широко обговорюваною проблематикою, досі цей термін не має чіткої дефініції, ідентифікації та класифікації, що неприпустимо для наукового дослідження, оскільки об'єкт та предмет дослідження є поняттям незрозумілим. Відповідно невизначеність у трактуванні сутності дефініції «сільська територія» є перешкодою до формування дієвих інструментів розвитку аграрної економіки.

Метою статті є дослідження чинної нормативно правової бази та наукових підходів до формування дефініції «сільська територія».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відповідно органічною основою сільського розвитку є розвиток сільських територій, який а своєю природою є складним і багатограним процесом. Сільські території забезпечують продовольчу безпеку країни та роблять свій внесок у її експортний потенціал. Однак на сьогоднішній день відсутня чітка системна впорядкованість концепції та науково-організаційних засад

розвитку сільських територій, фундаментом яких, безумовно, є з'ясування сутності поняття сільських територій.

У головному документі держави – Конституції України [1] не наведено визначення сільських та міських населених пунктів, лише в ст. 132-133 зазначається, що територіальний устрій України ґрунтується на засадах єдності та цілісності державної території, поєднання централізації і децентралізації у здійсненні державної влади, збалансованості і соціально-економічного розвитку регіонів, з урахуванням їх історичних, економічних, екологічних, географічних і демографічних особливостей, етнічних і культурних традицій. Систему адміністративно-територіального устрою України складають: Автономна Республіка Крим, області, райони, міста, райони в містах, селища і села.

Віднесення населених пунктів до певних категорій адміністративно-територіальних утворень знаходимо лише у «Положенні про порядок вирішення питань адміністративно-територіального устрою Української РСР», яке було затверджено Указом Президії Верховної Ради Української РСР «Про порядок вирішення питань адміністративно-територіального устрою Української РСР» 12 березня 1981 року [2], де зазначено, що населені пункти, які є на території Української РСР, поділяються на міські і сільські.

У Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» [3] вперше в ст. 1 надається визначення поняттю «регіон», який трактується як територія Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя і лише зазначається, що сільський район – район, в якому частка зайнятих у сільському господарстві перевищує частку зайнятих у промисловості.

У нормативно-правових та законодавчих актах немає уніфікованого визначення поняття «сільські території», а відомі визначення недостатні для однозначної ідентифікації об'єкта дослідження. Так, у проекті Закону України «Про планування території інфраструктури сільської місцевості» від 07.04.2005 р. подано таке визначення: сільська територія – це територія, на якій частка сільського населення у його загальній чисельності перевищує 15–50%. Далі йдеться про поділ сільської території на чітко виражену сільську місцевість (частка сільського населення у його загальній чисельності перевищує 50%) та сільську місцевість (частка сільського населення становить 15–50% чисельності усіх жителів) [4].

У Розпорядженні Національної комісії регулювання електроенергетики «Про надання ліцензіатами інформації за формою моніторингу показників якості послуг у І півріччі 2009 р.» від 18.12.2008 р. прописано, що сільська територія – це територія, що належить до сільського населеного пункту відповідно до адміністративно-територіального устрою України станом на 1 січня звітного року [5].

Згідно з Наказом Держкомстату «Про затвердження інструментарію щодо складання квартальних списків житлових будинків і списків сільських населених пунктів для проведення

пробного перепису населення 2010 р.» від 20.08.2010 р. сільський населений пункт – це населений пункт неміського типу, що зареєстрований в Класифікаторі об'єктів адміністративно-територіального устрою України (КОАТУУ), переважна кількість жителів якого зайнята у сільському господарстві.

Подібним за інтерпретацією до цього терміну є визначення сільської місцевості – територія, що знаходяться за межами міст і є зазвичай зонами сільськогосподарського виробництва та сільської забудови у Законі України «Про сільськогосподарську діяльність» № 1807 [6].

Рівнозначне використання термінів сільська місцевість і сільські території також зустрічаємо в указі Президента України «Про державну підтримку підготовки фахівців для сільської місцевості» від 19 березня 1999 р. № 262/99, постановах Кабінету Міністрів України «Про переселення сімей у сільську місцевість та організований набір працівників» від 11 жовтня 1991 р. № 253 та «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року» від 19 вересня 2007 р. № 1158, у розпорядженні Кабінету Міністрів України від 30.12.2015р № 1437-р «Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року» [7-10].

Аналізуючи норми Земельного кодексу України ми взагалі не зустрічаємо термін «поселення» [11].

Інше різногалузеве законодавство досить стримано використовує зазначене поняття «сільські поселення». Зокрема, термін «сільські поселення» зустрічаються без розкриття їх змісту в тексті Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158 [12].

Сільські поселення і сільські населені пункти прямо розглядаються як тотожні поняття та розкриваються у будівельному законодавстві [13].

Що стосується терміну «сільська територія», то він розкривається у проекті закону про сільське господарство і визначається як сукупність сільських населених пунктів і прилеглих до них сільськогосподарських угідь (земель), історично сформована в законодавчо визначених межах, що поєднує в собі адміністративно-територіальну (села, сільські поселення, сільські ради) та територіально-функціональну (сільськогосподарське виробництво, переробка продукції, її зберігання і реалізація) приналежність щодо створення належних умов праці і проживання населення та забезпечення продовольчої безпеки країни [14].

Слід зазначити, що без розкриття змісту в тексті термін «сільські території» зустрічаються у розпорядженні Кабінету Міністрів України від 3.02.2010р N 121-р «Про схвалення Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року»[15].

Доцільно також відмітити, що чинне законодавство України рівнозначно поряд з поняттями «сільські території» і «сільська місцевість» використовує термін «сільський район», зокрема у Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів», сільський район - район, в якому частка зайнятих у сільському господарстві перевищує частку зайнятих у промисловості [16].

Отже, у чинних нормативно-правових та законодавчих актах немає уніфікованого визначення поняття «сільські території». Загалом, зустрічаються різні категорії: «сільське поселення», «сільська територія», «сільська місцевість», «сільський район», «сільські населені пункти» та ін.. Однак в Україні поступово викристалізуються теоретична база та власна державна політика розвитку сільських територій. Проте більшість сучасних нормативно-правових документів функціонування і розвиток сільських територій розглядають як просторову базу для сільськогосподарського виробництва і розвитку агропромислового комплексу.

В українській мові поняття «сільська територія» стосується земельного простору, на якому розміщується сільський населений пункт, проживає сільське населення, виробляється селянами сільськогосподарська продукція. За даним визначенням можемо зазначити, що основними складовими елементами сільських територій є земельний простір, село (селище), сільське населення (селяни), інфраструктура та сільськогосподарське виробництво [17]. Однак найбільш повно економічний зміст дефініції «сільська територія» характеризують явища і процеси, які відбуваються на цьому багатofункціональному соціально-просторовому утворенні.

Не дивлячись на те, що в Україні досі немає однозначного визначення терміну «сільські території», ним вільно оперують представники науки.

У західній економічній науці застосовується багатокритеріальний підхід до визначення сільських територій, за якими вони розглядаються як:

- простір, де поселення та інфраструктура мають лише невелику частку ландшафту;
- природне середовище, де домінують пасовища, ліси, гори, пустелі;
- поселення з низькою густотою (близько 5-10 тис. осіб на 1 км²);
- місце, де більшість людей працюють у сільському господарстві;
- територія, де ціна землі є відносно низькою;
- місцевість, що характеризується високими транзакційними витратами, пов'язаними з великими відстанями від міст і незадовільною інфраструктурою [18].

Дослідження теоретичних, методичних та прикладних аспектів, пов'язаних з особливостями визначення понятійно-категоріального апарату сільських територій, що висвітлю-



Рис. 1. Теоретичні підходи до сутності дефініції «сільська територія»

ються науковцями дає можливість виокремити сім підходів до визначення сутності дефініції «сільська територія» (рис. 1)

Класичний підхід до розгляду сутності дефініції «сільська територія» закладено у ноосферній концепції В. Вернадського, концепції «соціального впливу» С. Подолинського [19, с. 37; 20, с. 101; 21, с. 128; 22, с. 88-91], соціальній географії (закономірності та фактори виникнення територіальних відмінностей у соціальних структурах та їх взаємозв'язок з матеріальним виробництвом та природним середовищем) [23, с. 131].

Важливим є і історичний підхід, оскільки за останнє сторіччя розуміння села та усього з ним постійно змінювалося. Це було пов'язано зі змінами форм державного правління. Окремим аспектам історії розвитку села присвячені праці І. Білодіда [24], В. Снітинського [25], Н. Тимочка [26] та ін.

Прихильники територіального підходу пов'язують сільські території з територією, географічним утворенням, місцевістю поза містами, яка має певні ресурси з відповідними органами управління.

Представники просторового підходу трактують сільську територію як простір, основними характеристиками якого є наявність населення та ресурсної бази для виробництва.

Прихильники структурного підходу під сільською територією розуміють певне утворення, структуру, сукупність, частину, елемент, які мають різні функціональні компоненти (ресурсний, організаційний, економічний, екологічний та соціальний).

Представники системного підходу розглядають сільські території як систему. На нашу думку, це є найближчим до істини. Системний підхід як одна з сучасних теоретико-методологічних засад дослідження сільських територій дає можливість розглядати їх складники у взаємозв'язку між собою та у взаємодії зі складниками інших систем, що дозволяє виокремити низку важливих властивостей сільської території, в числі яких: цілісність, структурність, автономність, ієрархічність тощо.

Але варто зазначити, що вчені, розглядаючи сутність «сільської території», виокремлюють різні її властивості, тобто виконувати функції, зберігаючи динамічну рівновагу, здатність розвиватися в довгостроковій перспективі, використовуючи власні адаптаційні можливості. Тому при розгляді поняття «сільська територія» досить часто використовується багатокритеріальний підхід.

Прихильники багатокритеріального підходу використовують для тлумачення сільських територій декілька підходів. Зокрема, М. Барановський [27, с. 22] виділяє такі підходи до визначення поняття «сільські території»: адміністративний, виробничий, поселенський, територіальний, комплексний. Наше дослідження наукових підходів до визначення сільських територій дозволяє узагальнити, що сільські території розглядаються у сукупності територіальних і природних складових, соціальних ознак, господарської організації, поселенських ознак тощо.

Висновки і пропозиції. На нашу думку, враховуючи вище означені тези, сільські території доцільно розглядати як соціально-територіальну підсистему суспільства, яка виконує важливі загальнонаціональні функції: виробничу, демографічну, демо економічну, соціальну, культурну, природоохоронну, оздоровчо-рекреаційну, агрорекреаційну, житлово-комунальну, просторово-комунікаційну та соціального контролю. В сучасному розумінні сільська територія являє собою складну і багатofункціональну систему, здатну до самоорганізації, яка

об'єднує природно-географічні та виробничо-господарські зони адміністративно-територіальних утворень у сільській місцевості.

Література:

1. Конституція України: затверджена 28.06.96 № 254/96-ВР / Верховна Рада України // Відомості ВРУ. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Про порядок вирішення питань адміністративно-територіального устрою Української РСР: указ президії Верховної ради української РСР від 12 березня 1981 року № 1654-X. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1654-10>.
3. Про стимулювання розвитку регіонів: закон України від 8 вересня 2005 року № 2850 – IV / Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2850-15>
4. Про планування території інфраструктури сільської місцевості: проект закону України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=34368&pf35401=134692>.
5. Про надання ліцензіатами інформації за формою моніторингу показників якості послуг у I півріччі та II півріччі 2009 року: розпорядження від 18.12.2008 N 153-р із (із змінами, внесеними згідно з Розпорядженнями Національної комісії регулювання електроенергетики №116-р від 25.06.2009, № 166-р від 24.09. 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://consultant.parus.ua/?doc=05V6SB9410&abz=89A18>.
6. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність: закон України від 17 червня 2004 року № 1807. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1807-15>.
7. Про державну підтримку підготовки фахівців для сільської місцевості: Указ Президента України № 262/99 від березня 1999 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/262/99>.
8. Про переселення сімей у сільську місцевість та організований набір працівників: Постанова Кабінету Міністрів України № 253 від 11 жовтня 1991 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/253-91-p>.
9. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України № 1158 від 19 вересня 2007 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-p>.
10. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.12.2015р № 1437-р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-p>.
11. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 року № 2768-III. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14/page9>.
12. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-p>.
13. Державні будівельні норми «Містобудування. Планування і забудова міських і сільських поселень», затверджені наказом Держкоммістобудування від 17 квітня 1992 р. № 44 з змінами та доповненнями / Державний комітет України у справах містобудування і архітектури. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kga.gov.ua/files/doc/normy-derjavny-dbn/Mistobuduvannja-Planuvannja-i-zabudova-miskyh-i-sil'skyh-poselen-DBN-360-92.pdf>.
14. Про сільське господарство: проект закону України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uniflor.biz/law/zakon-ukrajiny-pro-sil'ske-hospodarstvo.html>.
15. Про схвалення Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3.02.2010р № 121-р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/121-2010-p>.

16. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України від 8 вересня 2005 р. №2850-IV // ВВР України. – 2005. – № 51.
17. Великий тлумачний словник сучасної української мови [редактор В.Т. Бусел] – Видавництво : Перун, 2005. – 1728 с.
18. Косодій Р. П. Проблеми сільського розвитку в умовах глобалізації / Р.П. Косодій // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 132–138.
19. Курдюмов С. П. Законы эволюции и самоорганизации сложных систем [Текст] / С. П. Курдюмов М.: изд-во «Дело», 1990. – С. 34–41.
20. Сиденко В. Р. Глобалізація європейська інтеграція економічний розвиток: українська модель, Т. 2 / В. Р. Сиденко. – Ін-т економіки і прогнозування НАН України. – Київ, 2011. – 488 с.
21. Назаров В. И. Учение о макроэволюции [Текст] / В. И. Назаров. – М.: Наука, 1991. – С. 96–111.
22. Разумов В. И. Философская пропедевтика построения качественных моделей [Текст] / В. И. Разумов // Методология и методика естественных наук / Сб. науч. тр. Омск: ОмИПКРО. – Изд-во ОмГПУ, 1998. – Вып. 2. – С. 75–100.
23. Присяжный М. Ю. Социально-географические исследования сельской местности в России [Текст] / М. Ю. Присяжный // Молодой ученый. – 2011. – №4. Т.1. – С. 127–133.
24. Словник української мови / уклад. за кер. акад. І. Білодіда в 11 т. – Т. 1. –К. : Наукова думка, 1970. – 827 с.
25. Снітинський В. В. Окремі виклики трансформації суспільних відносин на селі / В. В. Снітинський // Трансформація сільського господарства та села : ювілейний зб. наук. ст. ; за ред. Ю. Е. Губені. – Л. : ЛНАУ, 2010. – С. 7–11.
26. Тимочко Н. О. Економічна історія України : навч. посібник / Н. О. Тимочко. – К. : КНЕУ, 2005. – 204 с.
27. Барановський М. Сільські території України: рівень розвитку, трансформаційні зміни, концепції реформування / М. Барановський // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес» : зб. наук. праць. – 2011. – Ч. 1, Вип. 163. – С. 19–25.

Белей С.И. Проблемные аспекты исследования содержания дефиниции «сельская территория»

Аннотация. В статье проведен анализ действующих нормативно-правовых и законодательных актов по унифицированному определению понятия «сельские территории». Исследованы научные подходы к формированию дефиниции «сельская территория».

Ключевые слова: сельские территории, сельские населенные пункты, сельское развитие.

Belei S.I. Problematic aspects of research content of the definition «rural area»

Summary. The article analyzes the current legal and legislative acts on uniform definition of «rural areas» researched scientific approaches to forming the definition «rural area».

Keywords: rural areas, rural settlements, rural development.



СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ



*Сари Гхатт,
аспірант,*

*Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского*

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ЕВРО-СРЕДИЗЕМНОМОРСКОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация. В статье установлены проблемы социально-экономического развития стран Евро-средиземноморского партнерства, обоснована необходимость формирования новых подходов к управлению социальным развитием стран Средиземноморья, предложены концептуальные основы стратегии социального развития, которые включают цель, задачи, принципы, ключевые элементы и механизмы реализации.

Ключевые слова: социальное развитие, индекс человеческого развития, Евро-средиземноморское партнерство, концептуальные основы, стратегия, принципы, механизм, ключевые элементы.

Постановка проблемы. Современный этап развития мировой экономики и социума характеризуется накоплением цивилизационных противоречий, которые приводят к увеличению количества конфликтных ситуаций, повышению напряженности во взаимоотношениях между политическими и социальными агентами, замедлению темпов экономического развития и снижению социальных параметров. Как отмечается в Копенгагенской декларации ООН, «глобальная трансформация мировой экономики в корне меняет параметры социального развития во всех странах. Задача состоит в управлении этими процессами и устранении угроз с тем, чтобы повысить отдачу от этих процессов и смягчить их негативные последствия для людей» [1].

Евро-средиземноморское партнерство – это механизм развития взаимоотношений между ЕС и 10 государствами Южного Средиземноморья – Алжиром, Египтом, Израилем, Иорданией, Ливаном, Марокко, Сирией, Тунисом, Палестиной, Турцией, который направлен на разрешение политических проблем Ближнего Востока, активизацию торгового и экономического взаимодействия, постепенное сближение социальных стандартов. Как платформа для развития диалога и укрепления социальных контактов Евро-средиземноморское партнерство создало значительные предпосылки для трансформации социальных политик неевропейских стран – участниц соглашения. В первую очередь речь идет об изменении отношения к проблеме формирования государственной социальной политики, признания необходимости достижения гендерного равенства и права на образование для всех слоев населения. В то же время многие направления социального развития, которые признаны базовыми и фундаментальными в Европейском Союзе, в странах Средиземноморья только начинают формироваться, государственные стратегии социального развития реализуются частично в силу недостаточного финансирования. Определенные элементы социального взаимодействия, присущие западному обществу, не находят поддержки у местного населения. Экономические проблемы, которые преследуют страны Сре-

диземноморья в последние годы, становятся препятствием для становления и накопления человеческого капитала, что, в свою очередь, вызывает снижение возможностей для роста национальной промышленности. В сложившихся условиях крайне важным является формирование концептуальных направлений развития, которые могут стать основой для преломления ситуации и создания условий, когда социальная составляющая роста становится доминантной и вызывает, как следствие, экономическое процветание.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам взаимосвязи и взаимообусловленности социальных и экономических факторов развития посвящены исследования ученых из разных стран мира. Среди фундаментальных работ необходимо отметить концептуальный труд Ф. Броделя «Материальная цивилизация, экономика и капитализм», в котором подчеркивается необходимость оценки социальных факторов развития для принятия экономических решений и последствия игнорирования этого процесса [2]. В работах Дж. Сакса [3], С. Наделя [4], Дж. Томлисона [5], О. Сухарева [6] акцентируется внимание на усилении значимости социальных факторов в условиях глобализации и необходимости модернизации экономических процессов с учетом социальной составляющей. Исследования М. Юсефа [7], О. Трофимова [8], В. Москвкина [9], М. Каргалова [10] позволяют оценить механизмы реализации социальной политики в странах Евро-средиземноморского партнерства, а также особенности взаимодействия ЕС и государств – членов соглашения по сближению социальных стандартов, адаптации законодательства, имплементации отдельных элементов стратегии ЕС в практику развивающихся стран. Однако большинство современных исследований посвящены рассмотрению отдельных направлений социальной политики, определению механизмов разрешения узких задач, поверхностно учитывающих специфику Средиземноморского региона.

Цель статьи заключается в обосновании концептуальных основ стратегии социального развития стран Евро-средиземноморского партнерства в условиях глобальной нестабильности.

Изложение основного материала исследования. Страны Евро-средиземноморского партнерства – это государства, находящиеся на разных стадиях экономического развития, которые демонстрируют стабильные темпы роста в последнее десятилетие, несмотря на мировые экономические кризисы и перманентные революции, произошедшие во многих государствах региона и вызванные социальными противоречиями, накопившимися в обществе на протяжении многих лет. Анализ социально-экономических параметров развития позволяет выделить следующие тенденции последнего десятилетия: во всех странах выросла численность населения (наибольшие темпы роста зафиксированы в Иордании – 123%, наименьшие – в Тунисе – 106%); во всех странах (кроме Сирии) зафиксирован рост ВВП

на душу населения (наибольший размер ВВП имеет Израиль – 35 392,2 тыс. долл., наименьший – Сирия – 1 468,12 (двукратное падение ВВП в 2013 г. по сравнению с 2010 г.)), приток прямых иностранных инвестиций колеблется от 0 (Сирия) до 11 800 млн. долл. в Израиль, а в среднем составляет около 3 000 млн. долл. в год. Все страны региона принимают участие в мировом разделении труда, наиболее активными поставщиками полезных ископаемых и готовой продукции выступают Израиль, Ливан, Алжир и Египет. Только одна страна партнерства (Израиль) относится к группе государств с высоким уровнем человеческого развития. Восемь стран (расположены в порядке убывания индекса) – Ливан, Турция, Алжир, Тунис, Иордания, Палестина, Египет, Сирия – имеют средний уровень человеческого развития, и, наконец, Марокко входит в группу государств с низким уровнем человеческого развития (индекс – 0,59).

Основными причинами невысоких параметров человеческого развития государств Средиземноморья выступает опережающий рост численности населения по сравнению с ростом промышленного производства и сектора услуг, недостаточные темпы развития сферы образования и медицинского обслуживания, низкая скорость и нестабильность институциональных трансформаций, направленных на развитие социальной политики.

ЕС как вторая сторона Евро-средиземноморского партнерства оказывает значительную помощь в социальном развитии стран Средиземноморья, причем многие области в этой сфере признаны приоритетными. Так, взаимодействие с Алжиром предполагает развитие образования, проведение реформ в области миграционных процессов, поддержку социальных инициатив, развитие социальной инфраструктуры. Основные программы, осуществляемые совместно с Египтом, нацелены на создание системы эффективного управления, обеспечение устойчивости социальной политики, проведение реформ, нацеленных на поддержку гражданского общества. Программы, реализуемые совместно с правительством Иордании, охватывают такие области, как поддержка безопасности, борьба с экстремизмом, обеспечение устойчивости процесса развития. Более 500 млн. евро было выделено ЕС в период с 2010 по 2013 г. на развитие социальной политики, экономическую модернизацию и создание системы эффективного управления в Марокко (как в страну, которая имеет наиболее низкий индекс человеческого развития в регионе).

Однако не все программы, запланированные ЕС, реализуются в полном объеме. Определенная часть финансирования оказывается невостребованной в связи с неготовностью сектора государственного управления стран-реципиентов, отсутствия концептуальной основы стратегического взаимодействия, которая должна определять цели, задачи, принципы, ключевые элементы и механизмы реализации.

Анализ теоретических источников и параметров развития стран Евро-средиземноморского партнерства позволяет утверждать, что основной целью стратегии и программ социально-экономического развития государств региона (за исключением Израиля) на современном этапе является достижение среднемировых стандартов благосостояния, которые оцениваются такими параметрами, как ВВП на душу населения, средняя заработная плата, уровень безработицы, средняя продолжительность жизни. Кроме того, история развития стран (особенно в последние годы) свидетельствует о том, что нерешенные социальные проблемы и накопление социального отставания по сравнению со странами-соседями создает реальную угрозу общественной

безопасности. Волна революций, которая прокатилась по ряду стран Евро-средиземноморского партнерства, отбросила национальные экономики на много лет назад, поэтому особое внимание должно быть уделено социальной политике, которая формирует настроение население, его поведение, его уверенность в будущем и оказывает в ряде случаев дестабилизирующее воздействие на все экономические процессы.

Наиболее приемлемым подходом к реализации стратегии социального развития является метод последовательной оптимизации, который подходит ко всем без исключения странам Евро-средиземноморского партнерства. Применение этого метода будет носить исключительно национальный характер, и если для Израиля он будет предполагать улучшение «индивидуальных траекторий обслуживания», для Марокко и Египта – повышение квалификации сотрудников, которые реализуют социальные программы, развитие нормативной базы, то для Палестины – это формирование системы, позволяющей установить социальные нормы и разработать механизмы их оптимизации, определить размеры финансирования и способы его привлечения. Наиболее эффективной моделью должна стать партнерская модель, основанная на диалоге между правительством, гражданским обществом и международными организациями, что позволяет совместно формировать стратегию, обеспечивать обратную связь, быстро и результативно вносить изменения, координировать выполнение всех этапов реформирования системы социального обеспечения.

Стратегической целью во всех странах выступает формирование среднего класса как гаранта социально-экономического развития и общественной стабильности, снижения радикальных проявлений и уровня социальной напряженности.

Социальное развитие и социальная политика основываются на определенных принципах реализации, среди которых необходимо выделить следующие: эволюционность (создание общества всеобщего благосостояния предполагает реализацию циклов развития, которые требуют значительных временных периодов), системность (рассмотрение проблем и возможностей как элементов общей теории развития и использования системных механизмов реализации программ совершенствования деятельности), функциональность (достижение целей программ развития должно подчиняться задачам функционального управления), добровольность (принятие решений о реформировании любых элементов социальной политики должно базироваться на доброй воле участников социального диалога), прозрачность (соблюдение принципа достигается в максимальной степени в случае обеспечения активного обсуждения проблем и возможных путей их разрешения с привлечением организаций гражданского общества).

Предлагаемые ключевые элементы концептуальных основ стратегии социального развития расположены в последовательности, которая отражает возможности государств Евро-средиземноморского партнерства создавать социальную политику и реализовывать те элементы, которые присущи социальным государствам и которые станут основой дальнейшего совершенствования:

- 1) развитие нормативно-правовой базы социальной политики, включая совершенствование налогового законодательства (снижение монетарного неравенства в результате установления прогрессивной системы налогообложения, внедрения систем адресной поддержки определенных групп инклюзивного населения); внедрение элементов гендерного равенства в законодательные акты (особенно актуально создание равных

условий при трудоустройстве), снижение разрыва в размерах заработной платы, обеспечение равного доступа к системе образования, производственным ресурсам, капиталу; нормативно-правовое регулирование системы социальной защиты. Как отмечается в Аддис-Абебской программе действий, важнейшей задачей и обязательством всех стран мира выступает «обеспечение социальной защиты и предоставление основных государственных услуг для всех... в том числе установление минимальных уровней социальной защиты, которые были бы приемлемы с точки зрения бюджетных расходов, учитывали бы национальные особенности и обеспечивали бы уделение особого внимания наиболее неимущим из числа лиц, находящихся за чертой бедности, а также лицам, находящимся в уязвимом положении, инвалидам, коренным народам, детям, молодежи и пожилым людям» [11];

2) формирование системы государственных социальных гарантий: создание системы оказания базовых социальных услуг (образование, медицина, жилищные условия, финансовые ресурсы, коммуникации), результатом которого станет снижение уровня бедности и неравенства; предупреждение маргинализации, социального отчуждения; формирование первичных медико-санитарных условий; преодоление транспортной разобщенности, повышение подвижности населения и, таким образом, формирование предпосылок для роста занятости. Создание системы социальных лифтов – реализация программ интеграции бедного и инклюзивного населения в общественную и экономическую жизнь (результат: социализация процессов развития);

3) развитие системы образования: инвестирование в дошкольное и школьное образование; обеспечение полноценного базового образования; формирование системы профессиональной подготовки (результат: повышение качества рабочей силы, в том числе квалификационных характеристик; создание институционального потенциала в результате подготовки кадров для государственного и регионального управления). Основным риском для развивающихся стран является набирающая размах «утечка мозгов». Несмотря на предпринимаемые меры как с принимающей стороны (в большинстве случаев это страны ЕС), так и с отправляющей страны, количество возвращающихся с обучения граждан остается стабильно низким;

4) создание системы социальной интеграции. Подобная система должна базироваться на консультационных механизмах, позволяющих стимулировать участие в общественной жизни всех слоев населения и удовлетворять на начальном этапе первоочередные потребности наиболее «проблемных» обездоленных групп населения. Кроме того, она создает предпосылки для ускоренного и целенаправленного формирования гражданского общества, которое на основе объединения всех заинтересованных лиц способно оказывать необходимое влияние на правительство, поддерживая его функции стратегического обоснования и тактического исполнения программ развития;

5) создание стратегии регионального развития, результатом которой станет снижение уровня немонетарного неравенства (выравнивание условий проживания в различных регионах (особенно важно для Палестины, где уровень развития сектора Газа и Западного берега отличается в несколько раз));

6) формирование системы накопления человеческого капитала. Это наиболее сложный элемент стратегии, который базируется на результатах всех выше перечисленных направлений и предполагает системное развитие сферы образования, здравоохранения и государственного управления.

Реализация вышеперечисленных ключевых элементов базируется на комплексном механизме реформ, который включает:

1) реформирование системы государственного управления, нацеленного на создание оптимальных условий для ускорения социального развития на основе принципа универсальности при реализации социальных услуг. Подобный вывод базируется на результатах многолетних исследований, проводимых под эгидой ООН. «Обеспечение государственного финансирования для всеобщего предоставления основных удобств – доступ к жилью, воде, канализации и электричеству, а также основных социальных услуг, таких как питание, здравоохранение и образование, – отмечается в Докладе о мировой социальной ситуации 2013 г., – имеет решающее значение для сокращения масштабов нищеты и обеспечения равенства возможностей» [12]. Таким образом, повышается обоснованность государственных программ развития, осуществляется комплексный и системный учет социальных интересов, развивается система координации и формируется эффективный исполнительный аппарат;

2) стимулирование экономического развития на основе реализации государственных и частных программ привлечения инвестиций в промышленность и сферу социального обслуживания. Учитывая множественность проблем в социальной сфере в странах Средиземноморья, стабильный рост населения, недостаточность государственного финансирования, подход, основанный на привлечении иностранных инвестиций, является наиболее оптимальным. Таким образом, должна быть реализована главная цель: повышение уровня занятости с соблюдением принципов недискриминации, расширение возможностей оказания социальных услуг;

3) формирование системы международно-государственно-частного партнерства. В настоящее время эта система только начинает формироваться. Как показывает анализ, только 40% проектов, которые предназначены для финансирования социального развития, фактически реализуются в рамках платформы Евро-средиземноморского партнерства. Остальные не получают реального финансирования из-за управленческих проблем, отсутствия необходимого комитета исполнителей, выявленных неточностей при подаче заявок, отказов стран-реципиентов. Поэтому международно-государственно-частное партнерство должно стать механизмом, который увеличивает объемы финансирования (в том числе благотворительные средства) и повышает качество реализации социальных проектов.

Выводы. В современных условиях глобальной нестабильности важнейшим фактором устойчивого развития мировой экономической системы и отдельных регионов является формирование и развитие стратегий социального развития, которые выступают основой стабильного экономического роста. Страны Евро-средиземноморского партнерства существенно отличаются по уровню социального развития, о чем наглядно свидетельствует индекс человеческого развития, но, учитывая историю региона, цивилизационные особенности, промышленный потенциал, можно утверждать, что основной целью социального развития для всех государств (кроме Израиля) выступает достижение среднемировых стандартов благосостояния. Основными элементами стратегии социального развития являются: развитие нормативно-правовой базы социальной политики, формирование системы государственных социальных гарантий, развитие системы образования, создание системы социальной интеграции и стратегии регионального развития, формирование системы накопления чело-

веческого капитала. Комплексный механизм реформ должен включать: реформирование системы государственного управления, стимулирование экономического развития на основе реализации государственных и частных программ привлечения инвестиций в промышленность и сферу социального обслуживания, формирование системы международно-государственно-частного партнерства.

Литература:

1. Копенгагенская декларация о социальном развитии. Официальный сайт ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/copdecl.shtml.
2. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 3. Время мира / Ф. Бродель. – М. : Прогресс, 1992. – 679 с.
3. Сакс Дж. Про нову соціологію економічного розвитку / Дж. Сакс // Незалежний культурологічний часопис «І». – 2008. – № 53. – С. 48–60.
4. Надель С. Социальные факторы экономического роста / С. Надель // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 5. – С. 26–33.
5. Томлисон Дж. Глобализация и социальное государство / Дж. Томлисон // Государственная служба за рубежом: приоритеты социальной политики. – 2001. – № 5. – С. 152–162.
6. Сухарев О. Системность экономики и ее структурная модернизация / О. Сухарев // Капитал страны: аналитика, политика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/143237>.
7. Юсеф М. Концепции социально-экономического реформирования стран Среднего Востока и Северной Африки / М. Юсеф, М. Бригит // Бизнес Информ. – 2006. – № 8. – С. 104–108.
8. Трофимова О.Е. Эволюция средиземноморской политики Евросоюза: путь от сотрудничества к интеграции / О.Е. Трофимова – М. : ИМЭМО РАН, 2011. – 122 с.
9. Московкин В.М. Количественная оценка состояния социального благополучия стран, на примере Среднего Востока и Северной Африки / В.М. Московкин, Ю. Бригит, Хуссейн М.Х. Ямани // Бизнес Информ. – 2005. – № 7–8. – С. 30–36.
10. Каргалова М.В. Социальный аспект средиземноморской политики Европейского Союза / М.В. Каргалова // Россия, Средиземноморье, Южная Европа. – 1995.
11. Итоговый документ третьей Международной конференции по финансированию развития: Аддис-Абебская программа действий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.chemico-group.com/ru/images/stories/16.07.15/Outcome_document_of_the%20Third_International_Conference_on_Financing_for_Development_rus.pdf.
12. Report on World Social Situation 2013: Inequality Matters [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.un.org/en/development/desa/publications/world-social-situation-2013.html>.

Гхайт Сарі. Концептуальні основи стратегії соціального розвитку країн Євро-середземноморського партнерства

Анотація. У статті визначено проблеми соціально-економічного розвитку країн Євро-середземноморського партнерства, обґрунтовано необхідність формування нових підходів до управління соціальним розвитком країн Середземномор'я, запропоновано концептуальні засади стратегії соціального розвитку, які включають ціль, задачі, принципи, ключові елементи і механізми реалізації.

Ключові слова: соціальний розвиток, індекс людського розвитку, Євро-середземноморське партнерство, концептуальні засади, стратегія, принципи, механізм, ключові елементи.

Ghat Sary. Conceptual bases of Euro-Mediterranean Partnership countries' social development strategy

Summary. In this paper, we determine the problems of socio-economic development of the Euro-Mediterranean Partnership countries, the necessity of new approaches to the management of social development of the Mediterranean countries was grounded. It was proposed the conceptual basis of the social development strategy that includes goals, objectives, principles, key elements and mechanisms of implementation.

Keywords: social development, human development index, the Euro-Mediterranean Partnership, conceptual framework, strategy, principles, mechanism key elements.

Довгань Д.А.,

аспірант кафедри міжнародної торгівлі,

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНОГО ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Анотація. У статті запропоновано розглядати світовий ринок чорних металів у розрізі трьох кластерів: ринку сировини (залізної руди, брухту чорних металів, чавуну), ринку напівфабрикатів та готової продукції (сталь та прокат), ринку високотехнологічної металургійної продукції (труб та надміцної сталі). Проведене дослідження трьох запропонованих кластерів дало змогу виявити основні тенденції їхньої діяльності та проблеми в розрізі сучасних світових тенденцій.

Ключові слова: конкурентоспроможність, кластер, ринок сировини чорної металургії, ринок напівфабрикатів та готової продукції, ринок високотехнологічної металургійної продукції, стратегія розвитку галузі.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світового економічного простору спроможність вітчизняного промислового підприємства бути конкурентоспроможним на світовому ринку є актуальною, оскільки іноземні підприємства-конкуренти є технологічно сильнішими та більш конкурентоспроможними. За цих умов необхідно визначити рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств із метою її підвищення та отримання довгострокових конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням міжнародної торгівлі присвячені праці низки вітчизняних та закордонних учених, але питання кластеризації світового та вітчизняного ринку чорних металів розглядалися несистемно.

Мета статті полягає у розгляді тенденцій світового ринку металургійної продукції в розрізі трьох кластерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні металургійний ринок переживає складний період. Відновлення світової економіки проходить повільно, у найближчі роки 0,5–1,5-відсокове зростання може стати нормою. Обтяжуючими ситуацію факторами для багатьох регіонів стають геополітичні конфлікти, низька ціна на нафту, слабка інвестиційна активність. Споживання металопродукату вповільнює темпи зростання: ефект гальмування створив Китай, коли в 2014 р. уперше зменшив споживання сталевих продукції, не тільки імпортованої, а й власного виробництва. Такі зміни призвели до того, що перед більшістю виробників постало питання, кому та як продавати з огляду на посилення конкуренції китайськими постачальниками практично на всіх ринках збуту.

Прогнози WSA щодо зростання споживання сталевих продукату в 2015 р. у світі на 0,5%, не виправдало себе. А в 2016 р. передбачається на 1,4%, і становитиме близько 1,57 млрд. т. Стримані темпи зростання зумовлені структурними змінами в економіці більшості країн, але здебільшого тим, що Китай перестає бути двигуном світового споживання сталі. Попит на сталевий прокат у Китаї демонструє негативну динаміку в 2015 р. – близько 0,5%. Обсяг споживання сталевих продукату оцінюється на рівні трохи більше 700 млн. т [1].

Зупиняючись на перспективах споживання сталі за ключовими регіонами, у країнах із розвинутою економікою в 2016 р.

зростання збережеться, але буде помірним. Ринок США в 2015 р. характеризується стагнацією через високу порівняльну базу та міцний долар, а також сильну конкуренцію в автомобільній галузі. Відновлення попиту в Європі продовжиться, але залишиться стриманим через слабку інвестиційну активність та високий рівень безробіття. Ознаки відновлення після тривалої кризи продемонструє Іспанія. Помірне зростання продовжать показувати Японія і Корея.

Загалом, попит на сталевий прокат у країнах із розвинутою економікою збільшився в 2015 році на 0,2%. У країнах з економікою, що розвивається (виключаючи Китай), у 2015 р. темпи зростання споживання залишилися у цілому слабкими – близько 2,4%. Однак в WSA очікується, що розвиток ринків Індії, Індонезії, В'єтнаму й Єгипту матиме позитивний вплив на сумарні обсяги споживання. У результаті попит на сталь у країнах з економікою, що розвивається, у 2016 р. може зрости на 4%, перевищивши 440 млн. т.

У Росії на тлі посилення геополітичної напруженості, зниження цін на нафту і погіршення інвестиційної діяльності споживання сталевих продукату триватиме. За підсумками 2015 р. скорочення становило близько 6,7%, а в 2016 р. – 1,6%, наблизившись до 40 млн. т. В Україні на тлі слабких показників в економіці споживання сталевих продукату в 2015 р. скоротилось на 21% – до 3,4 млн. т, але в 2016 р. завдяки відновленню інфраструктури можливе збільшення на 14%.

Іран демонструє стійке зростання виробництва сталі (у 2009–2014 рр.), динамічне збільшення експорту залізної руди (з 2005 по 2013 р.) і стрімке зростання поставок на зовнішні ринки сталевих продукату (у 2014 р. обсяг зріс до 2,9 млн. т із 0,3 тис. т у 2013 році). Водночас більш широкі перспективи для розвитку країни відкриються після скасування санкцій.

Після скасування ембарго експорт продукції з Ірану протягом 10 років планується збільшити до 20 млн. т. Серед ключових ринків збуту розглядаються країни Європи і Близького Сходу. Крім того, Іран планує скоротити імпорт, імпортуючи до країни тільки спеціальні продукти і технології. Додаткові можливості країна отримає і від припливу інвестицій. Іранський сталевий промисловість необхідні інвестиції для нових проєктів, серед яких Тегеранська фондова біржа, проєкти Green Field та у сфері видобутку і переробки залізної руди. Зокрема, до 2025 р. у країні заплановано збільшити потужності з виробництва сталі практично в 2,5 рази – до 55 млн. т.

Споживання сталі до 2025 р., згідно з оцінками фахівців, становитиме близько 44 млн. т. Найцікавіший регіон для інвестицій у виробництво сталі – узбережжя Перської затоки. Саме тут близько розташовані родовища природного газу і залізної руди [2].

Ринок брухту Туреччини змінювався відповідно до змін ринку сталі. Починаючи з 2013 р. в країні намітилася тенденція скорочення випуску сталі в електродугових печах (-7% за підсумками 2013 р.), тоді як у доменних виробництво продовжувало зростати. Сумарно ж випуск сталі в Туреччині в 2013 р.

скоротився на 3,4%, а в 2014 р. – ще на 1,8% – до 34 млн. т. Дані зміни стали однією з причин скорочення імпорту сталевих брухтів в країну в період 2013–2014 рр. Водночас основним фактором, що вплинув на зменшення поставок, стала зміна ціни. За останні п'ять років ціна на брухт знизилася на 35%: якщо в 2010 р. максимальний рівень ціни на сталевий брухт становив 480 дол. США/т, то в 2015 р. він знизився до 315 дол. США/т. Негативна тенденція бере свій початок із 2011 р. і зберігається донині. На тлі скорочення імпорту брухту в 2013 р. у Туреччині спостерігалось стрімке зростання імпорту заготовки – на 30%, до 3,13 млн. т. У 2014 р. поставки заготовки скоротилися на 5,5% – до 2,96 млн. т, але незважаючи на зниження, обсяг імпорту залишався на досить високому рівні.

До трійки найбільших постачальників заготовки в 2014 р. увійшли Україна, Росія і Китай. Останній вийшов на ринок Туреччини з хорошими ціновими пропозиціями порівняно недавно. Але стати постійним постачальником заготовки для турецьких споживачів Китай не зможе, переважно через терміни доставки продукції, тому позиції ключових експортерів заготовки до Туреччини можуть зберегти Росія й Україна. Але якщо Китай знову стане агресивним експортером, як у другій половині 2014 р., то ціни знову будуть знижуватися.

Починаючи з 2014 р. Україна піднялася з п'ятої на четверту позицію в рейтингу світових постачальників залізної руди, випередивши при цьому Канаду (за даними статистичного щорічника Всесвітньої асоціації виробників сталі (World Steel), який охоплює період із 2005 р). П'ятірка країн – експортерів залізної руди визначилась так: Австралія, Бразилія, ПАР, Україна і Канада.

У 2015 р. українські металургійні підприємства скоротили виробництво сталі та випуск загального прокату на 16%, чавуну – на 12%, випуск труб – на 40%. Окрім стагнації, на світовому ринку чорних металів на скорочення обсягів виробництва вплинули події на Донбасі, внаслідок яких були пошкоджені потужності металургійних підприємств, відбулася руйнація шляхів сполучення та серйозні порушення в системі матеріально-технічного забезпечення технологічних процесів підприємств.

Експорт залізної руди з України в 2014 р. зріс на 9% і становив 22 млн. т. Основною причиною цього стало скорочення внутрішнього споживання в результаті зменшення обсягів виробництва сталі. Найбільшим виробником залишається «Метінвест», який збільшив обсяги виробництва в 2014 р. на 3,48% (рис. 1).

Половина всього експорту України направляється до країн Близького Сходу, його обсяги в 2014 р. зросли на 16%. На другому місці залишаються країни Східної Європи (Польща, Чехія, Словаччина) – обсяги експорту зросли на 5%.

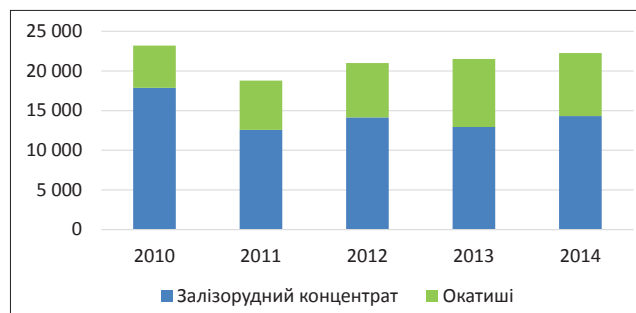


Рис. 1. Динаміка виробництва залізної руди сировини групою «Метінвест», млн. т

Джерело: складено автором на основі [3]

Оцінюючи перспективи споживання сталевих труб на ключових ринках у поточному році, слід відзначити, що основне зниження варто очікувати на ринку країн NAFTA. У зв'язку з падінням попиту в нафтогазовому секторі споживання сталевих труб у регіоні може знизитися на 20%, до 15,4 млн. т. Очікується, що основний спад припаде на труби, що використовуються під час буріння (ОСТГ). Зниження цін на нафту в умовах її перевиробництва призвело до стрімкого скорочення кількості бурових установок: у I кварталі 2015 р. зі 3,6 тис. шт. до 2,4 тис. шт. Переважно зниження відзначалося на ринку США (1,9 тис. шт. до 1 тис. шт.). Основна причина: собівартість видобутку через складні умови значно вище, ніж в інших країнах.

Ситуація, що склалася, вже негативно позначилася на завантаженні потужностей внутрішніх виробників: по підприємствах США вона становить близько 37–38%. З огляду на такий низький показник, на ринку країн NAFTA варто очікувати посилення конкуренції і можливої зміни умов поставок імпортової продукції. Споживання сталевих труб у країнах MENA, згідно з очікуваннями компанії, може скоротитися лише на 5%, до 6,9 млн. т. ОАЕ, Сирія і Кувейт планують зберегти рівень видобутку нафти, а також продовжать реалізацію інфраструктурних проектів. Крім того, з огляду на те, що різниця в ціні на нафту і труби залишається на прийнятному рівні, передбачається, що і споживання цієї продукції в даних країнах зміниться несуттєво – зниження оцінюється на рівні 3%. В інших країнах Близького Сходу та Північної Африки високі ризики пов'язані з політичною ситуацією. Це ускладнює оцінку перспектив споживання, але в компанії очікують, що зниження не перевищить 5% за підсумками 2015 р., склавши 3,1 млн. т.

На обраному ринку продаж ОСТГ труб компанії в США скорочуються.

Але при цьому частково компенсувати зниження експорту труб на ринок країн NAFTA компанія планує за рахунок поставок продукції в інші сектори економіки, наприклад машинобудування, що зберігає позитивну динаміку. Відносно інших регіонів – MENA, ЕС – компанія планує зберегти свої позиції в сегменті безшовних труб. Так, зараз компанія «Інтерпайп» розраховує виграти тендери на поставку труб до Іраку.

Одним із негативних чинників, що впливають на роботу компанії, є експорт металобрухту з України, що призводить до дефіциту сировини для активів компанії.

За 2015 р. випуск профільних труб скоротився майже вдвічі. Частка експорту у виробництві зросла до 80% проти 65% у 2014 р. Обсяг відвантажень на зовнішні ринки зменшився на 7% [4].

Експорт труб будівельного сортаменту знизився на 21%. Основним ринком збуту залишається Росія, незважаючи на скорочення обсягів майже вдвічі. На другому місці – ринок США (за рахунок постачання безшовних труб). У випадку реалізації песимістичного сценарію ємність ринку труб загального призначення зменшиться на 40%, оптимістичний сценарій передбачає його скорочення лише на 10%.

Експорт сталевих труб з України за 2014 рік знизився на 15%, товарна структура експорту практично не змінилася. Найбільш суттєво скоротилися поставки до РФ. Експорт сталевих труб за підсумками минулого року очікувано скоротився і становив близько 20 млн. т, що стало мінімальним обсягом за останні 10 років. Найбільше знизилися показники підприємств, розташованих у східному регіоні України, – Алчевського МК (-34%), Снаківського МЗ (-28%), Макіївського філіалу ЄМЗ (-33%).

Товарна структура експорту практично не змінилася: основний обсяг, як і раніше, припадає на напівфабрикати.

Географія експорту також не зазнала істотних змін, ключовим ринком для збуту української продукції залишаються країни Близького Сходу і Північної Африки. Країни СНД перемістилися з другого на третє місце за значимістю: за рік відвантаження на цьому напрямку скоротилися більш ніж на третину, у тому числі поставки до Росії становили близько 2 млн. т, що на 34% нижче рівня попереднього року, з цього обсягу більше половини – арматура і фасонний прокат.

Загальний обсяг експорту напівфабрикатів з України за рік скоротився на 17% і становив близько 9 млн. т. Ключовим постачальником є ДМК ім. Дзержинського (на його частку припадає понад 40% усіх продажів). У минулому році компанія знизилася експорт на 8%, до 2,2 млн. т. На другому місці – АМ Кривий Ріг (1,5 млн. т). На третьому – Єнакіївський МЗ, компанія знизилася обсяги продажів майже на третину за рік, до 0,8 млн. т. 85% обсягу відвантажено в країни Близькосхідного регіону. Найбільшим ринком збуту є Єгипет – 2 млн. т (+ 6%), ключовий постачальник – компанія ІСД. Другою за значимістю стала Туреччина (1,5 млн. т) [5].

Ключовим постачальником на цей ринок (більше третини) є АМКР. На третьому місці за обсягами продажів – Саудівська Аравія (0,5 млн. т, обсяги стабільні). Ключовий постачальник – компанія ІСД. Продажі слябів за рік знизився на 22%, до 3,6 млн. т. Ключовим постачальником є група «Метінвест», за рік обсяги знизився на 19%, до 2,2 млн. т, у тому числі з «Азовсталі» – на 20%, до 1,9 млн. т., із ММК ім. Ілліча – на 8%, до 0,3 млн. т. Компанія ІСД скоротила відвантаження слябів Алчевського МК на 26%, до 1,4 млн. т, комбінат простояє з серпня 2014 р. 80% обсягу поставляється до країн Східної і Західної Європи, при цьому велика частина – це внутрішньохолдингові відвантаження групи «Метінвест» і компанії ІСД на свої європейські активи. У рейтингу країн-споживачів лідирує Італія, куди відвантажено близько 1,6 млн. т. Весь обсяг представлений продукцією групи «Метінвест». На другому місці – Угорщина з об'ємом 0,7 млн. т слябів Алчевського МК.

Експорт заготовки за рік скоротився майже на 2 млн. т. Ключовим ринком збуту залишається Близький Схід.

Обсяги експорту листового прокату з України за 2015 р. скоротилися на 10%, до 6 млн. т. Обсяги експорту гарячекатаного листового прокату знизився на 10%, до 5 млн. т, у тому числі поставки тонколистового прокату становили 3,2 млн. т (-13%), товстолистового – 1,8 млн. т (-4%). Частка гарячекатаного листа в загальному обсязі українського експорту плоского прокату становить близько 80%. Найбільшим експортером гарячекатаного листа в Україні є група «Метінвест» – за підсумками минулого року поставки становили 4,7 млн. т. Із трьох підприємств групи найбільше зниження експорту відзначено у ММК ім. Ілліча (-18%, до 2 млн. т), відвантаження з «Азовсталі» знизився на 10%, до 0,5 млн. т, а «Запоріжсталь» наростила поставки на 13%, до 1,9 млн. т. Близько 35% всього обсягу відвантажено на Близький Схід, у тому числі найбільшим ринком збуту в регіоні за підсумками минулого року стала Туреччина, куди відвантажено 0,8 млн. т. продукції. Відвантаження до Росії скоротилися на 40%, до 0,5 млн. т.

Третім за значущістю ринком для українських постачальників стала Польща – 0,5 млн. т продукції (+ 25%). Обсяг експорту холоднокатаного листового прокату за 2015 р. становив близько 0,9 млн. т, що на 11% нижче рівня попереднього року. Експорт даної продукції здійснюють два підприємства компанії «Метінвест»: «Запоріжсталь» відвантажила близько 0,7 млн. т, що відповідає обсягам попереднього року, ММК ім. Ілліча

скоротив поставки на 40%, до 0,1 млн. т. Ключовими ринками збуту холоднокатаного листа є Туреччина (-21%; 0,14 млн. т) і Росія (-13%; 0,13 млн. т). Крім того, практично дворазове зростання поставок відзначено по Індії – до 120 тис. т.

Основну частку експорту плоского прокату займає холоднокатаний лист. Географія експорту плоского прокату з України: Близький Схід – 34% та Північна Африка – 31%, СНД – 17%, Європа – 12%. Поставки в країни СНД скоротилися на третину.

Сортовий прокат займає найменшу частку українського експорту – близько 25%. За минулий рік обсяги знизився на 18%, до 4,7 млн. т. Експорт до країн СНД (традиційно ключовий ринок збуту для українських виробників сортового прокату) скоротився на третину, до 2 млн. т, переважно в результаті зниження поставок до Росії. Більше 50% експорту представлено арматурою. За 2015 р. обсяги її знизився на 11% і становили близько 2,5 млн. т. Ключовими експортерами (як і виробниками) є «АрселорМіттал Кривий Ріг» і Макіївська філія Єнакіївського МЗ. Частка першого за підсумками року зросла до 86% від усього експорту арматури, при цьому обсяги поставок скоротилися на 8%, до 2,8 млн. т. Макіївський МЗ знизив показники більш суттєво – на 30%, до 0,4 млн. т. На перше місце за значимістю для українців вийшов ринок Близького Сходу (близько 50% усього експорту арматури). Найбільший обсяг арматури поставлено до Іраку (0,7 млн. т, що відповідає рівню попереднього року). Крім того, значно зросли поставки до Єгипту (0,4 млн. т проти 10 тис. т у 2013 р.). Експорт до СНД за підсумками року скоротився на 500 тис. т, до 1 млн. т. Близько половини цього обсягу відвантажено до Росії (-40%).

Експорт катанки скоротився на 17% за рік, до 1 млн. т. Постачальники – «АМ Кривий Ріг» (-5%, 0,9 млн. т) і Макіївський МЗ (-36%, 0,5 млн. т). Крім того, у другій половині минулого року в Україні з'явився ще один виробник і експортер катанки – ДМК ім. Дзержинського (поставлено близько 80 тис. т). Основними ринками збуту є Туреччина (+ 55%, 170 тис. т) та Ізраїль (-15%, 160 тис. т).

Експорт фасонного прокату знизився за 2015 р. на чверть, до 0,9 млн. тон. Основним ринком збуту залишається Росія, незважаючи на зниження обсягів майже на третину, до 0,6 млн. т. Найбільшим експортером є ДМЗ ім. Петровського (група «Євраз») – 0,33 млн. т (-9%)[6].

За підсумками 2015 р. обсяг експорту плоского прокату з України на 26% нижче рівня минулого року. Водночас частка експорту в загальному обсязі експорту плоского прокату досягла 81%, що є максимальним показником за останні роки. Весь обсяг експорту відвантажувється підприємствами групи «Метінвест», з яких «Запоріжсталь» змогла зберегти показники на рівні минулого року (1,3 млн. т, + 1%), «Азовсталь» збільшила експорт товстого (+ 15%, 0,3 млн. т), а ММК ім. Ілліча скоротив відвантаження на 34%, до 0,9 млн. т.

Тонкий гарячекатаний лист становить близько 55% експорту, незважаючи на скорочення обсягів до 1,4 млн. т (-20%). Найбільшим ринком збуту даної продукції в поточному році стала Італія (+2,1 р., до 230 тис. т).

Стратегічні перспективи світового ринку залізної руди наведено в табл. 1 у розрізі трьох варіантів сценаріїв: Альянсу зеленої торгівлі, трансформаційному глобалізмі та забезпеченості ресурсами із зазначенням геоекономічної перспективи.

Сценарій розвитку вітчизняної гірничо-металургійної галузі багато в чому залежить від форм і методів участі держави в регулюванні економічних процесів і формуванні інструментів стимулювання розвитку міжнародної конкурентоспроможності.

Стратегічні перспективи світового ринку залізної руди до 2030 р.

	Опис	Геоекономічна перспектива
Альянс зеленої торгівлі	У 2030 р. світ розподілений, і країни економічно визначаються, чи не належать вони до Альянсу зеленої торгівлі, створеного в 2016 р. з метою сприяння екологічної збалансованості, не ставлячи під загрозу конкурентоспроможність. Країни Альянсу зеленої торгівлі, у тому числі промислово-розвинені, забезпечені ресурсами, і країни, що розвиваються, пережили період прискорення інновацій та зміни способу життя. У той час як відбувається вирівнювання економічної розвиненості серед країн Альянсу, країни, що не входять в Альянс, діють незалежно один від одного.	- Екологічні стандарти використовуються як основа для протекціоністських заходів із боку країн Альянсу; - Обмежені транскордонні потоки між країнами Альянсу та країнами, що не входять в Альянс.
Трансформаційний глобалізм	У 2030 р. світ прагне до реалізації переваг глобального взаємозв'язку, але це становиться набагато складніше і мультиполярно. Влада характеризується контролем ресурсів та капіталом. Суспільство отримало владу, у результаті чого місцеві закони впливають на глобальні корпорації.	- Економічна влада тримається як на ринках, де існує високий попит – ЄС, США, Китаю, Бразилії та Індії, – так і країнами, які контролюють стратегічно важливі ресурси; - Трансформістські потоки надзвичайно відкриті; - Вільні ринкові принципи базуються на приватизації та фінансовій лібералізації; - Деякі країни намагаються отримати більшу соціальну віддачу від своїх товарів у результаті їх переробки всередині країни та виробництва.
Забезпеченість ресурсами	У 2030 р. встановлюється пріоритетність вузьких егоїстичних інтересів. Відбувається накопичення внутрішніх ресурсів, введення картелів на основі регіональних та ідеологічних союзів та ресурсних блоків, неоколоніалізму і стратегії заміщення імпорту.	- Ринки формуються під впливом державного інтвенціонізму; - Торгівля визначається складною мережею протекціоністських бар'єрів і преференційних угод; - Обмежені трансграничні потоки товарів, праці і капіталу.

Висновки. Формування нової, кластерної структури вітчизняного гірничо-металургійного комплексу повинно ґрунтуватися на стратегії зростання інноваційної продукції та перспективах її подальшої реалізації.

Отже, основними стратегічними напрямками підвищення результативності діяльності гірничо-металургійного комплексу як найпотужнішого галузевого ринку України повинна стати заміна співвідношення «експорт/споживання» металургійної продукції в бік збільшення національного споживання, впровадження процесів консолідації на вказаному ринку.

Література:

- Українська металургія: сучасні виклики та перспективи розвитку : [монографія] / А.І. Амоша [и др.] ; НАН України, Ін-т економіки пром-сти. – Донецьк, 2013. – 114 с.
- Тарнавський В. Нові проекти у світовій металургійній галузі / В. Тарнавський // Будівництво та архітектура України. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.bau.com.ua/20101102/novi-proekti-v-svitovij>.
- Виробнича звітність групи «Метінвест» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.metinvestholding.com/ua/investors/opresults/performance>.
- Шутаєва Е.А. Реалізація експортного потенціала металургійного комплексу України в контексті розвитку мирового ринка металів / Е.А. Шутаєва // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2011. – Т. 24(63). – № 1. – С. 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/.
- Экспорт металлопродукции из СНГ // Металл-Курьер. – 2015. – Апрель.
- Steel Statistical Yearbook / World Steel Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>.

Довгань Д.А. Конкурентоспособность отечественного экспорта продукции черной металлургии на мировом рынке

В статье предложено рассматривать мировой рынок черных металлов в разрезе трех кластеров: рынка сырья (железной руды, лома черных металлов, чугуна), рынка полуфабрикатов и готовой продукции (сталь и прокат), рынка высокотехнологичной металлургической продукции (труб и высокопрочной стали). Проведенное исследование трех предложенных кластеров позволило выявить основные тенденции их деятельности и проблемы в разрезе современных мировых тенденций.

Ключевые слова: конкурентоспособность, кластер, рынок сырья черной металлургии, рынок полуфабрикатов и готовой продукции, рынок высокотехнологичной металлургической продукции, стратегия развития отрасли.

Dovgan D.A. National export competitiveness of steel products at the world market

Summary. The author considers the world ferrous metals market in terms of three clusters: the market of raw materials (iron ore, scrap steel, pig iron), the market for semi-finished and finished products (steel, flat-rolled products, bar iron and shape steel-rolled stock) and the market of high-tech steel production (pipes and high-strength steel). According to analysis of proposed clusters the main development trends and problems in the context of modern world prospects were identified.

Keywords: competitiveness, cluster, raw materials at steel market, semi-finished products and finished products market, high-tech steel production, development strategy of industry.

Ліфанова М.І.,

аспірант кафедри міжнародної економіки,
Тернопільський національний економічний університет

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ЦЕНТРИ: ПОНЯТТЯ, УМОВИ ТА СТАДІЇ ФОРМУВАННЯ

Анотація. У статті визначено генезис поняття «міжнародні фінансові центри». Виявлено особливості міжнародних фінансових центрів як ключового інституту глобального фінансового ринку. Розглянуто фактори, що впливають на їх формування, проаналізовано стадії розвитку міжнародних фінансових центрів.

Ключові слова: глобальне місто, фінансовий центр, світовий фінансовий ринок, фінансові потоки, фінансизація.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економічна політика будь-якої держави здійснюється за допомогою валютних та фінансово-кредитних механізмів. Ця сфера історично пов'язана з національною та міжнародною економікою, розвиток яких переплітається, що приводить до збільшення міжнародних потоків товарів, послуг та капіталу. Нині намітилася тенденція тяжіння фінансового капіталу до міжнародних фінансових центрів. Крім того, фінансові потоки є так званим «лакмусовим папірцем» про стан кон'юнктури фінансового сектору країни, який є орієнтиром для прийняття рішень урядами, ТНК, міжнародними менеджерами [2, с. 134].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку міжнародних фінансових центрів, а саме вивченню поняття «міжнародний фінансовий центр», умовам їх формування в контексті фінансової глобалізації присвячені праці зарубіжних науковців: Дж. Гелбрейта, М. Голдберга, Е. Девіса, Т. Геріга, Е. Тригла та ін.

Проблеми розвитку міжнародних фінансових центрів порушуються у працях російських та вітчизняних учених: А. Айрапетяна, Ю. Коречкова, К. Ключникова, В. Кучеренка, О. Молчанова, С. Мойсєєва, С. Пахомова, Н. Ухналя, М. Шуби, Ю. Хватова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Характер впливу фінансово-кредитних відносин на економіку країни, її можливості та загрози обумовлюють необхідність розроблення системної індикації рівня включення фінансових центрів у міжнародний фінансовий простір. Тому фінансові центри покликані стати одним із ключових засад сучасної економічної теорії та фінансової науки, важливою основою для розуміння глобальної економіки. Ці та інші аспекти формування міжнародних фінансових центрів залишаються дискусійними та потребують подальших наукових досліджень.

Мета статті полягає в аналізі підходів до визначення поняття «міжнародний фінансовий центр», дослідженні умов та стадій формування фінансових центрів в умовах трансформації глобальної фінансової системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові центри – це сукупність ідей, творчості, вчинків, поєднаних із «здоровим глуздом», тверезістю й ощадливістю, і все це помножене на міський простір, з його специфічними властивостями, що відрізняють одне місто від іншого. Ці особливості міст устанавлюють конкуренцію між фінансовими центрами [5, с. 46].

Теорія розвитку фінансових центрів може бути представлена у вигляді філософського бачення фінансового капіталу у великих містах. Ключове питання даної теорії полягає в тому, як зробити так, щоб місто було привабливим для надходження капіталу і комфортним для проживання.

Теорія фінансових центрів – це філософське бачення фінансового та культурного капіталу з урахуванням міського розвитку. Дана теорія здатна кинути виклик традиційним науковим знанням. Тим самим вона може революціонізувати уявлення про фінансову науку. Вивчення фінансового капіталу та фінансового центру трансформується від абстрактного вивчення руху грошових коштів до розвитку просторових фінансових процесів, механізмів міграції капіталу. Такий підхід зобов'язує накладення на такі ніби звичні фінансові терміни незвичних урбаністичних, соціологічних та культурологічних теорій.

Отримана таким чином «суміш» формалізується у філософському та економічному напрямі із точністю математичних залежностей між капіталом і різноманітними зовнішніми по відношенню до нього агрегатами. У цьому плані з розвитку теорії фінансових центрів можливий наступний перехід економічних знань у напрямі точкової вибірки фінансових ринків.

Оскільки світова фінансова система стає все більш інтегрованою, то місцеві порушення в окремих країнах світу можуть швидко спричинити нестабільність у всій фінансовій системі. За такої організації фінансового простору локальний місцевий рівень залишається надто важливим у формуванні і відтворенні глобальних фінансів. Із розвитком національних фінансових центрів відбувається зворотний вплив на регіональні та місцеві рівні економічного простору. Так, високий рівень розвитку фінансової інфраструктури у центрах стимулює концентрацію в них значної частини фінансових ресурсів держави, що переважно супроводжується зниженням мобілізаційної і розподільчої здатності на нижчих рівнях.

Вчені-економісти виділяють три головні ідеї, які формують діловий клімат фінансових центрів: стабільну валюту, економічну свободу, активні та мобільні ринки [9, с. 197]. Ці три базові принципи виступають фоном під час утворення міжнародних фінансових центрів.

Поняття фінансового центру вчені розглядають із двох позицій. Перша пов'язана з географічним розміщенням фінансового центру, наявністю в ньому банків, страхових компаній та інших фінансових посередників. Друга позиція полягає в групуванні фінансових центрів за секторами економіки. Але інколи бувають виключення, коли фінансові центри поєднують у собі не тільки зручне розташування, але й є провідними постачальниками фінансових послуг [1, с. 18].

Розглянемо позиції деяких авторів щодо поняття «фінансовий центр» більш детально. Так, російський автор І. Ключников говорить про те, що фінансові центри – це складні елементи глобального фінансового ринку, які піддаються впливу різних факторів [2, с. 41]. Схожої думки дотримується інший

російський учений С. Мойсеев, який під фінансовим центром розуміє міську чи приміську територію, де зосереджені учасники фінансового ринку [5, с. 46].

С. Пахомов визначає дефініцію «фінансовий центр» як своєрідну «платформу», яка забезпечує співпрацю продавця капіталу та його покупця і зосереджена в містах, які є центрами економічної активності [6, с. 33].

Щодо зарубіжних видань, то в Кембріджському словнику вказано, що фінансовий центр – це місто, для якого характерна висока фінансова активність, де є велика кількість банків, фінансових організацій, бірж, представництв фондів [15].

Згідно із вченням Томаса Геріга, фінансовий центр являє собою геопростір, утворений на певній ділянці території, де є масове скупчення дочірніх структур, філіалів і представництв різних фінансових посередників [12, с. 417].

На думку представника Уортонської школи бізнесу Е. Тригла, фінансовий центр – це важливий ринок, де відбуваються формування, розподіл та використання фінансового капіталу [14, с. 10].

Низка вітчизняних учених (В.В. Кучеренко, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко) розуміють фінансові центри як «ланки єдиного ланцюга, який формує світовий капітал у всіх його проявах» [4, с. 314].

Інші українські науковці, наприклад М. Шуба, орієнтуються на інституційний аспект та характеризують фінансові центри як систему фінансових інститутів, що здійснюють фінансові операції [8, с. 86].

Якщо брати до уваги геополітичний контекст, то фінансовий центр – це глобальне місто з інфраструктурою, яка дає змогу залучати та перерозподіляти фінансові ресурси і обслуговувати учасників фінансового ринку [13].

Резюмуючи підходи науковців до поняття «фінансовий центр», необхідно вказати на те, що вони не відображають сутності міжнародного фінансового центру, не відображається ціла група інших складників, а саме не враховуються специфіка оподаткування, нормативно-правова база, соціальна та бізнес-інфраструктура, конкурентоспроможність економіки країни, рівень життя, якість трудових ресурсів і т. д.

Зважаючи на подані вище дефініції, пропонується власне визначення терміну: фінансовий центр – це територія, яка виступає місцем притягнення капіталу та фінансових ресурсів, є скупченням фінансово-кредитних та валютних інститутів, а також характеризується конкурентоспроможністю національної економіки країни-базування, розробкою нормативно-правової бази, якістю соціальної, транспортно-комунікативної інфраструктури, які в результаті формують умови для ефективного ведення бізнесу і підтримки високих стандартів підприємницької діяльності.

У сучасних умовах розвитку економіки широко використовуються такі поняття, як «локальний фінансовий центр», «національний фінансовий центр», «регіональний фінансовий центр», «міжнародний фінансовий центр», «світовий фінансовий центр», «спеціалізований фінансовий центр» тощо. Виходячи із різноманітності даних термінів, виникла необхідність в їх трактуванні.

Увагу більшості вчених та економістів привертає поняття «міжнародний фінансовий центр». Так, Банк міжнародних розрахунків ототожнює міжнародний фінансовий центр із світовим центром, який має розгалужену мережу банківських посередників [10].

Низка зарубіжних авторів визначають міжнародний фінансовий центр як синонім терміну «офшорний центр»: територія

(країна), яка характеризується низьким рівнем оподаткування, лояльним законодавством і цим самим стає привабливим місцем для інвестування [11].

Ю.В. Коречков трактує дефініцію «міжнародні фінансові центри» як сукупність фінансово-економічних відносин і відповідних їм фінансово-кредитних організацій щодо руху фінансових ресурсів [3, с. 46].

Щодо вітчизняних учених, то М.В. Шуба, В.В. Кучеренко дотримуються схожої думки і трактують поняття «міжнародний фінансовий центр» як центр фінансової відповідальності, який займає значну нішу на світових фінансових ринках та має справу з проведенням транснаціональних угод фз різнотипними активами [8; 4].

Досить цікавою є думка Ю.Ю. Хватова, який доводить, що міжнародні фінансові центри – це міста з розвинутим кластером фінансових послуг, де зосереджені банки, фінансові та страхові компанії, представництва бірж, інвестиційних та хеджфондів, тощо [9, с. 195].

Значна кількість українських учених погоджується з думкою, що міжнародний фінансовий центр – це центр зосередження великого фінансового капіталу і масштабного проведення різноманітних міжнародних фінансових операцій.

Професор О.А. Молчанов говорить про те, що міжнародний фінансовий центр – це діючий міжнародний ринковий механізм, який служить засобом управління міжнародними фінансовими потоками, які, своєю чергою, являють собою грошові потоки, які обслуговують товарний оборот і міжнародний рух капіталів [2, с. 65].

Н.М. Ухналь розглядає міжнародні фінансові центри як сукупність інформаційно-аналітичних та організаційно-управлінських комплексів, що володіють значним фінансовим потенціалом [7, с. 18].

Іноді в науковій літературі можна зустріти дефініцію «глобальний» замість «міжнародний» фінансовий центр. Даний центр різко виділяється на фоні фінансових центрів міжнародного рівня. Для прикладу, міста Гонконг, Париж, Сідней, Токіо і Франкфурт-на-Майні, без сумніву, є міжнародними фінансовими центрами, але все ж відповідають критеріям глобального. На сучасному етапі як глобальні фінансові центри виділяють Нью-Йорк і Лондон.

Загалом, при ідентифікаціях конкретного фінансового центру можуть використовуватися різні критерії та характеристики, такі як обсяг фінансово-торгових операцій, рівень розвитку фінансових ринків, юрисдикцію і т. д.

Міжнародний фінансовий центр відрізняється від національного центру відкритістю та орієнтацією на клієнтів за межами країни, в юрисдикції якої він знаходиться [1, с. 17].

З усієї кількості великих міст із глобальним призначенням виділяються міжнародні фінансові центри, які поряд з іншим можна представити у вигляді своєрідних ринків особливих фінансових послуг, які обертаються тільки в столицях капіталу і між ними.

Отже, якщо брати до уваги все вище описане та враховувати геополітичний контекст, то міжнародний фінансовий центр – це глобальне місто з інфраструктурою, яка дає змогу залучати та перерозподіляти фінансові ресурси й обслуговувати учасників фінансового ринку.

Для більш детального вивчення теорії посередництва фінансових центрів, необхідно уточнити механізм формування корисності фінансових продуктів, їх вартості та ціни. Важливим є пошук відповідей на проблему співвідношення умов

симетрій та асиметрій посередництва фінансових центрів. Фінансові центри формують механізми розв'язання протиріч між попитом та пропозицією, вхідними і вихідними умовами системи, яка представлена у вигляді фінансового центру. Частково була вирішена проблема переходу капіталу з одного типу в інший, одного стану вартості в іншу. Це дало змогу визначити умови та причини створення фінансових центрів [3, с. 47].

Багато країн зацікавлені у створенні на власній території міжнародних, регіональних або спеціалізованих фінансових центрів, оскільки останні сприяють залученню капіталу в країну, підвищують інвестиційну привабливість країни, збільшують надходження до бюджету та сприяють подоланню безробіття в країні. У сучасних умовах глобалізації ринкової економіки міжнародні фінансові центри являють собою територіальне формування з відповідною системою фінансово-валютних відносин. Вони утворюються в місцях концентрації капіталу незалежно від того, розташовані вони в країнах-експортерах капіталу або ні.

Для того щоб фінансовий центр перетворився у міжнародний, що здатен обслуговувати зростаючі світові потоки фінансових операцій, центр повинен відповідати певним умовам. Лондон перш ніж стати глобальним фінансовим центром, витратив на це кілька століть, а Нью-Йорк – кількасот років. Протягом останніх десяти років процес формування міжнародних фінансових центрів пришвидшився, що пов'язано із фінансialisацією глобальної економіки.

До найважливіших факторів формування міжнародного фінансового центру належать:

- стала фінансова система та стійка валюта зі стабільним курсом;
- політична та соціальна стабільність у країні;
- вигідне географічне положення;
- розвинена фінансова інфраструктура;
- відкритість економіки для вільного руху капіталу;
- надання національного режиму для іноземних фінансових інституцій;
- ліберальне ставлення до бізнесу та економічна свобода;
- сучасні технології передавання інформації;
- людський капітал, який володіє відповідними професійними навичками та спеціальними фінансовими знаннями;
- відповідність сучасним світовим стандартам у галузі обліку, звітності, нагляду та регулювання [7, с. 25].

Між усіма фінансовими центрами існує тісних зв'язок, який визначається взаємовідносинами та конкуренцією. Провідні економісти виділяють три основних напрями конкурентоспроможності фінансових центрів:

1. Імідж та комунікаційні можливості центру. Згідно з даним критерієм, вибір падає на центри, які відомі в усьому світі й яким довіряють професійні нерезиденти.
2. Багатоваріантність фінансових послуг та можливостей.
3. Професіоналізм центру, який передусім залежить від персоналу. Резидентів та клієнтів цікавить професійний рівень працівників, спеціалізація компаній, перш за все по питанню управління активами, інвестиційному банківнику, фінансовому моніторингу, страхування ризиків тощо.

У процесі підвищення свого статусу фінансовий центр проходить через такі три етапи:

- розвиток локального ринку;
- перетворення місцевого ринку в регіональний фінансовий центр;
- формування міжнародного фінансового центру (рис. 1).

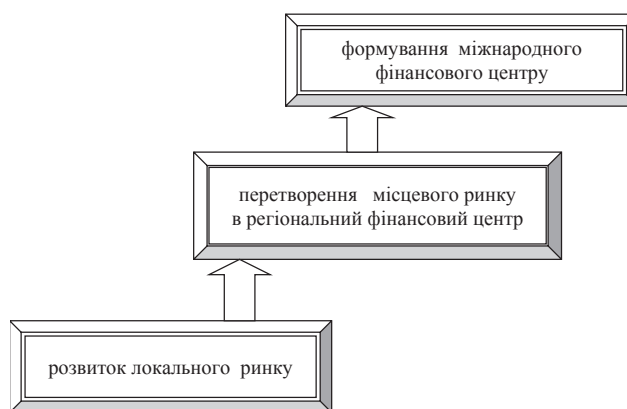


Рис. 1. Стадії розвитку міжнародного фінансового центру [8]

Розвиток локальних фінансових ринків пов'язаний із загальним економічним розвитком країни. Для залучення інвестицій у країну потрібний дієвий ринковий механізм. Розширення міжнародної торгівлі та збільшення фінансових потоків призводять до зростання потреби в обслуговуванні операцій по перерозподілу капіталу. Це ставить перед країною нові вимоги щодо розширення діяльності національних фінансових ринків та інтеграція їх у світовий фінансовий простір. Для того щоб локальний ринок перейшов в іншу стадію, країна-базування повинна володіти всіма ключовими елементами підтримки міжнародних фінансових операцій.

Формування в країні міжнародного фінансового центру є одним зі стратегічних завдань будь-якої держави. Найважливішою метою створення в країні фінансового центру є залучення капіталу в країну, що в подальшому забезпечить глобальну конкурентоспроможність фінансового ринку цієї країни. Успішне досягнення поставленої мети також сприяє зростанню ролі держави на світовій арені, інноваційному розвитку економіки країни, посиленню інтеграції країни в глобальний фінансовий ринок, що сприяє збільшенню обсягів міжнародної торгівлі.

Іншою умовою формування фінансового центру є вигідне географічне розташування країни. Оскільки робота фондових та валютних біржових ринків не припиняється ні на мить, то перед світовими бізнесовими колами постала проблема. Валютні ринки розпочинають свою роботу у Веллінгтоні (Нова Зеландія), проходячи послідовно часові пояси в Сіднеї, Токію, Гонконзі, Сінгапурі, Франкфурті-на-Майні, Лондоні, закінчуючи день у Нью-Йорку та Лос-Анджелесі. Залежності від періоду (літній чи зимовий) час у різних фінансових центрах земної кулі буде відрізнятися від світового часу на певну кількість годин. Наприклад, у випадку Сінгапуру це була зацікавленість Лондон-Сіті у проведенні біржових операцій у часовому поясі Південно-Східної Азії, що давало змогу працювати в цілодобовому режимі. Крім того, існувало потужне лобі китайської діаспори, зацікавленої у перекиданні інвестицій із Малайзії та Індонезії в Сінгапур, з огляду на більш вигідне географічне та політичне положення цієї країни, а також гарантії більш стабільної ситуації [9, с. 199].

Провідна роль у міжнародних фінансових центрах належить біржам, банкам, транснаціональним компаніям, пенсійним фондам та хеджфондам, іншим фінансовим інститутам. Другим важливим елементом міжнародного фінансового центру є аудиторські, бухгалтерські, консалтингові, рекламні та інші компанії, які надають ділові послуги, у тому числі й

юридичні (McKinsey & Company, EY, Deloitte Touche Tohmatsu Limited та ін.) (рис. 2).

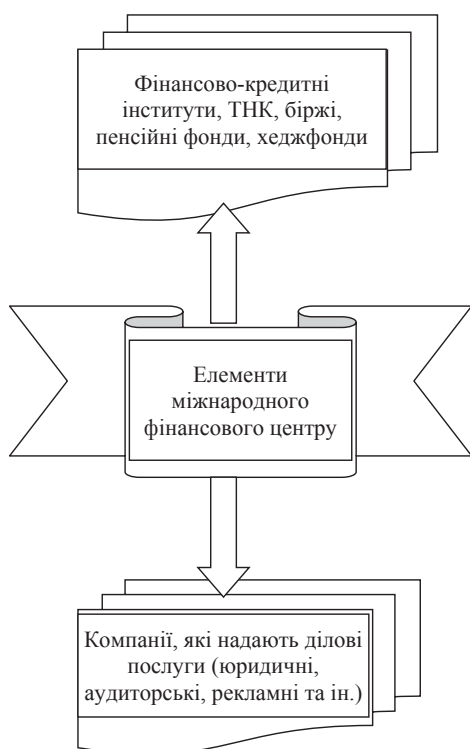


Рис. 2. Елементи міжнародного фінансового центру [4]

В останні роки зростає роль нового елемента міжнародного фінансового центру – аналітичних компаній, які здійснюють міждисциплінарні дослідження, розрахунок міжнародних рейтингів, індексів тощо (Moody's, Standard and Poor's Z/Yen Group, World Federation of Exchanges) [8, с. 87].

Фінансові центри є системоутворюючою ланкою не тільки глобальної фінансової, але й глобальної господарської системи. Вони формують структуру сучасної конкурентоспроможної економіки, інтегрованої у світове господарство, тому рішення про створення міжнародних фінансових центрів виходить за рамки фінансової системи. Воно визначає профіль і структуру всієї глобальної економіки.

Подібні центри сприяють рівноправному входженню країн базування та країн-учасниць у глобальну фінансову і виробничу систему, забезпечують конкурентоспроможність національних економік, розвиток людського потенціалу, краще використання факторів виробництва, зростання зайнятості, тощо.

Висновки. Проведене дослідження дає підстави зробити висновок, що в умовах панування світової фінансової системи фінансові центри є єдиним можливим способом збереження державного фінансового і технологічного суверенітету країн базування та країн-учасниць.

У світі склався цілодобово діючий міжнародний ринковий механізм, який є ефективним засобом управління світовими фінансовими потоками.

Література:

1. Айрапетян А.А. К вопросу о понятии и сущности финансовых центров / А. Айрапетян // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – № 9. – С. 13–19.

2. Ключников И.К. Финансовые центры: теория и механизмы развития / И.К. Ключников, О.А. Молчанова, О.И. Ключников. – СПб.: СПбГУЭФ, 2012. – 330 с.
3. Коречков Ю.В. Америкратия и мировые финансовые центры / Ю.В. Коречков // Экономика и социум. – 2016. – № 1(20). – С. 45–49.
4. Кучеренко В.В. Роль фінансових центрів у посткризовій трансформації світової валютної системи / В.В. Кучеренко // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. – 2013. – № 2. – С. 313–316.
5. Моисеев С.Р. Что нам стоит финансовый центр построить? / С.Р. Моисеев // Рынок ценных бумаг. – 2008. – № 10(361). – С. 46–50.
6. Пахомов С.Б. Нужна государственная программа развития рынка финансовых услуг / С.Б. Пахомов // Банковское дело. – 2008. – № 7. – С. 32–34.
7. Ухналь Н.М. Особливості розвитку міжнародних фінансових центрів в умовах глобалізації фінансової системи / Н.М. Ухналь // Наукові праці НДФІ. – 2015. – № 2(71). – С. 17–32.
8. Шуба М.В. Світові фінансові центри – «серце» глобального фінансового ринку / М.В. Шуба // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – 2014. – Т. 1. – Вип. 3. – № 1144. – С. 85–88.
9. Хватов Ю.Ю. Сравнительный анализ рейтингов конкурентоспособности глобальных городов / Ю.Ю. Хватов // Европейский вектор экономического развития. – 2015. – № 1(18). – С. 195–201.
10. Bank for International Settlements [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/statistics>.
11. Hines J. (2009). International Financial Centers and the World Economy. Step Report. London: Society of Trust and Estate Practitioners.
12. Gehrig T. Cities and the Geography of Financial Centers, in Thisse, J. and Huriot, J.-M., eds., The Economics of Cities, Cambridge: Cambridge University Press, 2001. – P. 415–445.
13. Sheng A. (2006). The Development of Global Financial Centres. Johor Bahru: University of Malaya.
14. Tschoegl A. (2000). International Banking Centres, Geography and Foreign Banks. In: Financial Markets, Institutions & Instruments. – 2000. – Vol. 9, 1. – P. 1–34.
15. What is Financial Centre? // Cambridge Dictionaries Online. URL: <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/business-english/financial-centre>

Лифанова М.И. Международные финансовые центры: понятие, условия и стадии формирования

Аннотация. В статье определен генезис понятия «международные финансовые центры». Выявлены особенности международных финансовых центров как ключевого института глобального финансового рынка. Рассмотрены факторы, влияющие на их формирование, проанализированы стадии развития международных финансовых центров.

Ключевые слова: глобальный город, финансовый центр, мировой финансовый рынок, финансовые потоки, финансовализация.

Lifanova M.I. International financial centers: concept, conditions and stages of formation

Summary. In the article the genesis of the concept of international financial centers. The features of the international financial centers as a key institution of global financial market. The factors that influence their formation, analyzed the stage of development of international financial centers.

Keywords: Global City, the financial center, the global financial markets, financial flows, financialization.

*Бориц Л.М.,
здобувач,*

*Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України*

ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИДОБУТКУ ПРИРОДНОГО СЛАНЦЕВОГО ГАЗУ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті наведено методичні положення з оцінки економічної доцільності видобутку природного сланцевого газу в Україні з урахуванням таких технологій інтенсифікації, як горизонтально-розгалужене буріння та повторний гідророзрив пласта. Проведено їх апробацію на прикладі сухого газу Дніпровсько-Донецького та Карпатського сланцевих басейнів України.

Ключові слова: природний газ, сланцеві басейни, технічно видобувні запаси, інвестиційна привабливість, беззбиткова ціна.

Постановка проблеми. На сучасному етапі господарювання у світі та Україні загострюється проблема вичерпання традиційних паливно-енергетичних ресурсів, що привертає особливу увагу до питань пошуку нових джерел покриття енергетичних потреб. Проблема енергозабезпечення разом із раціональним енергоспоживанням є надзвичайно актуальною для України та вважається запорукою становлення тенденцій її довгострокового сталого розвитку. Зважаючи на те, що Україна відноситься до найбільш крупних нетто-імпортерів природного газу у світі, питання розробки нетрадиційних покладів газоподібних вуглеводнів є вкрай актуальним. Водночас у науково-економічній літературі існують різні точки зору щодо економічної доцільності розробки цих покладів в Україні.

Попередні дослідження автора [4] дали змогу зробити висновок, що видобуток природного сланцевого газу в Україні буде економічно недоцільним зважаючи на його надвисоку собівартість на гирлі свердловини. Однак у світовій практиці активно розробляються шляхи її зниження за рахунок застосування методів інтенсифікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основою цього дослідження виступають праці Адміністрації енергетичної інформації США [1] в частині оцінки запасів та колекторських властивостей сланцевих басейнів, а також праці вітчизняних дослідників, зокрема М.О. Кизима, О.В. Лелюка [2] з огляду на питання визначення ключових тенденцій нетрадиційного газовидобутку та їх значення для національного господарства та Л.Л. Кауфмана [3] за напрямками систематизації американського досвіду в нетрадиційному газовидобутку, а також власні доробки автора [4] щодо визначення економічної доцільності видобутку нетрадиційного природного газу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні актуальність реалізації цього напрямку значно знизилася. Водночас будь-якого комплексного аналізу, що визначає передумови та доцільність розвитку сланцевої індустрії, в Україні виконано не було. Перші результати геологорозвідувального буріння обумовили згортання цих проектів ще на першому етапі: міжнародна нафтогазова компанія Shell оголосила про недоцільність їх подальшої розробки Юзівського майданчику Харківської області. Однак у світовій практиці

вже відомі методи інтенсифікації видобутку природного сланцевого газу, що дають змогу значно знизити собівартість його видобутку. Ця робота спрямована на економічне моделювання доцільності розробки сланцевих басейнів в Україні з урахуванням таких методів інтенсифікації газовидобутку, як горизонтально-розгалужене буріння та повторний гідророзрив пласта.

Мета статті полягає у розробці та практичній апробації методичних положень з оцінки інвестиційної привабливості проектів нетрадиційного газовидобутку України з урахуванням застосування технологій горизонтально-розгалуженого буріння та повторного гідророзриву пласта, а також надання практичних рекомендацій щодо економічної доцільності їх розробки.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні є два сланцеві басейни – Карпатський та Дніпровсько-Донецький. На території першого басейну зосереджено поклади тільки сухого ПСГ (1,5 трлн. куб. м), тоді як другий містить як поклади сухого (1,7 трлн. куб. м), так і вологого (0,4 трлн. куб. м) та асоційованого з нафтою ПСГ (0,04 трлн. куб. м). До того ж Карпатський басейн має невисокий пластовий тиск та низьку пористість, тоді як Дніпровсько-Донецький характеризується помірно надлишковим тиском та помірно високою пористістю. Потенційні технічно видобувні запаси природного сланцевого газу в Україні оцінено в розмірі 3,6 трлн. куб. м [1], що у 5,7 разів перевищують сучасний обсяг традиційних запасів цього виду вуглеводнів (638 млрд. куб. м у 2014 р. [5]). Відтак, попередньо можна припустити, що їх розробка може задовольнити паливні потреби України в довгостроковому періоді в екологічно прийнятній та зручній енергії. Однак постає питання: чи є технічно видобувні запаси природного сланцевого газу економічно доступними для розробки за поточного рівня цін?

Для оцінки економічної доцільності його розробки існують два можливі варіанти розвитку цієї індустрії:

1) екстенсивний, що полягає в необхідності буріння великої кількості свердловин за причиною їх малого дебіту (1 свердловина – 1 горизонтальний ствол – 1 гідророзрив);

2) інтенсивний, що забезпечує можливість розробки малої кількості високодебітних свердловин шляхом застосування таких технологій, як горизонтально-розгалужене буріння і повторний гідророзрив.

Результати економіко-математичного моделювання економічної доцільності розробки природного сланцевого газу за екстенсивним варіантом представлені в табл. 1, на основі яких зроблено такі принципові висновки:

1) сланцевий газовидобуток є висококапіталомістким. Ураховуючи існуючий досвід США з видобутку природного сланцевого газу, капітальні витрати на його видобуток в Україні залежно від глибини свердловини спрогнозовано від 1,35 (1000 м) до 14,87 млн. дол. США (5000 м). Операційні витрати для Карпатського басейну спрогнозовано на рівні 60,5 дол. США/тис. куб. м, а для Дніпровсько-Донецького

басейну – 54,5 дол. США/тис. куб. м. Витрати на геологорозвідувальні роботи прирівняні до середніх витрат за американськими плеями;

2) життєвий цикл горизонтальних свердловин із видобутку природного сланцевого газу є надзвичайно коротким. Зазвичай їх фактичний строк служби не перевищує п'яти років;

3) беззбиткова ціна видобутку сухого газу («на гирлі свердловини») коливатиметься для Дніпровсько-Донецького басейну на рівні 137–391 дол. США/тис. куб. м, а для Карпатського басейну – 170–606 дол. США/тис. куб. м залежно від глибини залягання сланцевих колекторів;

4) наявність у Дніпровсько-Донецькому басейні покладів вологого та асоційованого з нафтою природного сланцевого газу дає можливість знизити собівартість його видобутку за рахунок розподілу витрат між різними вуглеводнями. Відтак, беззбиткова ціна видобутку вологого газу в цьому басейні зна-

ходитиметься в діапазоні від 108 до 309 дол. США/тис. куб. м, а для асоційованого з нафтою газу – від 27 до 93 дол. США/тис. куб. м.

Відтак, екстенсивний варіант видобутку природного сланцевого газу в обох басейнах України є економічно недоцільним за поточного рівня цін на цей вид вуглеводнів на міжнародних ринках.

Інтенсивний варіант видобутку природного газу, який більш детально розглядається в цій статті, спрямований на збільшення обсягу видобутку природного сланцевого газу з однієї свердловини та подовження строку її корисної експлуатації. Основу цього варіанту становлять технології горизонтально-розгалуженого буріння (ГРБ) та повторного гідророзриву пласта (ГРП).

Згідно з чинним законодавством (ст. 154 Податкового кодексу України), мінімальний термін експлуатації газових свердловин становить 15 років [6], тоді як фактичний період експлуатації свердловин по видобутку природного сланцевого газу не перевищує п'яти років [7]. Для приведення у відповідність фактичного строку експлуатації до нормативного пропонується проводити додатково ще дві стадії ГРП: на 6-й і 11-й рік експлуатації. У результаті повторного ГРП відновлений дебіт свердловин становитиме 50% від початкового на перший рік і 50% від відновленого на шостий рік експлуатації свердловин, тоді протягом 15 років одна свердловина дасть змогу отримати 103 млн. куб. м і 60 млн. куб. м сухого газу на території Дніпровсько-Донецького та Карпатського басейнів відповідно (табл. 2).

Представлені в табл. 2 дані дають змогу визначити, що протягом першої стадії ГРП видобувається 49% від максимально можливого обсягу, проведення другої стадії ГРП дасть змогу додатково видобути 24,5%, тоді як третя стадія ГРП забезпечить 12% від максимального рівня. Таким чином, видобуток сухого природного газу з урахування двох додаткових

Таблиця 1
Оцінка беззбиткової ціни видобутку сланцевих вуглеводнів

Вид вуглеводнів	Глибина залягання		
	1000 м	3500 м	5000 м
Карпатський басейн			
Сухий газ, дол. США/тис. куб. м	170	321	606
Дніпровсько-Донецький басейн			
Сухий газ, дол. США/тис. куб. м	137	225	391
Вологий газ, дол. США/тис. куб. м	108	178	309
Газоконденсат, дол. США/бар.	5	8	14
Нафта, дол. США/бар.	27	51	93
Асоційований з нафтою газ, дол. США/тис. куб. м	20	37	67

Таблиця 2
Прогнозні обсяги видобутку сухого ПСГ на одну свердловину в межах українських басейнів з урахуванням проведення повторного ГРП

Стадія ГРП	Рік	Щорічне падіння дебіту, %	Дніпровсько-Донецький басейн				Карпатський басейн			
			Дебіт, тис. куб. м/добу			Щорічний обсяг видобутку, млн. куб. м	Дебіт, тис. куб. м/добу			Щорічний обсяг видобутку, млн. куб. м
			на початок року	на кінець року	середньорічний		на початок року	на кінець року	середньорічний	
ГРП 1	1	65	122	42,7	82,4	30,1	71	24,9	48	17,5
	2	45	42,7	23,5	33,1	12,1	24,9	13,7	19,3	7
	3	30	23,5	16,5	20	7,3	13,7	9,6	11,7	4,3
	4	30	16,5	11,6	14,1	5,1	9,6	6,7	8,2	3
	5	10	11,6	10,4	11	4	6,7	6	6,4	2,3
ГРП 2	6	65	61	21,4	41,2	15	35,5	12,4	24	8,8
	7	45	21,4	11,8	16,6	6,1	12,4	6,8	9,6	3,5
	8	30	11,8	8,3	10,1	3,7	6,8	4,8	5,8	2,1
	9	30	8,3	5,8	7,1	2,6	4,8	3,4	4,1	1,5
	10	10	5,8	5,2	5,5	2	3,4	3,1	3,3	1,2
ГРП 3	11	65	30,5	10,7	20,6	7,5	17,8	6,2	12	4,4
	12	45	10,7	5,9	8,3	3	6,2	3,4	4,8	1,8
	13	30	5,9	4,1	5	1,8	3,4	2,4	2,9	1,1
	14	30	4,1	2,9	3,5	1,3	2,4	1,7	2,1	0,8
	15	10	2,9	2,6	2,8	1	1,7	1,5	1,6	0,6
Всього за 15 років			—	—	—	102,6	—	—	—	59,9

стадій ГРП у Дніпровсько-Донецькому басейні становитиме 102,6 млн. куб. м, а в Карпатському басейні – 59,9 млн. куб. м.

Враховуючи наявний досвід по економіці видобутку природного сланцевого газу в США (дані по басейну Marcellus), сумарні витрати на проведення одного ГРП становлять 2500 тис. дол. США [8]. Спираючись на це значення, скорегуємо собівартість на гирлі свердловини сухого ПСГ (табл. 3).

Таблиця 3

Прогнозна собівартість видобутку сухого ПСГ «на гирлі свердловини» з урахуванням проведення повторного ГРП

Глибина залягання, м	Прогнозна собівартість, дол. США / тис. куб. м					
	Дніпровсько-Донецький басейн			Карпатський басейн		
	ГРП 1*	ГРП 2	ГРП 3	ГРП 1*	ГРП 2	ГРП 3
1000	125	160	246	149	230	371
1500	130	164	251	157	238	379
2000	136	171	257	167	249	390
2500	144	179	265	181	263	404
3000	156	190	276	201	282	424
3500	171	206	292	227	309	450
4000	192	226	312	262	344	485
4500	219	254	340	310	392	533
5000	257	291	378	374	456	597

Таким чином, прогнозні значення собівартості видобутку сухого газу «на гирлі свердловини» для Дніпровсько-Донецького басейну будуть знаходитися в діапазоні 125–378 дол. США, а для Карпатського басейну – 149–597 дол. США. Істотне зниження дебіту в період з 11-го по 15-й роки експлуатації свердловин за постійних витрат на ГРП дає змогу зробити висновок, що проведення третьої стадії ГРП збільшує вихідні значення собівартості, тому ця стадія є економічно недоцільною. Відтак, максимально можливий термін експлуатації цих свердловин становить 10 років, що дасть змогу досягти видобутку ПСГ у Дніпровсько-Донецькому басейні в обсязі 88 млн. куб. м (собівартість видобутку: ГРП-1 – 127–281 дол. США/тис. куб. м, ГРП-2 – 162–316 дол. США/тис. куб. м), а в Карпатському

басейні – 51,2 млн. куб. м (собівартість видобутку: ГРП-1 – 152–416 дол. США/тис. куб. м, ГРП-2 – 234–498 дол. США/тис. куб. м), що дорівнюватиме 73% від максимально можливого виходу з однієї свердловини в обох випадках.

Оцінка інвестиційної привабливості розробки двох українських басейнів з урахуванням проведення одного додаткового ГРП представлена в табл. 4.

Отже, проведення другої стадії ГРП у Дніпровсько-Донецькому басейні дасть змогу знизити беззбиткову ціну максимально на 69 дол. США/тис. куб. м (для глибини 5000 м). Період окупності таких проектів буде знаходитися в межах фактичного періоду експлуатації (10 років) цих свердловин – від восьми місяців (глибина 1000 м) до семи років і двох місяців (глибина 5000 м).

Здійснення повторного ГРП у Карпатському басейні дасть змогу знизити беззбиткову ціну видобутку максимально на 113 дол. США/тис. куб. м (для глибини 5000 м). Свердловини до глибини 4500 м можуть бути окупними, тоді як понад 4500 м навіть за високий спотових цін у 2014 р. є збитковими.

Іншим способом інтенсифікації сланцевого газовидобутку є горизонтально-розгалужене буріння (ГРБ). Ця технологія дає змогу істотно зменшити питомі капітальні витрати на будівництво свердловини. Капітальні витрати на будівництво свердловини є багатоеlementної статтею, в якій буріння гори-

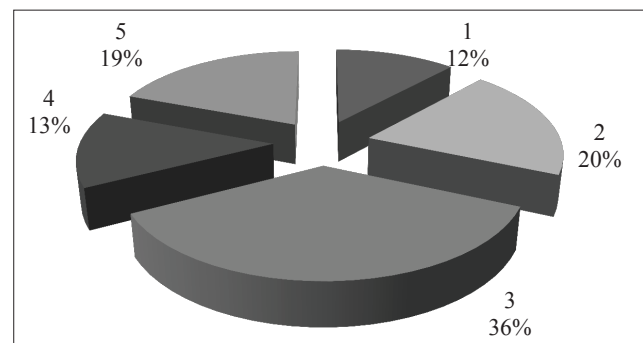


Рис. 1. Структура капітальних витрат для свердловини ПСГ [8]: 1 – будівництво бурової площадки; 2 – вертикальне буріння; 3 – горизонтальне буріння; 4 – обладнання на гирлі свердловини; 5 – меліорація та рекультивация земель

Таблиця 4

Оцінка інвестиційної привабливості видобутку сухого ПСГ за сланцевими басейнами в Україні з урахуванням проведення повторного ГРП *

Глибина залягання, м	Дніпровсько-Донецький басейн				Карпатський басейн			
	Чистий дисконтований дохід, тис. дол. США	Період окупності інвестицій, років	Індекс доходності інвестицій, дол. США/дол. США	Беззбиткова ціна ПСГ, дол. США/тис. куб. м	Чистий дисконтований дохід, тис. дол. США	Період окупності інвестицій, років	Індекс доходності інвестицій, дол. США/дол. США	Беззбиткова ціна ПСГ, дол. США/тис. куб. м
1000	19316	0,7	15,3	140	9498	1,2	8,0	180
1500	18817	0,9	11,3	146	9004	1,7	5,9	191
2000	18198	1,2	8,4	155	8375	2,3	4,4	206
2500	17322	1,6	6,2	167	7506	3,1	3,3	226
3000	16175	2,2	4,6	182	6343	4,1	2,4	253
3500	14593	2,9	3,4	203	4790	5,6	1,8	289
4000	12482	4,0	2,5	232	2689	7,5	1,3	338
4500	9638	5,3	1,9	270	-177	10,2	1,0	404
5000	5769	7,2	1,4	322	-4019	13,7	0,7	493

* – ставка дисконтування 5%

зонтального стовбура займає основну частку (рис. 1). Грунтуючись на цьому відсотковому значенні, визначимо економічну доцільність видобутку сухого ПСГ за умови буріння другого горизонтального стовбура довжиною 1000 м, що дасть змогу підвищити дебіт свердловин.

Отже, загальна сума для свердловин глибиною 1000 м становитиме 1,84 млн. дол. США, а глибиною 5000 м – 20,22 дол. США, тоді прогнозна собівартість для Дніпровсько-Донецького басейну зменшиться до 128–285 дол. США/тис. куб. м, а для Карпатського басейну – до 153–422 дол. США/тис. куб. м.

Графік можливого видобутку природного сланцевого газу із застосуванням технології ГРП для двох українських басейнів представлений у табл. 5, згідно з яким сумарний п'ятирічний обсяг видобутку однієї свердловини в Дніпровсько-Донецькому басейні становитиме 117,1 млн. куб. м, а в Карпатському – 68,2 млн. куб. м.

Оцінка інвестиційної привабливості видобутку ПСГ з урахуванням технології ГРП (табл. 6) дає змогу дійти висновку, що зазначена технологія підвищує економічну доцільність видобутку.

Так, чистий дисконтований дохід з однієї свердловини в межах Дніпровсько-Донецького басейну зростає в середньому

на 13,2 млн. дол. США, а в межах Карпатського басейну – в середньому на 6,4 млн. дол. США

Однак у межах Карпатського басейну залишаються поклади на глибині від 4500 м до 5000 м, які навіть за даної технології та за помірно високих цін 2014 р. залишаються економічно недоцільними для видобутку. З огляду на різке зниження спотових цін на кінець 2015 р. економічно доцільними для розробки вважаються поклади в Дніпровсько-Донецькому басейні до глибини 3500 м, а в Карпатському басейні – до 2500 м.

Останнім етапом оцінки економічної доцільності видобутку природного сланцевого газу в Україні є оцінка інвестиційної привабливості з урахуванням одночасного використання ГРП і повторного ГРП. У табл. 7 представлені прогнозні обсяги видобутку сухого природного сланцевого з урахуванням застосування обох технологій інтенсифікації.

Таким чином, сумарний обсяг видобутку сухого ПСГ за 10 років однієї свердловини в межах Дніпровсько-Донецького басейну становитиме 175,7 млн. куб. м, а в межах Карпатського басейну – 102,3 млн. куб. м. Собівартість видобутку ПСГ у Дніпровсько-Донецькому басейні скоротиться від 5 до 54 дол. США/тис. куб. м, а в Карпатському басейні – від 8 до 92 дол. США/тис. куб. м порівняно з проведенням тільки пов-

Таблиця 5

Прогнозні обсяги видобутку сухого ПСГ на одну свердловину для українських басейнів з урахуванням технології ГРБ

Рік	Щорічне падіння дебіту, %	Карпатський басейн				Дніпровсько-Донецький басейн			
		Дебіт, тис. куб. м / добу			Річний обсяг видобутку, млн. куб. м	Дебіт, тис. куб. м / добу			Річний обсяг видобутку, млн. куб. м
		на початок року	на кінець року	середньорічний		на початок року	на кінець року	середньорічний	
1	65	142	49,7	95,9	35	244	85,4	164,7	60,1
2	45	49,7	27,3	38,5	14,1	85,4	47	66,2	24,2
3	30	27,3	19,1	23,2	8,5	47	32,9	40	14,6
4	30	19,1	13,4	16,3	5,9	32,9	23	28	10,2
5	10	13,4	12,1	12,8	4,7	23	20,7	21,9	8
Всього за 5 років		—	—	—	68,2	—	—	—	117,1
Частка від EUR		—	—	—	49 %	—	—	—	49 %

Таблиця 6

Оцінка інвестиційної привабливості видобутку сухого ПСГ за сланцевими басейнами в Україні з урахуванням технології ГРБ *

Глибина залягання, м	Дніпровсько-Донецький басейн				Карпатський басейн			
	Чистий дисконтований дохід, тис. дол. США	Період окупності інвестицій, років	Індекс доходності інвестицій, дол. США/дол. США	Беззбиткова ціна ПСГ, дол. США/тис. куб. м	Чистий дисконтований дохід, тис. дол. США	Період окупності інвестицій, років	Індекс доходності інвестицій, дол. США/дол. США	Беззбиткова ціна ПСГ, дол. США/тис. куб. м
1000	28874	0,3	16,7	129	15148	0,5	9,2	156
1500	28234	0,4	12,4	135	14508	0,7	6,9	166
2000	27364	0,5	9,2	143	13638	1,0	5,1	180
2500	26194	0,7	6,8	154	12468	1,3	3,8	199
3000	24624	1,0	5,0	169	10898	1,8	2,8	224
3500	22494	1,3	3,7	189	8768	2,4	2,1	259
4000	19614	1,8	2,8	216	5888	3,3	1,5	305
4500	15734	2,4	2,1	252	2008	4,4	1,1	368
5000	10494	3,3	1,5	301	-3232	6,0	0,8	452

* – ставка дисконтування 5%

торного ГРП та залежно від глибини залягання сланцевих колекторів.

Оцінка інвестиційної привабливості дала змогу встановити, що видобуток нетрадиційного природного газу із застосуванням обох методів інтенсифікації забезпечить від 21,0 до 39,4 млн. дол. США чистого дисконтованого доходу в Дніпровсько-Донецькому басейні та від 1,43 до 19,81 млн. дол. США в Карпатському басейні, сума якого залежатиме від глибини залягання сланців у зворотному напрямі (табл. 8).

При цьому період окупності в Дніпровсько-Донецькому басейні становитиме від п'яти місяців для 1000 м до чотирьох років і одинадцяти місяців, тоді як безбиткова ціна нетрадиційного газу в цьому варіанті становитиме 134–258 дол. США. За поточного рівня цін на природний газ доцільно розробляти поклади лише до глибини 4000 м (безбиткова ціна максимально наближена до 200 дол. США/тис. куб. м).

Дещо гіршими будуть показники інвестиційної привабливості видобутку природного сланцевого газу в Карпатському басейні внаслідок суттєвого нижчого виходу з однієї свердловини та її первинного дебіту. Так, період окупності однієї свердловини буде знаходитися в діапазоні від десяти місяців для глибини 1000 м до дев'яти років і чотирьох місяців для глибини 5000 м. Безбиткова ціна видобутку газу в цьому басейні з урахуванням обох методів інтенсифікації становитиме 170–383 дол. США/тис. куб. м, а за поточного рівня цін доцільно розробляти поклади лише до глибини 2500 м.

Підсумовуючи вищенаведені розрахунки, вважається, що підвищення економічної доцільності видобутку природного сланцевого газу в обох басейнах доцільно бурити додатковий горизонтальний стовбур, що подвоїть дебіт на гирлі свердловини та здійснювати повторний гідророзрив (одна додаткова стадія), що подовжить термін експлуатації свердловини до

Таблиця 7

Прогнозні обсяги видобутку сухого ПСГ на одну свердловину в межах українських басейнів з урахуванням ГРБ і повторного ГРП

Стадія ГРП	Рік	Щорічне падіння дебіту, %	Дніпровсько-Донецький басейн				Карпатський басейн			
			Дебіт, тис. куб. м / добу			Щорічний обсяг видобутку, млн. куб. м	Дебіт, тис. куб. м / добу			Щорічний обсяг видобутку, млн. куб. м
			на початок року	на кінець року	середньорічний		на початок року	на кінець року	середньорічний	
ГРП 1	1	65	244	85,4	164,7	60,1	142	49,7	95,9	35
	2	45	85,4	47	66,2	24,2	49,7	27,3	38,5	14,1
	3	30	47	32,9	40	14,6	27,3	19,1	23,2	8,5
	4	30	32,9	23	28	10,2	19,1	13,4	16,3	5,9
	5	10	23	20,7	21,9	8	13,4	12,1	12,8	4,7
ГРП 2	6	65	122	42,7	82,4	30,1	71	24,9	48	17,5
	7	45	42,7	23,5	33,1	12,1	24,9	13,7	19,3	7
	8	30	23,5	16,5	20	7,3	13,7	9,6	11,7	4,3
	9	30	16,5	11,6	14,1	5,1	9,6	6,7	8,2	3
	10	10	11,6	10,4	11	4	6,7	6	6,4	2,3
Всього за 10 років			—	—	—	175,7	—	—	—	102,3
Частка від EUR			—	—	—	73 %				73 %

Таблиця 8

Оцінка інвестиційної привабливості видобутку сухого ПСГ за сланцевими басейнами в Україні з урахуванням технології ГРБ і повторного ГРП*

Глибина залягання, м	Дніпровсько-Донецький басейн				Карпатський басейн			
	Чистий дисконтований дохід, тис. дол. США	Період окупності інвестицій, років	Індекс доходності інвестицій, дол. США/дол. США	Безбиткова ціна ПСГ, дол. США/тис. куб. м	Чистий дисконтований дохід, тис. дол. США	Період окупності інвестицій, років	Індекс доходності інвестицій, дол. США/дол. США	Безбиткова ціна ПСГ, дол. США/тис. куб. м
1000	39390	0,4	22,4	134	19810	0,8	11,8	170
1500	38750	0,6	16,6	139	19170	1,1	8,7	178
2000	37880	0,8	12,3	144	18300	1,5	6,5	188
2500	36710	1,1	9,1	152	17130	2,1	4,8	201
3000	35140	1,5	6,8	163	15560	2,8	3,6	220
3500	33010	2,0	5,0	177	13430	3,8	2,6	244
4000	30130	2,7	3,7	197	10550	5,1	2,0	278
4500	26250	3,6	2,8	223	6670	6,9	1,4	323
5000	21010	4,9	2,0	258	1430	9,3	1,1	383

* – ставка дисконтування 5 %

10 років та забезпечить вилучення із однієї свердловини до 73% від її максимального обсягу.

Висновки. За результатами оцінки економічної інтенсифікації нетрадиційного газовидобутку в Україні можна зробити такі ключові висновки:

1) горизонтально-розгалужене буріння обумовлює зростання капітальних витрат на 36%, унаслідок чого можливо підвищити частку максимального виходу сухого природного сланцевого газу із свердловини до 68,2 млн. куб. м у Карпатському басейні та до 117,1 млн. куб. м у Дніпровсько-Донецькому басейні. Водночас беззбиткова ціна видобутку сухого газу скорочується до 156–452 дол. США/тис. куб. м та до 129–302 дол. США/тис. куб. м відповідно залежно від глибини залягання сланцевих колекторів;

2) проведення повторного гідророзриву пласта спричиняє зростання операційних витрат на видобуток. За умов проведення третьої стадії ГРП (на першому, шостому та одинадцятим роках експлуатації свердловини) видобуток сухого природного сланцевого газу зростає 59,9 млн. куб. м у Карпатському басейні та до 102,6 млн. куб. м у Дніпровсько-Донецькому басейні. Однак третя стадія ГРП викличе зростання собівартості видобутку до 371–597 дол. США/тис. куб. м у Карпатському басейні та до 246–378 дол. США/тис. куб. м у Дніпровсько-Донецькому басейні, тому вважається економічно недоцільною;

3) найбільш економічно доцільним варіантом вважається видобуток природного сланцевого газу шляхом поєднання технології горизонтально-розгалуженого буріння та повторного гідророзриву пласта (одна додаткова стадія на шостий рік експлуатації свердловини), що дасть змогу вилучити сухого газу з однієї свердловини 102,3 млн. куб. м у Карпатському басейні та 175,7 млн. куб. м у Дніпровсько-Донецькому басейні. При цьому беззбиткова ціна в межах першого басейну буде знаходитися в діапазоні 134–258 дол. США/тис. куб. м, а в межах другого – в діапазоні 170–383 дол. США/тис. куб. м.

Загалом, представлені розрахунки проводилися без урахування рентних платежів (поточна ставка на 2016 р. яких становить 29% від ринкової вартості природного газу [6]), витрат на інфраструктуру, отже, розробка покладів сухого природного сланцевого газу вважається економічно ризикованою за поточного рівня ринкових цін та вимагає державного субсидування.

Література:

1. U.S. Crude Oil and Natural Gas Proved Reserves, 2013 / US Energy Information Administration [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eia.gov/naturalgas/crudeoilreserves/pdf/uscrudeoil.pdf>.
2. Кизим М.О. Нетрадиційний природний газ у світі та Україні: запаси та перспективи видобутку : [монографія] / М.О. Кизим, О.В. Лелюк. – Х. : ІНЖЕК, 2012. – 156 с.

3. Кауфман Л.Л. Добыча сланцевого газа (обзор зарубежного опыта) : [монография] / Л.Л. Кауфман, Н.И. Кульдыркаев, Б.А. Лысиков ; под общ. ред. Л.Л. Кауфмана. – Донецк : Государственное издательство Донбасса, 2011. – 263 с.
4. Борщ Л.М. Оцінка економічної доцільності видобутку природного сланцевого газу в Україні / Л.М. Борщ // Бізнес Інформ. – 2016. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=2016>.
5. BP Statistical Review of World Energy 2015 [Електронний ресурс] / British Petroleum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf>.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1331624520351218>.
7. Hefley William E. The Economic Impact of the Value Chain of a Marcellus Shale Well / Pitt Business Working Papers – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.business.pitt.edu/faculty/papers/PittMarcellusShaleEconomics2011.pdf>.
8. Seydor Shaun M. Understanding the Marcellus Shale Supply Chain / Pitt Business Working Papers – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.catalystconnection.org/admin/uploads/pitt_understanding_the_marcellus_shale_supply_chain_may_2012.pdf.

Борщ Л.М. Экономическая целесообразность интенсификации добычи природного сланцевого газа в Украине

Аннотация. В статье представлены методические положения по оценке экономической целесообразности добычи природного сланцевого газа в Украине с учетом таких технологий интенсификации, как горизонтально-разветвленное бурение и повторный гидроразрыв пласта. Проведена их апробация на примере сухого газа в Днепровско-Донецком и Карпатском сланцевых бассейнах Украины.

Ключевые слова: природный газ, сланцевые бассейны, технически извлекаемые запасы, инвестиционная привлекательность, безубыточность, цена.

Borsch L.M. Economic feasibility of intensification of natural shale gas production in Ukraine

Summary. Methodical provisions of assessing the economic feasibility of natural shale gas in Ukraine are determined, which are taking into account such technologies as the multi-horizontal drilling and repeated hydraulic fracturing. Their approbation by the example of dry gas in the Dnieper-Donets and Carpathian shale basins of Ukraine is presented.

Keywords: natural gas, shale plays, technically recoverable reserves, investment attractiveness, the breakeven price.

Вороніна Р.М.,*к.е.н.,**старший викладач кафедри маркетингу і логістики,
Національний університет «Львівська політехніка»***Маргіта Н.О.,***к.е.н.,**асистент кафедри маркетингу і логістики,
Національний університет «Львівська політехніка»*

АНАЛІЗ КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК МІСЬКОЇ ЛОГІСТИКИ

Анотація. У статті досліджено ключові глобальні тренди та фактори макросередовища, які здійснюють вплив на розвиток міської логістики в коротко- і довгостроковому періодах. Проаналізовано сучасні тенденції в галузі логістики та ключові інновації в бізнес-моделях, а також їх вплив на розвиток міської логістики.

Ключові слова: логістичні тренди, міська логістика, інновації, ланцюг поставок, урбанізація, каршеринг.

Постановка проблеми. Міста займають 2% поверхні Землі і є концентрацією більше половини людства світу. Якщо в 1950 р. у містах проживало 30% населення світу, у 2003 р. – 48%, то в 2050 р. очікується 66,5% мешканців міст, а у розвинутих країнах – 85,4%, або майже 6,4 млрд. осіб [1].

За інформацією консалтингового агентства McKinsey [2], приблизно 600 міст забезпечать 65% зростання світового ВВП до середини 20-х років. Прогнозується, що міста, які зростають, забезпечать додатковий дохід у \$ 30 трлн. для світової економіки.

Посилення турботи про навколишнє середовище і занепокоєння щодо впливу на нього транспорту, а особливо міського вантажного транспорту, зростають разом із щільністю населення і зростанням міських заторів. Проте усвідомлення необхідності сталого розвитку міст також зростає, а необхідність координації руху і логістики отримує все більше зацікавлення. Необхідність більш дієвих і ефективних вантажних транспортних систем повинна стосуватись не лише зменшення витрат, а й урахувати вирішення екологічних проблем, таких як забруднення повітря, шум, вібрації тощо.

Концепція міської логістики була запропонована для вирішення цих проблем. Міська логістика була визначена проф. Е. Танігучі як процес повної оптимізації логістики і транспортної діяльності приватних компаній за підтримки провідних інформаційних систем у міських районах з урахуванням навколишнього середовища, транспортного руху, безпеки та економії енергії в рамках ринкової економіки [3].

Міська логістика ставить собі за мету: мобільність, стійкість і підвищення якості життя мешканців. Мобільність є центральним компонентом для забезпечення плавного і надійного транспортного потоку, у тому числі вантажних перевезень. Стійкість є необхідною для екології міст, зниження викидів парникових газів та зменшення негативного впливу на навколишнє середовище. Складність у підвищенні якості життя мешканців стосується здебільшого літніх людей, кількість яких у містах зростає, що свідчить про зростання важливості даного елементу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних науковців, які займалися вивченням міської логістики, варто виділити І.Г. Смирнова [4], М.М. Дмитрієва [5], проте публікацій на дану тематику є недостатньо і вони охоплюють лише загальні засади міської логістики.

Серед іноземних фахівців варто виділити Е. Танігучі [3; 6], Р. Томпсона [6], Т. Літмана [7], Я. Шолтисека [8], які ґрунтовно підходять до аналізу міської логістики та методів підвищення її ефективності.

Аналізом логістичних трендів та інновацій у цій галузі займаються здебільшого ключові логістичні оператори або консалтингові агентства, такі як Frost & Sullivan [9], McKinsey & Company [10]. Проте результати таких досліджень часто є у закритому доступі.

Хоча перелік глобальних трендів публікується у спеціалізованих виданнях, проте їх вплив на розвиток міської логістики є недостатньо висвітленим.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Старіння населення, зростання цін на паливо, підвищення рівня урбанізації, посилення турботи про навколишнє середовище та здоров'я населення, а також зміна споживчих переваг скорочують попит на автомобільні подорожі та збільшують попит на альтернативні види транспорту. Хоча ця тенденція є вірною для розвинутих країн ЄС, де рівень автомобілізації вже досягнув свого піку, у країнах, що розвиваються, попит на автомобільні подорожі все ще зростає. Люди не відмовляться від автомобілів, проте порівняно з нинішньою структурою подорожей багато людей в Європі вважають за краще менше їздити і більше покладатися на піші подорожі, їзду на велосипеді, громадський транспорт та віддалену роботу на дому, за умови, що вони зручні і доступні.

Очевидно, що ключові тренди в логістиці здійснюють безпосередній вплив на міську логістику і саме від міської влади, перевізників та інших зацікавлених осіб залежить чи врахують вони ці тренди і використають їх на свою користь для підвищення ефективності своєї діяльності.

Мета статті полягає в аналізі ключових глобальних трендів та їх впливу на розвиток міської логістики, дослідженні розвитку міської логістики на сучасному етапі та виявленні характерних рис, що будуть диктувати її подальший розвиток, визначенні ключових напрямів розвитку міської логістики у найближчій перспективі, а також проблем, які можуть спіткати транспортні системи міст.

Вклад основного матеріалу дослідження. Ключовими глобальними трендами, що впливають на логістику загалом та на міську логістику зокрема, є:

1. Урбанізація.
2. Погіршення стану навколишнього середовища.
3. Розвиток інформаційних технологій та інновацій.
4. Розвиток транспортних технологій та інфраструктури.
5. Економічна, політична і культурна інтеграція та глобалізація.

Як зазначалось, урбанізація зростає стрімкими темпами, і кількість міських жителів у світі скоро досягне близько 6,4 млрд. осіб [1].

Урбанізація в поєднанні з розвитком технологій призводить до зростання кількості замовлень, і, відповідно, поставок товарів у місті. За прогнозами аналітичної компанії Frost & Sullivan [9], до 2025 р. мінімум 500 млн. поставок товарів на день буде здійснюватися у містах.

На сьогодні приблизно 6,2 млрд. приватних автомобільних поїздок здійснюється щодня в містах, і прогнозується що до 2050 р. мешканець міста буде витрачати близько 106 годин на рік у заторах, що в три рази більше, ніж сьогодні. А близько 0,5 млн. людей будуть гинути у дорожньо-транспортних пригодах щороку [11].

Міська логістика повинна бути готовою задовольнити зростаючі потреби населення, а також зменшити можливі ризики, пов'язані зі зростаючою урбанізацією.

Зростання кількості людей старшого віку відноситься до ключових тенденцій, які будуть диктувати розвиток міської логістики. У більшості розвинутих країн спостерігається зростання частки людей похилого віку у зв'язку зі зниженням народжуваності і поліпшенням медичного забезпечення (рис. 1).

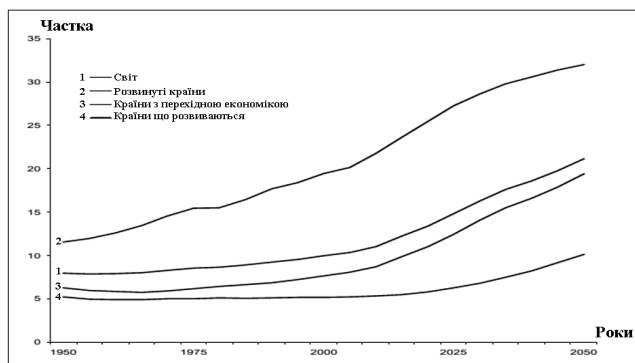


Рис. 1. Лінія тренду частки людей похилого віку (більше 60 років) у світі, 1950–2050 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [12]

Проблеми охорони здоров'я для літніх людей стали новою платформою для логістичних досліджень із застосуванням маршрутизації та планування завдань транспортних засобів. Використання таких досліджень полягає у мінімізації витрат на медичне обслуговування пацієнтів на дому та максимального їх задоволення за рахунок оптимального планування робіт та маршрутизації. Низка науковців розробляли алгоритми для вирішення проблеми маршрутизації із різними вхідними даними та часовими вікнами [13; 14]. Серед розроблених рішень варто відзначити транспортну модель для пацієнтів з урахуванням пріоритету невідкладності для медичних установ [15].

У деяких містах застосовують підхід «розумного зниження» – заходи стратегічної політики для ефективнішого використання обмеженого простору і транспортних систем. Міська логістика відіграє важливу роль під час обмеження доступу приватних автомобілів і вантажівок до центрів міст,

пропонуючи як альтернативу громадський транспорт або інші види екологічного транспорту і координацію вантажних перевезень.

У відповідній тенденції до розвитку міст зростає інтенсивність автомобільного руху. І, відповідно, з'являються нові виклики для людей і планети, такі як: забруднення повітря і зростання шуму; викиди CO₂; підвищення екологічних наслідків; хаос у транспортному русі і затори; зниження якості життя людей; перевантаження інфраструктури; недостатні потужності громадського транспорту; обмежені місця для паркування.

Намагання зменшити забруднення в містах, особливо центральних районах міст, вимагає випереджаючого розвитку і швидкого впровадження інноваційних, екологічних і холистичних рішень міської логістики та ланцюгів поставок.

Науковці та практики спільно працюють над вирішенням проблеми забруднення повітря вантажівками, і серед таких рішень пропонуються нові моделі маршрутизації з урахуванням завантаженості транспортного засобу. Проф. Й. Сузукі [16] представив підхід до зниження споживання палива та викидів шляхом розробки маршрутів, які мінімізують відстань пересування транспортних засобів із великим навантаженням. Послідовність постачання клієнтів була визначена таким чином, що важкі товари доставляли на перших етапах маршруту. Ця модель призводить до економії палива від 4,9% до 6,9% порівняно з моделлю мінімальних відстаней.

Інформаційні та комунікаційні технології дадуть змогу як місцевій владі, так і логістичним операторам вирішувати різноманітні завдання міської логістики, наприклад використання електронних квитків, смарт-карток, забезпечення обмеження доступу до центру міста і використання спеціальних паркувальних зон навантаження і розвантаження, керування рухом, маршрутизації і відслідковування вантажів, управління перевезеннями і складуваннями тощо. Мешканці за допомогою мобільних пристроїв можуть планувати свої пересування, робити замовлення і відслідковувати доставки.

Прогнозується стрімке зростання використання пристроїв із прив'язкою до місцезнаходження. За інформацією консалтингового агентства Frost & Sullivan [9], до 2020 р. у світі буде налічуватися близько 80 млрд. підключених пристроїв. Крім того, зростає кількість покупок в онлайн-магазинах, і прогнозується що до 2025 р. 20% покупок буде здійснюватись через мережу Інтернет та становити 4,3 млрд. дол. США. Це призводить до зростання попиту на частіші і менші доставки до місць відбору (скриньок, поштоматів) або додому.

Послуги навігації продовжать стимулювати зростання на цьому ринку. Основні навігаційні функції включають голосову навігацію з оновленням карт, 3D рухомих карт і автоматичну зміну маршруту для пропущених поворотів або при виникненні заторів.

Розширені можливості включають інтеграцію маршрутів із контактами; можливість вибору декількох маршрутів; зображення в реальному часі трафіку, цін на паливо та інформацію про погоду; розпізнавання голосу для введення адреси; оптимізацію маршрутизації; інтелектуальних систем перенаправлення і оновлення розрахункового часу прибуття на основі поточної ситуації на дорозі.

Якщо розглядати вплив розвитку транспортних технологій та інфраструктури на міську логістику, то очікується розвиток таких важливих елементів транспортних технологій:

- розвиток швидкісних залізничних перевезень і зростання важливості мультимодальних перевезень;

- зростання ролі логістичних та дистрибуційних центрів за межами міста із метою зменшення потоків вантажного транспорту в межах міста;
- розвиток паркувальної інфраструктури (Park&Ride, Bike&Ride, Parkingboxes);
- поширення використання екологічних видів транспорту;
- поширення спільного використання автомобілів, велосипедів.

Каршеринг (Carsharing), або спільне використання автомобілів, включає вже популярні рішення Greenwheels / StattAuto, Stadtmobil, Communauto, а також інноваційні рішення виробників оригінального устаткування, таких як BMW, Daimler Drive Now car2go, Volkswagen Quicar і Citroen Multicity. У майбутньому оператори очікують, що каршеринг стане масовим ринком (рис. 2).

Як видно з рис. 2, спільне використання автомобілів розпочалося з екологічно орієнтованих клієнтів, проте з часом їх кількість зростала, а також покращилась функціональність самого каршерингу, з'явилися додатки на мобільні телефони, а також стало можливим використання автомобілів преміум-сегменту. Таким чином, перетворення вузькосегментованого ринку у масовий є цілком імовірним у найближчій перспективі.

Крім того, в логістиці такий підхід до спільного використання призвів до великої кількості інноваційних рішень доставки вантажів останньої милі. Прикладом може слугувати рішення, які дадуть змогу одержувачам пакунків отримувати їх удома в будь-який час за допомогою доставок мешканцями їх околиці.

Вплив економічної, політичної і культурної інтеграції та глобалізації на розвиток міської логістики, зокрема виявляється в можливості впроваджувати досвід і найкращі моделі міської логістики розвинутих країн, отримувати фінансування на проекти та забезпечувати послуги швидше та якісніше. Серед проектів в галузі міської логістики найвідомішими є SUGAR, BESTUFS, TRAILBLAZER, START, C-LIEGE, POLITE, ENCLOSE тощо.

Серед ключових напрямів розвитку міської логістики на найближчі п'ять років можна виділити:

- Консолідацію вантажів: консолідація через логістичні кластери або в міських центрах консолідації, логістичних центрах, агрегація потоків до різних одержувачів у межах певної сфери, наприклад торгових центрів, лікарень, бізнес-центрів. Логістичні центри вже активно розвиваються в усіх великих розвинутих містах.

- Консолідацію міського ланцюга поставок, пов'язуючи логістичні і нелогістичні послуги (наприклад, роздрібну торгівлю, сервісне обслуговування, медичне обслуговування тощо) в «розумну мережу» для міст, оптимізуючи попит і пропозицію (як, наприклад, Binnenstadservice у Голландії) [17].

- Використання існуючої міської інфраструктури для додаткових логістичних цілей (наприклад, нічне використання закритих парковок у центрі міста для складських і розподільчих цілей; використання громадського транспорту для перевезень вантажів). Прикладом може слугувати eBase4mobility [18].

- Автоматичні системи для зберігання і відбору товарів наступного покоління, що пропонують розширену функціональність (наприклад, окрім існуючих поштоматів, з'являються шафи з охолодженням, запроваджуються додаткові функції з використанням інформаційних технологій).

Для логістичного провайдера такі інновації відкриють нові операційні можливості для 4PL-послуг, для комплексного логістичного планування забезпечення аеропортів, лікарень, масових міських заходів тощо, а також для інноваційних логістичних рішень спільного користування, зворотної логістики.

Для клієнтів додаткові користі будуть формуватися із зниження мінливості шляхом прийняття планових моделей, зменшення ризиків, пов'язаних із поставками останньої милі, покращанням гнучкості, швидкості та якості логістичних послуг.

Загрози можуть виникати через відсутність фінансування щодо поліпшення існуючої міської інфраструктури, обмеженого фінансування державного сектора для стимулювання інновацій, складності взаємодії зацікавлених сторін із міською владою та відсутності готовності співпрацювати в секторі логістики.

Логістичні оператори відіграють важливу роль у міській логістиці, оскільки володіють необхідними знаннями і можливостями для планування і реалізації відповідних завдань. Проте часто проблемою є саме співпраця логістичних операторів із міською владою, що призводить до негативних наслідків обох сторін.

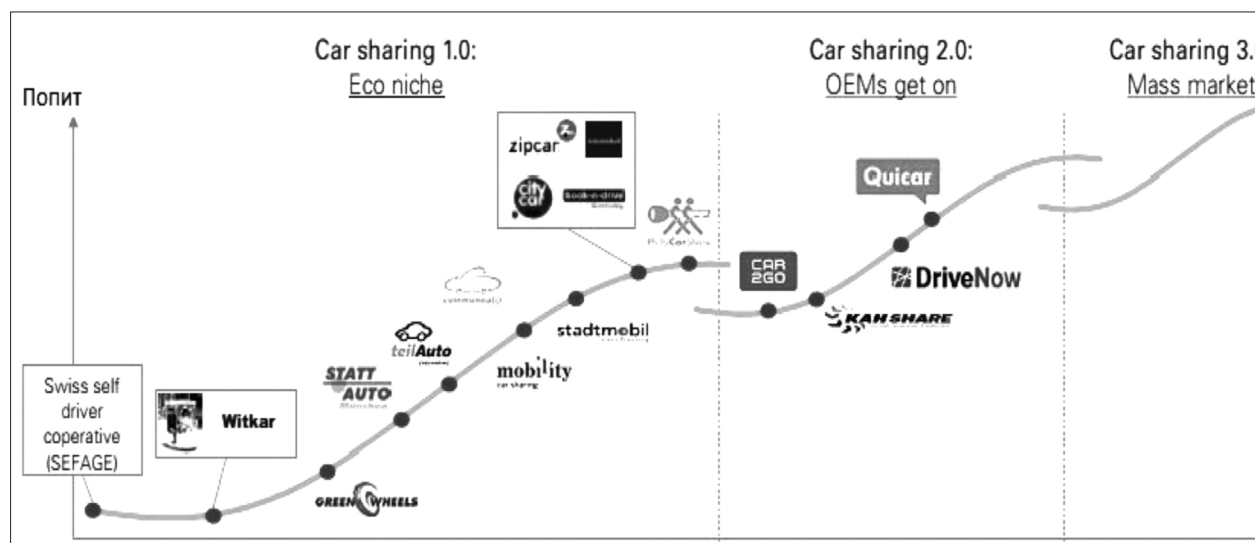


Рис. 2. Крива життєвого циклу каршерингу

Джерело: опрацьовано автором на основі [11]

Приклади ефективної співпраці можуть включати використання інформаційно-технологічних засобів для забезпечення контролю над дотриманням правил дорожнього руху і встановлених вимог, таких як оплати за дороги з використанням відеокамер. Також вантажовідправникам і перевізникам можуть знадобитися певні субсидії, щоб допомогти впровадити нові, екологічно чисті ініціативи, які часто є дорогі в реалізації. Влада на місцевому або навіть національному рівні повинна, за необхідності, надавати підтримку в розбудові міських консолідаційних або логістичних центрів та інтермодальних вантажних терміналів. Надзвичайно важливим є розуміння всіх зацікавлених сторін побудови і функціонування ефективної міської логістики.

Висновки. Міська логістика відіграє важливу роль у підвищенні мобільності, стійкості і впорядкованості міст у майбутньому. І в міру старіння суспільства досягнення цих цілей стає все більш важливим. Інновації та розвиток міської логістики потребують значних інвестицій, проте вони забезпечать зростання містам, допоможуть побороти зміни клімату, зменшити викиди парникових газів і споживання енергії, зменшать затори та кількість смертей в автомобільних катастрофах та дозволять жителям міст жити якісніше.

Таким чином, урахування глобальних тенденцій забезпечить конкурентоспроможність окремих логістичних операторів, а також міст і агломерацій під час упровадження ефективних заходів міської логістики.

Перспективами подальших досліджень є відслідковування прогнозованих логістичних тенденцій та аналіз їх впливу на розвиток міської логістики.

Література:

1. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. World Urbanization Prospects: The 2014 Revision, Highlights (ST/ESA/SER.A/352). UN, 2014.
2. Офіційний портал McKinsey & Company [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mckinsey.com/>.
3. Taniguchi E. Et al. City logistics. Network Modeling and Intelligent Transport Systems. Pergamon. Amsterdam 2001.
4. Смирнов І.Г. Міська логістика та створення логістичних парків в Україні / І.Г. Смирнов // Коммунальное хозяйство городов. – 2006. – Вып. 69. – С.137–143.
5. Дмитрієв М.М. Концепція сітілогістики і пасажирські перевезення / М.М. Дмитрієв та ін. // Вісник Національного транспортного університету. – 2013. – Вип. 26 (2). – С. 72–78.
6. E.Taniguchi, R.G.Thompson, T.Yamada Visions for City Logistics in Logistics Systems for Sustainable Cities, Proceedings of the 3rd International Conference on City Logistics, Madeira, Portugal, 25-27 June, Elsevier, Amsterdam 2003. – P. 1–2.
7. Litman T. Sustainable Transportation Indicators – A Recommended Research Program for Developing Sustainable Transportation Indicators and Data. Presented at 88th Annual Meeting of the Transportation Research Board, Washington, D.C. – 2009. – 98 p.
8. Szołtysek J. Podstawy logistyki miejskiej. Wydanie 2, Wyd. AE w Katowicach, Katowice, 2009.
9. Офіційний портал Frost & Sullivan [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ww2.frost.com/>.
10. Офіційний портал McKinsey & Company [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mckinsey.com/>.
11. Arthur D. Little future lab, UITP. The Future of Urban Mobility 2.0. / Arthur D. Little and UITP, 2014.
12. World Population Ageing 2013. United Nations. Economic and Social Affairs [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/ageing/WorldPopulationAgeing2013.pdf>.
13. Benzarti E., Sahin E., Dallery Y. Operations management applied to homecare services: Analysis of the districting problem, Decision Support Systems – 2013. – № 55(2). – P. 587–598.
14. Liu R., Xie X., Augusto V., Rodriguez C. Heuristic algorithms for a vehicle routing problem with simultaneous deliver and pickup and time windows in home healthcare. European Journal of Operational Research. – 2013. – №. 230(3). – P. 475–486.
15. Kergosien Y., Lente Ch., Piton D., Billaut J.-C. A tabu search heuristics for the dynamic transportation of patients in care units, European Journal of Operational Research. – 2011. – № 214. – P. 442–452.
16. Suzuki Y. A new truck-routing approach for reducing fuel consumption and pollutants emission. Transportation Research. – 2011. – № 16(D). – P. 73–77.
17. Офіційний портал Binnenstadservice [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.binnenstadservice.nl/>.
18. Fraunhofer IML. eBase4mobility [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iml.fraunhofer.de/de/themengebiete/verkehrslogistik/themen_transportverkehrlogistik/ebase4mobility.html.

Воронина Р.М., Маргита Н.О. Анализ ключевых факторов влияния на развитие городской логистики

Аннотация. В статье исследованы ключевые глобальные тренды и факторы макросреды, оказывающие влияние на развитие городской логистики в кратко- и долгосрочном периодах. Проанализированы современные тенденции в области логистики и ключевые инновации в бизнес-моделях, а также их влияние на развитие городской логистики.

Ключевые слова: логистические тренды, городская логистика, инновации, цепь поставок, урбанизация, каршеринг.

Voronina R.M., Marhita N.O. Analysis of key factors influencing the development of urban logistics

Summary. The key global trends, macroeconomic factors and their impact on city logistics in short and long term are investigated in the article. Current trends in logistics, key technological innovations and innovations in business models are analyzed, and their impact on the development of urban logistics is outlined.

Keywords: logistics trends, urban logistics, innovation, supply chain, urbanization, carsharing.

Гаража О.П.,

к.е.н.,

доцент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру,
Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва

СТАНДАРТИЗАЦІЯ ОЦІНКИ МАЙНА У СВІТІ

Анотація. У статті аналізуються стандарти оцінки майна на світовому, європейському та національному рівні. Аналіз показує можливість застосування світових напрацювань з оцінки сільськогосподарської нерухомості у законодавстві України. Розглянуто світове визначення сільськогосподарського майна, його складових частин. Запропоновано узгодження використання терміну «аграрного майна» рівноцінним світовому поняттю «сільськогосподарського майна».

Ключові слова: стандарт, оцінка, сільськогосподарське майно, нерухомість.

Постановка проблеми. Інститут оцінки земель існує давно за кордоном, в той час як він розвивається в Україні. Приватна власність на землю та майно, правове забезпечення ринку нерухомості, зміни у ринкових відносинах економіки країн стали передумовами формування інституту оцінки земель. Але в кожній країні є свої особливості проведення оцінки, тому виникла необхідність створення стандартів оцінки на світовому рівні. Аналіз розвитку стандартизації оцінки на різних рівнях дозволить визначити набутки корисні для розвитку земельно-оціночної діяльності в Україні.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Розвитком оціночної діяльності у світі присвячені праці закордонних вчених І.Л. Артеменкова, Є.І. Тарасевича, Erik Persson, John Charman, Peter Champness та ін., та вітчизняні вчені Д.С. Добряк, О.І. Гуторов, А.Г. Мартин, А.М. Третьяк, Ю.Ф. Дехтяренко, Ю.М. Манцевич, О.І. Драпівський, В.М. Заяць, І.Б. Іванова, В.П. Назирова, В.М. Бака та інші. Але розвиток стандартизації оцінки відбувається в постійній динаміці, ці зміни потрібно урахувати в законодавстві України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Узгодженню підлягають поняття сільськогосподарського майна згідно міжнародних та європейських стандартів оцінки з національними тлумаченнями.

Мета статі. Головною метою цієї роботи є аналіз світових тенденцій стандартизації оцінки майна і пристосування їх до українського законодавства.

Виклад основного матеріалу. Основні принципи та методи оцінки майна (земель) ґрунтуються на теорії оцінки вартості, яка виникла в кінці 19 ст. Стандарти оцінки розробляються за трьома рівнями: світовий, європейський, національний. У світовій економіці в кінці 20 ст. відбувся розвиток міжнародних зв'язків під впливом глобалізаційних процесів. Це стало поштовхом для розробки загальних принципів та правил вартісної оцінки майна, які звели до *Міжнародних стандартів оцінки* (МСО). В них впровадили єдиний підхід до оціночного процесу. У 1981 р. був створений Міжнародний Комітет по Стандартам Оцінки Нерухомості (МКСОН), завданнями якого стали розробка і публікація Стандартів та рекомендацій щодо оцінки майна в цілому світі. До його складу увійшли понад 40 країн, на сьогодні чисельність збільшилась до 70 країн. Він розробляв МСО протягом 1980-2007 рр. Його правонаступником затвердили Міжнародну Раду по стандартам оцінки (МРСО). Перша редакція МСО вийшла у 1985 р., а третій випуск МСО-1994 складався із 4 базових стандартів. На сьогодні вийшла десята редакція МСО-2013, і в розробці проект МСО-2017. Міжнародні стандарти оцінки називають Білою Книгою (рис. 1).

На європейському рівні функціонують Європейські стандарти оцінки (ЄСО), які називають Синьою Книгою. Їх розробляє Європейська асоціація оцінювачів TEGOVA, яка є некомерційною асоціацією. Вона базується на законодавстві Бельгії і об'єднує європейські професійні організації, які здійснюють оцінку нерухомого майна. У 1977 р. була створена Європейська Група Оцінювачів Основних фондів (TEGOVOFA), а після з'єднання з оціночною організацією EUROVAL, вона отримала назву TEGOVA. У 1978 р. були видані перші директиви (78/660/ЕЕС). На сьогодні опубліковане сьоме видання ЄСО2012.

На національному рівні існує багато організацій у різних країнах, але найвагомішими з них є: 1) Королівське суспіль-



Рис. 1. Види стандартів світового, європейського та національного рівня

ство фахівців з нерухомості RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors), яке утворилось у 1868 р. у Великобританії і на даний час об'єднує 143 000 фахівців у 146 країнах. У світі видання RICS називають Червоною Книгою (табл. 1).

2) Американське товариство сільськогосподарських керуючих і сільських оцінювачів (American Society of Farm Managers and Rural Appraisers) було засноване у 1929 р. Його основу склали менеджери зі штату Іллінойс, Айова і Міссурі, які вважали, що професіоналізм управління фермою – це майбутнє сільського господарства. У 1936 р. організація була розширена за рахунок включення оцінювачів, які спеціалізуються на визначенні вартості ферм і іншого сільського майна. У той час, назву було змінено на Американське товариство сільськогосподарських менеджерів і сільських оцінювачів (ASFMRA).

3) Російське товариство оцінювачів було засновано у 5 березня 1993 р. На сьогоднішній день в рядах РТО налічу-

ється більше 7000 фахівців в області оцінки. У 1994 р. воно стало членом МКСОН. Воно має 83 республіканських, крайових і обласних регіональних відділень по всій території Росії. РТО є членом провідних міжнародних професійних організацій оцінювачів.

4) Українське товариство оцінювачів створено у 1994 р. Воно є всеукраїнською громадською організацією з обласними та територіальними відділеннями у двадцяти трьох областях України та у м. Севастополі. Комісія УТО з методології та стандартів оцінки розробляє національні стандарти оцінки. У 1996 р. започаткована Експертна Рада УТО, а з 2002 р. УТО стало саморегулятивною організацією відповідно до рішення Фонду Держмайна України. Його представники є членами Наглядової Ради з питань оціночної діяльності та Екзаменаційної комісії. У 2001 р. введені кваліфікаційні звання: Експерт-оцінювач УТО, Провідний експерт-оцінювач УТО, Заслужений

Таблиця 1

Світова стандартизація оцінки земель

Оціночна організація	Рік	Назва стандартів	Книга
Світовий рівень			
Міжнародний комітет по стандартам оцінки майна (MKCOM) IVSC	1981 р.	Міжнародні стандарти оцінки International Valuation Standards	Біла Книга
Європейський рівень			
Європейська асоціація оцінювачів TEGoVA (The European Group of Valuers' Associations)	1977 р.	Європейські стандарти оцінки European Valuation Standards	Синя Книга
Національний рівень			
Американське товариство сільськогосподарських керуючих і сільських оцінювачів American Society of Farm Managers and Rural Appraisers (ASFMRA)	1929 р.	Стандарти Американського товариства управлінців і оцінювачів сільськогосподарських об'єктів	-
Королівське суспільство фахівців з нерухомості RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors)	1868 р.	Англійські стандарти оцінки Standards RICS - 2012	Червона Книга
Російське товариство оцінювачів (РТО)	1993 р.	Російські стандарти оцінки	-
Українське товариство оцінювачів УТО	1994 р.	Українські стандарти оцінки (Національні стандарти оцінки 1-4)	-

Таблиця 2

Міжнародні та європейські стандарти оцінки

Стандарт	Рік видання	Правила, керівництва з оцінки
Міжнародні стандарти оцінки International Valuation Standards Міжнародний комітет по стандартам оцінки майна, (MKCOM) IVSC	Перше-МСО1985	Відсутнє
	Друге-МСО 1990	Відсутнє
	Третє-МСО1994	Відсутнє
	Четверте-МСО2000	Відсутнє
	П'яте-МСО2001	Відсутнє
	Шосте-МСО2003	МП №10 Оцінка сільськогосподарського майна
	Сьоме-МСО2005	МП №10 Оцінка сільськогосподарського майна
	Восьме-МСО2007	МП №10 Оцінка вартості сільськогосподарського майна
	Дев'яте- МСО2011	Виключені
	Десяте-МСО2013	Виключені
	Одинадцять-МСО2017 (проект)	Виключені
Європейські стандарти оцінки Європейська асоціація оцінювачів TEGoVA	Перше- ЄСО1980	ЄСО2003 Керівництво 5 «Сільськогосподарське майно»: Частина 1 «Сільськогосподарська земля, ферми і маєтки»; Частина 2 «Сільськогосподарські культури і інші активи»; Частина 3 «Багаторічні насадження»
	Друге- ЄСО1994	
	Третє- ЄСО1997	
	Четверте- ЄСО2000	
	П'яте- ЄСО2003	
	Шосте- ЄСО2009	
	Сьоме - ЄСО2012	

експерта-оцінювач УТО. В Україні існують інші оціночні організації Ліга оцінювачів землі, Союз експертів України, Асоціація фахівців оцінки, Всеукраїнська спілка експертів, Спілка оцінювачів землі, Всеукраїнська ліга сприяння розвитку ринку землі, Земельний союз України.

Міжнародні стандарти не є вічним документом, а сприймають і вміщують в себе нагальні потреби сучасного ділового світу та бізнесу. У зв'язку з цим, постійно розвивається та удосконалюється їх структура. З 2006 р. професійний комітет MPCO займався розробкою та доопрацюванням МСО2011, які вступили в дію з 01.01.2012 р. Їх відмінність від МСО2007:

1) відсутність Кодексу професійної діяльності. Оціночна діяльність має специфіку по країнам і галузям. Цей фактор став підставою для відміни Кодексу. На думку членів Ради МКСOM він повністю не враховував всю специфіку; Еволюція видань світових та європейських стандартів оцінки майна (табл. 2).

2) методологія звузилась. Узагальнення підходів та методів у МСО2011 на відміну від МСО2007 з конкретикою їх використання. Нововведенням є складання «Інструкцій по застосуванню», які, в свою чергу, не будуть структурною складовою МСО. Саме в цих «Інструкціях» передбачається поглиблене розкриття методології оцінки; 3) всі бази оцінки в Загальній частині оцінки. Поділ бази оцінки на ринкову та неринкову бази розглядали в різних розділах Стандартів. У МСО2011 зведено узагальнення до єдиного розділу – Загальна частина; 4) єдине

тлумачення питань в Стандартах. Структура МСО-2011 складалась із серій. В МСО2007 одне і теж питання розкривалось в декількох розділах Стандарту, що призводило до великого обсягу та складності у сприйнятті; 5) глосарій скоротився. Мало того що перелік понять скоротився, але вони ще мають зміст, який не збігається з щоденною термінологією. Плануються розроблення повного глосарію, але він не буде структурною складовою Стандартів; 6) чіткість принципів. Заміна директив та вимог, що не мають місця в оціночній практиці світу, більша увага приділена принципам оцінки; 7) сконцентрованість на процедурі оцінки. У МСО2007 увага приділена методології, а у МСО2011 – процедури і процесу оцінки; 8) зміни в окремих стандартах [1]. МП10 не включили у нові стандарти виходячи з міркувань, що керівництво не містило ніяких особливих вимог, які б відрізнялись від відповідних вимог до оцінки всіх інших типів нерухомого майна (рис. 2).

У МСО-2013, який складається із загальних стандартів, стандартів активів, застосувань по оцінці. Оцінка сільськогосподарського майна вперше включена у МСО-2003 окремим підрозділом – МП№10 «Оцінка сільськогосподарського майна» (GN 10: Valuation of Agricultural Properties). Це правило (МП№10) зберіглося у випусках МСО2005, МСО2007 р. Але відмінено у МСО 2011 р. На думку міжнародних оцінювачів сільськогосподарська нерухомість не відрізняється від іншої нерухомості. Дев'ятий випуск більше спрямований на проце-

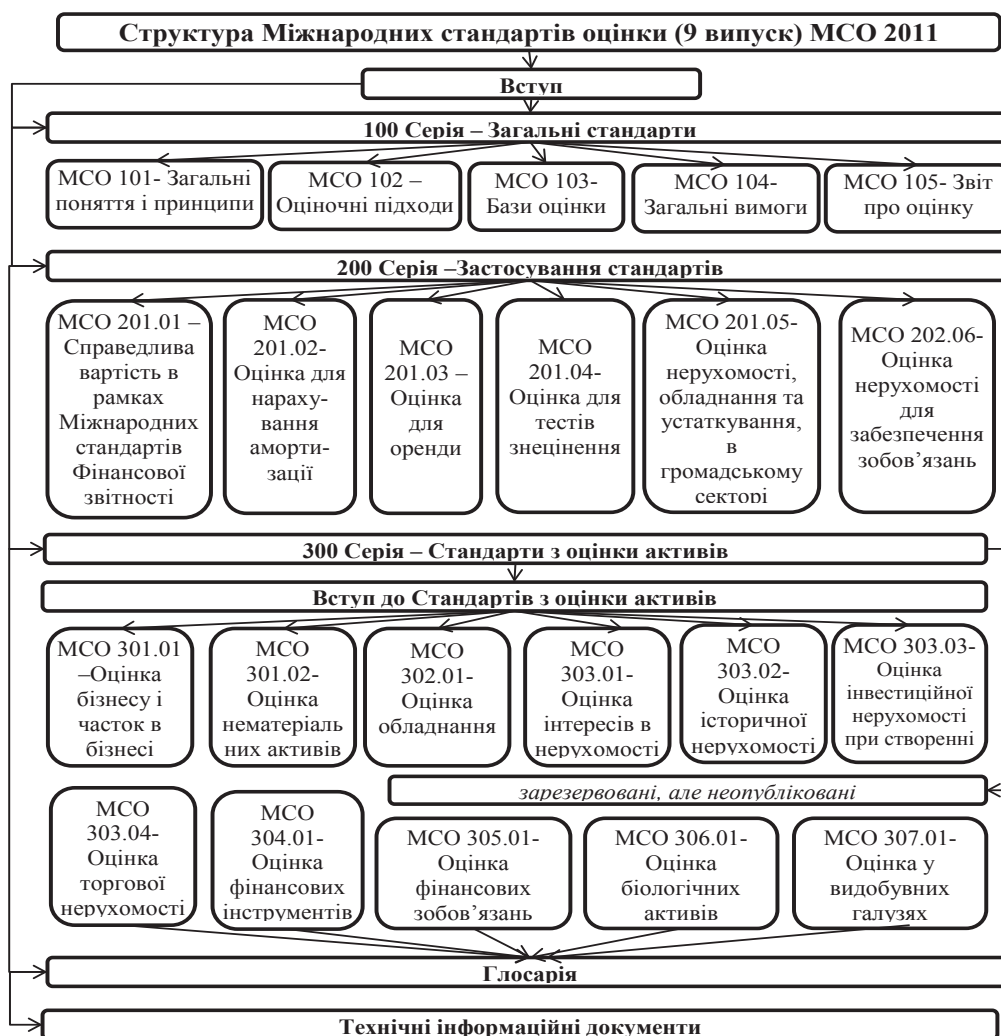


Рис. 2. Структура міжнародних стандартів оцінки 9 випуску МСО-2011

дуру оцінки, ніж на методологію. Оцінку сільськогосподарського майна планується включати до Інструкцій, які не будуть являтися складовою частиною стандартів.

На європейському рівні функціонують Європейські стандарти оцінки (ЕСО), які узгоджують оцінку із законодавством Європейського Союзу. Європейська асоціація оцінювачів TEGOVA щільно співпрацює з Міжнародним Комітетом Стандартів Оцінки (IVSC). Сьома редакція Європейських стандартів оцінки прийнята у 2012 р. Для оцінки сільськогосподарських угідь корисним є ЕСО2003 з Керівництвом 5 «Сільськогосподарське майно», яке складається: Частина 1 «Сільськогосподарська земля, ферми і маєтки»; Частина 2 «Сільськогосподарські культури і інші активи»; Частина 3 «Багаторічні насадження» (рис. 3).

В Україні функціонують 4 національні стандарти оцінки: НС № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» (2003 р.), НС № 2 «Оцінка нерухомого майна» (2004 р.), НС № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» (2006 р.), НС № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» (2007 р.).

Згідно МСО 2011 р. поняття нерухомість трактується з чотирьох позицій: 1) земельна ділянка; 2) природні речі; 3) речі створені людиною; 4) інженерне забезпечення будівель. Тоді, нерухомість (Real estate) – це земельна ділянка та всі речі (things), які є природною частиною земельної ділянки (напри-

клад, дерева і корисні копалини), всі речі, які приєднані людьми до цієї ділянки (наприклад, будівлі та поліпшення території), а також всі довгострокові елементи облаштування будівель (як підземні, так і надземні, такі як системи електромережі і інженерні устаткування), які забезпечують будівлю комунікаціями [1]. Систематизація Стандартів дає широкий простір діяльності оцінювачу при оцінці конкретного об'єкта з урахуванням його особливостей. Оцінка – це відображення ринкової ціни на дату оцінки. У зв'язку з тим, що оцінка сільськогосподарського майна поки що знаходиться у стадії розробки в новій версії МСО, то розглянемо основні теоретичні положення міжнародних правил 10. Відповідно до нього оцінка сільськогосподарського майна пов'язана з міжнародними стандартами 16 фінансової звітності «Основні засоби», 40 «Інвестиційна нерухомість», 41 «Сільське господарство».

У сільськогосподарську діяльність включаються: тваринництво, лісівництво, рослинництво, землеробство, водне господарство (зокрема, риборозведення). До біологічних активів відносять живу рослину або тварину. О.І. Драпиковський, І.Б. Іванова вказують на те, що результативність будь-якої оцінки залежить, насамперед, від правильної ідентифікації об'єкта [2]. Сільськогосподарські об'єкти майна мають різні форми виробництва продукції і методами роботи (рис. 4).

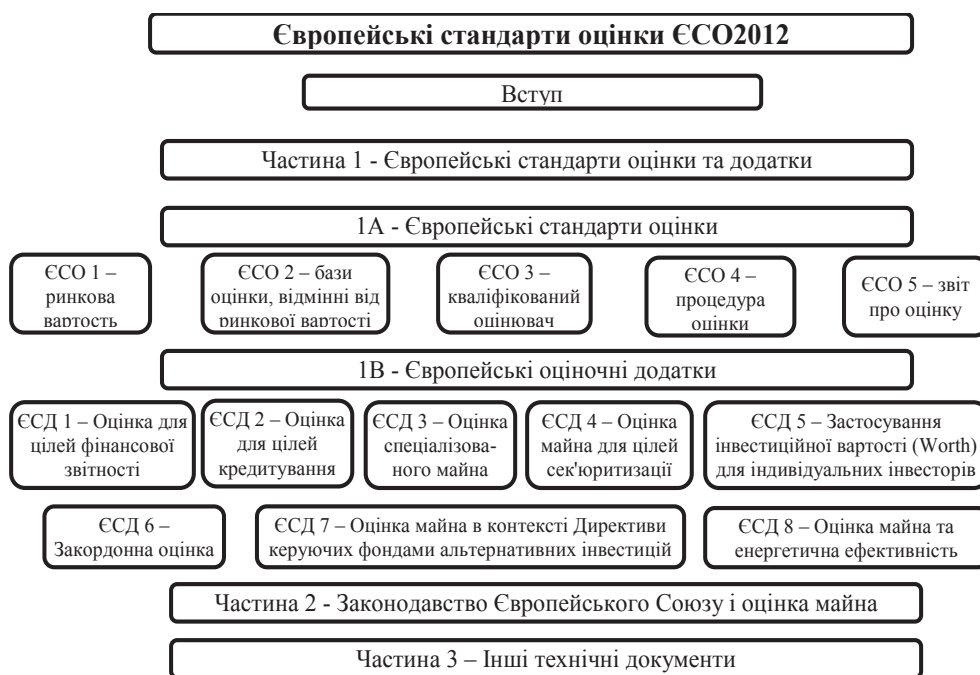


Рис. 3. Структура Європейських стандартів оцінки ЕСО2012 [3]

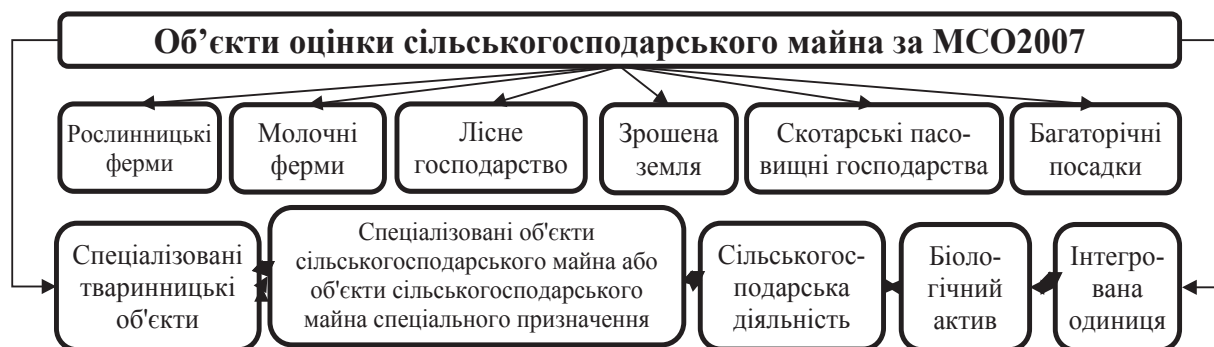


Рис. 4. Об'єкти сільськогосподарського майна МР10 МСО2007

Ці об'єкти майна суміщають разом землю, будівлі, устаткування і посіви сільськогосподарських культур. До об'єктів сільськогосподарського майна застосовуються загальноприйняті принципи оцінки (ОППО). Воно має двоякі елементи: по-перше, елементи нерухомого майна, по-друге, елементи рухомого майна. Наприклад, зерно, деревина (нерухоме майно при вирощуванні на землі, а рухоме майно – коли зберуть або зрубать). До рухомого майна відносять домашню худобу, зібраний урожай і обладнання (табл. 3).

Теоретичного розвитку оцінка сільськогосподарського майна набула у п'ятому виданні ЄСО2003 у Європейському Керівництві 5 «Сільськогосподарське майно»: Частина 1 «Сільськогосподарська земля, ферми і маєтки» розкриває загальну

природу сільськогосподарської землі у напрямках: володіння, заняття і угоди про бізнес; відмінності між голою землею, землею з будівлями і житловими будинками фермами, і сільськогосподарським майном як частиною великого або більш багатofункціонального маєтку; звичайні релевантні фізичні характеристики і інтереси і обмеження, пов'язані з регулюванням; ймовірні джерела інформації; методологія оцінки; порядок розрахунку ринкової вартості. Частина 2 «Сільськогосподарські культури і інші активи» охоплює хліба на корені; добрива ін.; товари на складі; зерно на складі; інші запаси; худоба; установи та машини; нематеріальні об'єкти (квоти, контракти, інші ліцензії та дозволи). Частина 3 «Багаторічні насадження» розкриває питання за напрямками: види багаторічних культур;

Таблиця 3

Розподіл сільськогосподарського майна в МР10 МСО2007*

№ п/п	Назва	Визначення	Примітка
1	<i>Рослинницькі ферми</i>	Об'єкти сільськогосподарського майна, які використовуються для вирощування культур, які, як правило, висаджуються і прибираються за дванадцяти-місячний цикл	Об'єкти майна, які використовуються для щорічного отримання урожаю, можуть використовуватися для вирощування більш ніж одного виду щорічної культури за один і той же період, при їх вирощуванні також може застосовуватися зрошення. Хоча деякі культури і характеризуються щорічної циклічністю, але відповідно до умов контрактів або в разі несприятливих ринкових обставин можуть зберігатися в землі і за межами дванадцяти-місячного циклу. Такі культури можуть залишатися незібраними протягом більш ніж одного року після урожаю, але вони все ж таки не вважаються постійними.
2	<i>Молочні ферми</i>	Об'єкти сільськогосподарського майна, які використовуються для виробництва коров'ячого молока або інших молочних продуктів.	Ці об'єкти майна зазвичай мають великі структурні поліпшення (хліва, доїльні станції, силосні ями і вежі) і обладнання (засіки для кормів, доїльні установки). Корми можуть заготовляти на об'єктах майна, ввозитися ззовні або поставлятися з використанням обох джерел.
3	<i>Лісове господарство / лісисті ділянки</i>	Сільськогосподарське майно, яке використовується для вирощування неплідних дерев, які підлягають викорчовуванню через довгі періоди зростання (тривалістю від 10 до 20 і більше років).	Такі об'єкти слід вважати об'єктами сільськогосподарського майна, оскільки вони дають урожай, тобто ліс, хоча цей урожай і вимагає довготривалого циклу зростання.
4	<i>Зрошувана земля</i>	Землі, використовувані для виробництва культур або фуражу для скота, які вимагають застосування води, відмінною від природних опадів у вигляді дощу, називаються фермами з зрошуваних (іригаційним) землеробством, або землями зрошуваного рослинництва	Об'єкти, які не мають інших джерел зрошення крім природних опадів, називаються сільськогосподарськими об'єктами на сухій землі.
5	<i>Скотарські пасовищні господарства</i>	Об'єкти сільськогосподарського майна, які використовуються для вирощування і відгодівлі тварин, таких як корови, вівці, свині, кози, коні і їх поєднання.	Фактичне використання цих об'єктів майна може приймати безліч форм. В рамках експлуатації об'єкта майна тварин можна відгодовувати, розводити, а також продавати. Молодняк тварин може набуватися за межами об'єкта майна, а потім вирощуватися на даному об'єкті. Тварини можуть вирощуватися для кінцевого споживання або для збільшення поголів'я. Корми для тварин можуть як проводитися на об'єкті майна, так і ввозитися з зовні або поставлятися з обох джерел. Об'єкти майна, які використовуються для виробництва і відгодівлі поголів'я, мають значні капітальні вкладення в структурні поліпшення (вигульні майданчики, укриття для худоби, сараї і розділові огорожі) і поголів'я, які в залежності від законів і положень місцевого законодавства можуть підлягати або не підлягатимуть амортизації.

6	Багаторічні посадки	Культури, що вирощуються в посадках, які мають тривалість життя, що виходить за межі одного року або однокультурного циклу	Прикладами є виноградники або фруктові сади. Ці типи об'єктів майна можуть мати значні капітальні інвестиції в посадки, які представляють собою амортизується актив
7	Спеціалізовані тваринницькі об'єкти.	Див. Молочні ферми, худобо пасовищні господарства	
8	Спеціалізовані об'єкти сільськогосподарського майна або об'єкти сільськогосподарського майна спеціального призначення.	об'єкти сільськогосподарського майна, які, як правило, не приносять врожаю, а використовуються для обробки, переробки або зберігання врожаїв після збирання.	Ці об'єкти часто включають невелику земельну ділянку, який істотно забудований структурними поліпшеннями (зерновими елеваторами) і зайнятий обладнанням (підйомними машинами). Деякі об'єкти можуть також класифікуватися як об'єкти спеціального призначення в силу природи вирощуваної на них продукції. Такими прикладами є овочеві ферми, птахівницькі ферми, ферми, які виробляють сертифіковане насіння зернових або вирощують квіти, і стайні для розведення або тренування скакових коней.
9	Сільськогосподарська діяльність.	Здійснення будь-якої організації діяльності (і контролю) з біологічної трансформації біологічних активів для цілей їх подальшого продажу або перетворення в сільськогосподарську продукцію або додаткові біологічні активи	(див. МСФЗ 41 «Сільське господарство», п. 5).
10	Біологічний актив	Жива істота або рослина	(див. МСФЗ 41, п. 5).
11	Інтегрована одиниця	Сільськогосподарська організація, у володінні якої знаходиться все або частину операцій з виробництва або продажу на ринку своїх продуктів і / або товарів	

Джерело: узагальнено автором на основі даних [4]

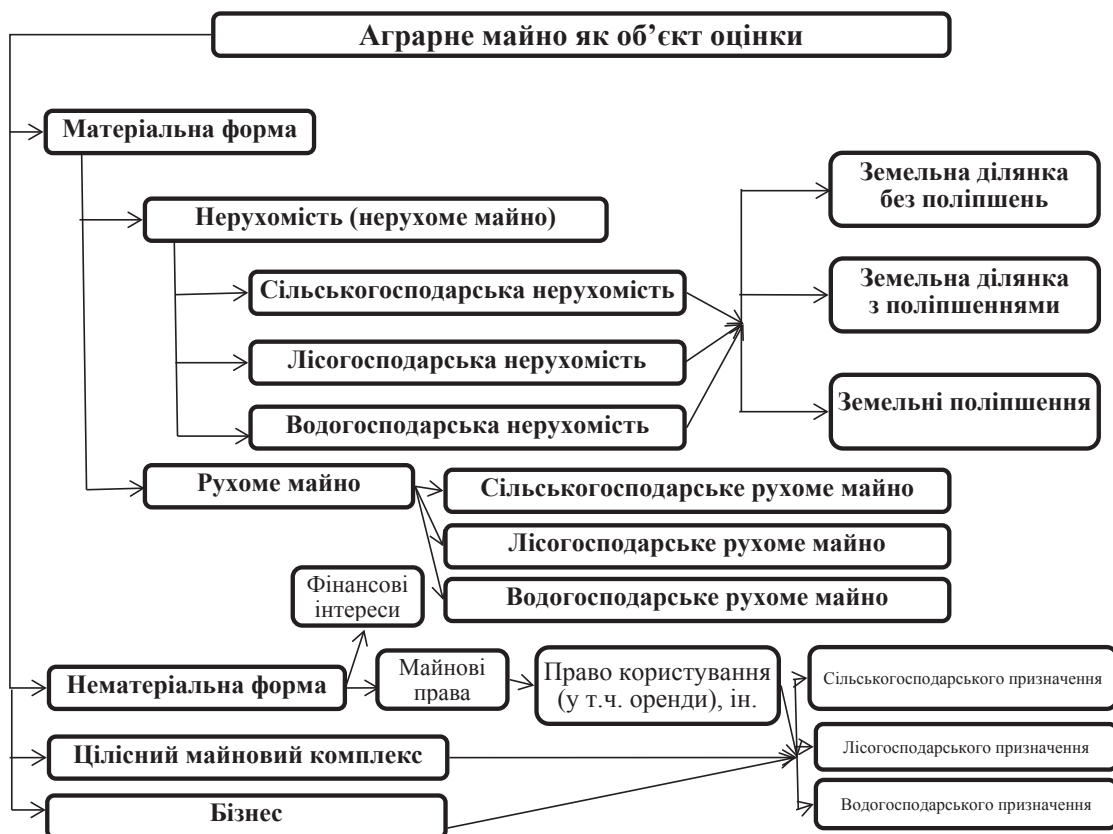


Рис. 5. Структура сільськогосподарського майна за НСУ № 1 згідно з МСО

питання, які слід розглядати при оцінці багаторічних культур; підходи до оцінки багаторічних культур [5].

Нерухомість як об'єкт оцінки має чотири сутності: матеріальну, юридичну, економічну і соціальну. Матеріальна сутність полягає в сумі «землі» та «поліпшень». До поняття «земля» включається об'єкти природного походження, які при оцінці виготовляють ренту (додану вартість). До поняття «поліпшень» відносять об'єкти, створені людиною, які при оцінці генерують дохід, що повертає капітал і дохід на капітал. Юридична сутність нерухомості полягає у правах основних користувачів та прав сторонніх правомочників. Економічна сутність нерухомості проявляється у вигляді споживчого блага, яке досить обмежене. Соціальна сутність нерухомості полягає у відповідності об'єкту до суспільних вподобань і канонів, художньої та історичної цінності. При оцінці вона впливає на види використання та величину вартості об'єкта. Біологічні ресурси (біоресурсів) уявляють собою споживчі товари, продукти харчування. Їх отримують в результаті господарської діяльності на землі, лісах та водах. В результаті сільськогосподарського використання в сукупності вони утворюють сільськогосподарські об'єкти. За ознакою продуктивності сільськогосподарські об'єкти поділяються на класи: 1) продуктивні землі (сільськогосподарські угіддя, ліси та водойми), 2) непродуктивні землі; 3) землі, зайняті будівлями та спорудами. Для узгодження українського законодавства з МСО та ЄСО вважає за потрібне вжити термін «аграрне майно» замість «сільськогосподарське майно» згідно до МСО та ЄСО. Аграрне майно – це предмети матеріального світу галузі сільського, лісового та водного господарств, які перебувають у власності суб'єкта права (фізична особа, юридична особа, держава, територіальна громада, Український народ). До аграрного майна відносять окрему річ, сукупність речей, майнові права та обов'язки, гроші і цінні папери, а також майнові права на них (рис. 5).

У складі аграрного майна виділяють три напрями нерухомості: 1) сільськогосподарську нерухомість, 2) лісгосподарську нерухомість, 3) водогосподарську нерухомість. Виходячи з цього сільськогосподарське майно – це річ або сукупність речей сільськогосподарської діяльності, а також права та обов'язки. Сільськогосподарське майно може набувати матеріальної, нематеріальної форми, форми цілісного майнового комплексу і бізнесу. Матеріальна форма: сільськогосподарська нерухомість та сільськогосподарське рухоме майно. Сільськогосподарська нерухомість – земельна ділянка сільськогосподарського призначення без поліпшень або з поліпшеннями. Сільськогосподарське рухоме майно – матеріальні об'єкти сільськогосподарської діяльності, які можуть бути переміщені без шкоди.

Висновки і пропозиції. Світові стандарти оцінки знаходяться в постійному розвитку. Для оцінки сільськогосподарської нерухомості будуть корисні наробки міжнародного правила №10 міжнародних стандартів оцінки МСО-2007 та керівництва №5 європейських стандартів оцінки ЄСО-2003. Національні стандарти оцінки не виділяють оцінку сільсько-

господарської нерухомості в окремий розділ, що відповідає сучасній світовій тенденції. В національних стандартах оцінки пропонуємо використовувати термін «аграрне майно». До його складу будуть входити сільськогосподарська нерухомість, лісгосподарська нерухомість, водогосподарська нерухомість. Тому що в МСО та ЄСО сільськогосподарське майно включає вищевикладені види нерухомості. З введенням терміну «аграрне майно» відбудеться узгодження українського поняття з європейськими та світовими стандартами оцінки.

Література:

1. Международные стандарты оценки 2011/ Перевод с английского под ред. Г.И.Микерина, И.Л.Артеменкова. – М: Саморегулируемая общероссийская общественная организация «Российское общество оценщиков», 2013. – 188 с.
2. Драпіковський О.І Оцінка земельних ділянок / О.І. Драпіковський, І.Б. Іванова – К.: «ПРИНТ-ЕКСПРЕС», 2004. – 296 с.
3. Европейские стандарты оценки 2012: Седьмое издание / Пер. с англ. под ред. И.Л. Артеменкова, переводчик А.И. Артеменков, научн. ред. Г.И. Микерин. – М.: Общероссийская общественная организация «Российское общество оценщиков», 2014. – 331 с.
4. Valuation of Agricultural Properties [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.romacor.ro/legislatie/24-gn10.pdf>.
5. Сельскохозяйственное имущество ЕСО2003/ Перевод с английского под ред. Г.И. Микерина, И.Л. Артеменкова. – М: Саморегулируемая общероссийская общественная организация «Российское общество оценщиков», 2007. – 508 с.

Гаража Е.П. Стандартизация оценки имущества в мире

Аннотация. В статье анализируются стандарты оценки имущества на мировом, европейском и национальном уровне. Анализ показывает возможность применения мировых наработок по оценке сельскохозяйственной недвижимости в законодательстве Украины. Рассмотрено мировое определение сельскохозяйственного имущества, его составных частей. Предложено согласование использования термина «аграрного имущества» равноценно мировому понятию «сельскохозяйственного имущества».

Ключевые слова: стандарт, оценка, сельскохозяйственное имущество, недвижимость.

Garazha E.P. Standardization of property valuation in the world

Summary. The article analyzes the standards of property valuation in the world, European and national level. The analysis shows the possibility of using the global developments of agricultural real estate valuation in the legislation of Ukraine. International definition of agricultural property and its component parts are discussed. Approval of the using term «agricultural property» as equivalent to the international concept «agricultural property» is proposed.

Keywords: standard, valuation, agricultural property, real estate.

Гончарук В.В.,

*здобувач кафедри економіки та управління національним господарством,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

ПРОБЛЕМА АСИМЕТРИЧНОЇ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ СОЦІАЛЬНОГО ТА ЕКОНОМІЧНОГО В СУСПІЛЬНОМУ ПОСТУПІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

Анотація. У статті критично оцінено економічну і соціальну динаміку та можливості встановлення за ними характеру підпорядкування однієї іншій для забезпечення управління суспільним поступом. Визначено фактори, що впливають на економічні та соціальні зміни. Встановлено фактично складене співвідношення між економічною і соціальною складовими в 2000–2014 рр. і запропоновано систему заходів щодо його підтримання на прийнятному рівні.

Ключові слова: соціальна динаміка, економічна і соціальна складові, співвідношення, фактори впливу, оцінка, перспективи регулювання.

Постановка проблеми. В Україні вже третє десятиліття здійснюються трансформаційні перетворення в економічній системі суспільства в різнобічному спектрі життєво важливих питань. При цьому вся спрямованість реформаційних процесів пов'язувалася і продовжує пов'язуватися з соціальною конверсією економіки. На перший погляд може скластися враження про більш повне задоволення споживацьких зазіхань населення. Логіка такого сприйняття не беззаперечна. Мова йде про інше, а саме про перебір соціальними цінностями на себе принципово значущої для суспільства регулятивної функції. Якщо відволіктися від очевидних крайнощів, то посилення уваги до забезпечення соціальності у суспільстві потрібно розуміти як перехід суспільства в якісно нову систему генерування суспільного поступу. Все більш очевидною стає соціальна обумовленість людини в різних спектрах її суспільного буття, яка й змушує вести пошук нових інститутів цивілізаційного забезпечення прогресування розвитку. У цьому ракурсі мала б сформувалася нова соціальна конструкція, що конституювала б систему економічних відносин через її спрямованість на життєзабезпечення розвитку людини і суспільства. Вже наприкінці ХХ ст. у розвинених країнах усвідомили факт того, що за дотримання на тому чи іншому етапі суспільної динаміки відповідного співвідношення між економічною і соціальною складовими генерується прийнятний поступ. Звісно, не існує і не може існувати єдиного підходу до пріоритету у співвідношенні по вісі «економічне – соціальне» одного над іншим. Справа в тому, що соціальні аспекти розвитку тісно пов'язані з економічними, більш того, взаємообумовлюють один одного. Аксиоматичним є факт того, що економічній діяльності завжди притаманні соціальні наслідки. Особливою мірою цей постулат дістав прояву на національних теренах, де провал економічних реформ супроводжувався масштабною деградацією соціальної сфери. Транзитивна економіка для подальшого розвитку потребує руйнування традиційних поглядів на співвідношення економічного і соціального аспектів розвитку і становлення на якісно нових засадах інституціональної системи в суспільстві. За цих обставин економічна наука опинилася перед необхідні-

стю поглибленого дослідження міри насичення продуктивної діяльності соціальними аспектами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти посилення потенціалу економіки знайшли своє відображення в роботах О. Амоші, В. Гесця, С. Дорогунцова, Н. Ілляшенко, Ю. Пахомова, А. Задоя, А. Філіпенко, А. Чухно, І. Тенякова, О. Орехова, Л. Мельника, А. Поручника та багатьох інших. Проблеми соціального розвитку розглянуто в працях В. Бесєдіна, Д. Богині, З. Галушки, В. Гришкіна, О. Грішнєвої, А. Гриценка, Н. Дєєвої, Ю. Зайцева, О. Каховської, А. Колота, Б. Кваснюка, В. Куценко, Е. Лібанової, О. Новікової, В. Новікова та ін. Проте безпосередньо питання співвідношення економічної і соціальної складових у процесі суспільної динаміки вченими не досліджувалися. Щодо опосередкованих з нею проблем, то в останні роки розробці й обґрунтуванню теоретичних, методологічних і науково-практичних основ регулювання соціально-економічної динаміки з дотриманням вимоги щодо перманентного соціального сходження присвятили дослідження Л. Тимошенко, А. Сімахова [1], стратегії економічного розвитку через призму соціальних проблем розглянуто І. Костюком [2], питання організації та використання бюджетних ресурсів для забезпечення ними економічного і соціального розвитку висвітлені І. Буяною і А. Рандіною [3], дослідження взаємозв'язку економічного і демографічного розвитку здійснено Л. Немець і К. Сергію [4], обґрунтування механізму функціонування національної економіки як підґрунтя соціалізації економічної системи – О. Роциною [5], діалектика соціальної та економічної компонент суспільного розвитку розглядалася А. Колотом та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незалежно від того, що соціальна та економічна сфери є різними підсистемами єдиної суспільної системи, між ними існує діалектична функціональна залежність. Більш того, розвиток цих підсистем реально полягає у взаємозалежному системному вдосконаленні. Треба підкреслити і те, що жодна підсистема не може бути автономною й не може розвиватися без іншої. Не потребує доказів і факт того, що поступові економічні зміни набувають реального прояву тільки тоді, коли вони викликають відповідні соціальні надбання. Отже, закономірно постала нагальна потреба опрацювання методологічної бази органічного поєднання соціального й економічного у забезпеченні суспільної динаміки.

Мета статті полягає у дослідженні економічної і соціальної динаміки окремо з метою логічного встановлення пріоритетності одного над іншим, а також у розробці теоретико-методологічних основ переведення складеного співвідношення між економічною і соціальною складовими в розвитку у стан постійного прогресування, який би не суперечив формулі набуття системою прийнятної соціальності.

Вклад основного матеріалу дослідження. Економічні результати господарювання дістають прояву в реальному обсязі виробництва продукції, а його зміни характеризують собою динамічність поступу. Звісно, у кожному конкретному випадку можуть мати місце найрізноманітніші підходи до тлумачення абсолютного результату виробництва. З огляду на це, випуском товарів і послуг та ВВП у ринкових цінах встановлюються результати для економіки в цілому, а випуском в основних цінах і ВДВ – наслідки для секторів і видів економічної діяльності.

За нашими розрахунками, частка ВВП у випуску товарів і послуг становила практично перманентно рівень у 43,4%. Логічно, що питома вага проміжного споживання в середньому коливалася навколо значення 56,6%. Водночас слід урахувати, що незалежно від статичності показника питомої ваги ВВП у випуску товарів і послуг упродовж 24-річного періоду, абсолютний рівень результату виробництва в 2004–2014 рр. теж суттєво не різнився і становив 1365,4 млрд. грн. [7].

Не може не постати питання про сектор виробництва, який, власне, стримує нарощування виробничого результату через

високу його матеріаломісткість. Загальною характеристикою економічної системи виступає секторальна структура національної економіки. Приймаючи до уваги світові стандарти секторального компонування національної економіки, нами здійснено розрахунки щодо часток проміжного споживання в сільському господарстві, промисловості, будівництві і сфері послуг у структуру їх випуску товарів і послуг і наведено на рис. 1.

Із рис. 1 слідує, що найвищий рівень проміжного споживання мав місце у промисловості. Більш того, у період з 1990 р. по 2014 р. питома вага проміжного споживання у промисловості зросла з 66,3% до 74,6%. У секторах будівництва і сільського господарства теж проходило зростання частки проміжного споживання. Але нехтування цими тенденціями визначається часткою у загальному випуску товарів і послуг, яка щодо промисловості перевищувала 35,6%, у будівництві – наблизилася до 5,2% і в сільському господарстві – 9,3 % станом на початок 2015 р. [7].

Розуміючи деструктиви високої частки проміжного споживання, нами було розширено діагностику реального результату

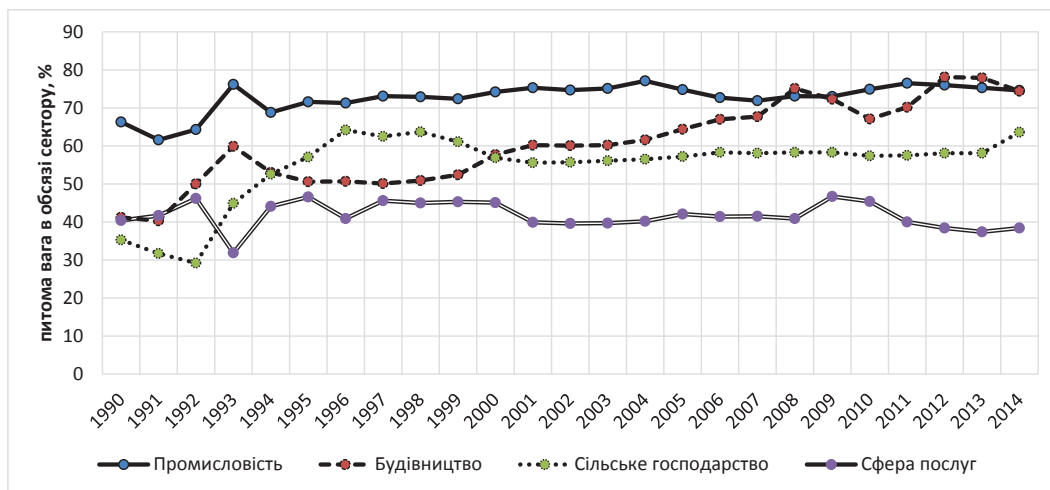


Рис. 1. Питома вага проміжного споживання у випуску товарів і послуг по секторах національної економіки в 1990–2014 рр.

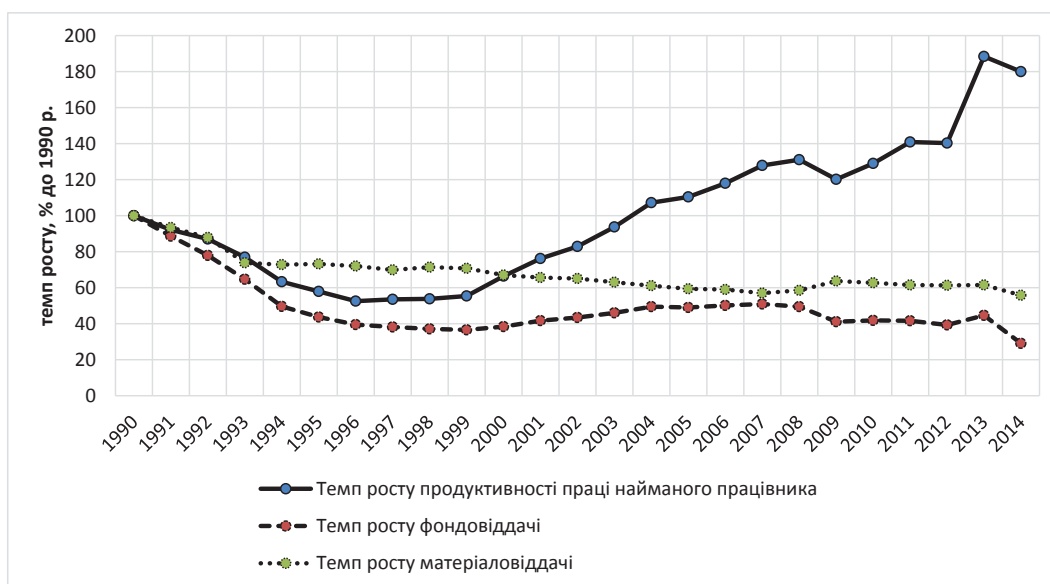


Рис. 2. Динаміка ресурсовикористання в економіці країни в 1990–2014 рр.

виробництва. Якщо керуватися офіційними даними, то обсяги випуску товарів і послуг у порівнянних цінах зменшилися в період з 1990 р. по 2014 р. на 16,8 в. п. Під час трансформації цих рецесійних дій у площину змін ВВП, дістаємо ще більш негативний результат в його абсолютному вимірі. Справа в тому, що обсяг ВВП упродовж 1990–2014 рр. зменшився на 35,3 в. п. [7]. Усе це є переконливим доказом формування і здійснення недостатньо обґрунтованої економічної політики й необхідності її переорієнтації.

Відомо, що вироблені обсяги продукції визначаються станом та характером поєднання факторів виробництва і корисного продуктивного їх задіяння в процесі діяльності господарюючих суб'єктів.

Згідно з даними, вартість основних засобів господарського комплексу порівняно з 1990 р. зросла майже в 1,85 рази і становила у фактичних цінах з урахуванням переоцінки на початок 2015 р. близько 1375,2 млрд. грн. [7]. Позитиви зростання вартості основних засобів супроводжувалися деструкціями, які суттєво знижували можливі потенції від нарощування фондоозброєності праці. Насамперед мова йде про фізичний (матеріальний) знос основних фондів, який виникає внаслідок втрачання ними своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей і позначається зниженням продуктивності, збільшенням експлуатаційних витрат, вимушеною зміною режиму роботи тощо. У 1990 р. знос основних засобів не перевищував 36,5%, але впродовж 1991–2014 рр. зріс на 47,0 в. п. і досяг 83,5%. За ствердженнями фахівців, пороговим значенням ступеню зносу основних засобів є 35,0% [8, с. 413]. Для капітального ремонту основних засобів потрібно щонайменше 120 млрд. дол. США [9]. Ця констатація має бути доповненою розрахунками, за якими вся вартість основних засобів нашої країни на початку 2015 р. становила 115,7 млрд. дол. США. Обсяги інвестування в основний капітал відносно ВВП зменшилися з 18,6% у 1990 р. до 11,4% у 2014 р. Для того щоб досягти технічного рівня індустріально розвинених держав, Україні необхідно довести показник оновлення основного капіталу до 8–10% на рік [10]. Рекомендоване значення показника інвестицій в основні засоби відносно ВВП в Європі становить 30%, хоча вітчизняні науковці стверджують, що й такого рівня для економічного зростання України буде мало, та пропонують 40% [11].

Враховуючи високий рівень не тільки фізичного, а й морального зносу обладнання вітчизняних підприємств, слід визнати, що економічні результати господарювання багато в чому визначаються ефективністю використання їх основних засобів.

З рис. 2. слідує, що продуктивність праці найманого працівника зросла впродовж 1990–2014 рр. більш ніж в 1,8 рази. Це при тому, що кількість найманих працівників скоротилася у 2,5 рази більше від зниження вартості ВВП. Але і цей штучно сформований показник, за розрахунками деяких учених, становив лише 30,0% від здобутків країн Євросоюзу [12].

Щодо ефективності використання основних засобів і оборотних активів, то цей показник кореспондується з динамікою обсягів цих ресурсів і зміною ВВП. Фондовіддача в період з 1990 р. по 2014 р. зменшилася на 70,9 в. п., а матеріаловіддача – на 44,2 в. п.

Проведений аналіз, безумовно, подає лише базові, методологічні визначення економічної генетики нашої країни і водночас вад, які призвели до неприйнятного стану ресурсів і руйнування потенціалу економіки щодо задоволення потреб населення. Між тим перетворенням в економіці належить вирішальне місце в якісному оновленому суспільстві. Це азбука суспільного про-

гресу. Водночас слід розуміти, що перетворення в економіці немислимі без відповідних змін у соціальній сфері.

Відомо, що для відтворення змін добробуту застосовують такі показники, як доходи населення й обсяги та структура споживання матеріальних благ і послуг із розрахунку на одну особу.

Станом на кінець 2014 р. доходи населення України у фактичних цінах становили 1 477 867 млн. грн. Проте у порівнянних цінах загальні доходи населення не перевищили 55,0 % від рівня 1990 р. При цьому в розрахунку на одну особу динаміка доходу мала дещо інші зміни. За нашими розрахунками, дохід на одну особу у фактичних цінах станом на 01.01.2015 р. становив біля 34 443 грн., але в порівнянних цінах цей показник забезпечення добробуту не перевищив 31 911 грн. Якщо провести порівняння з початком трансформаційних перетворень, то ті доходи, які отримували пересічний українець на початку 2015 р., становили 79,0% від рівня 1990 р. Розходження між загальним доходом і доходом із розрахунку на одну особу порівняно з 1990 р. віднаходить пояснення у зменшенні кількості населення. За офіційними даними, чисельність населення впродовж 1990–2014 рр. зменшилася з 51 900 тис. осіб до 42 929 тис., осіб або на 8 971 тис. осіб. Проте якщо перевести річний дохід на особу в звичайну життєву площину, обмежену рамками місяця, то він становить 2 659 грн., або 223,7 дол. США. У 1990 р. дохід на одну особу коливався в межах 1 574–4 721 дол. США і перевищував здобутки 2014 р. у 7,0–21,0 разів.

Реалізація моделі соціальної держави з вищим рівнем соціальності визначається структурою доходів, яка сформувалася у посттрансформаційний період.

За даними офіційної статистики, питома вага оплати праці в 2014 р. становила 39,9%, а соціальних трансфертів – 37,2%. Із точки зору змін темпи росту частки оплати праці відставали від зростання питомої ваги соціальних трансфертів. При цьому в 1990 р. питома вага оплати праці у структурі доходів населення становила 67,5%, а соціальних трансфертів – тільки 13,4%. Із цього приводу все частіше лунають ствердження про значне зростання кількості пенсіонерів. Проте вони не мають об'єктивних підстав. За даними офіційної статистики, у 1990 р. пенсіонери за кількістю становили 13 084 тис. осіб, а 24 роки по тому – тільки 12 147 тис. осіб. Такі ж висновки слідує і в контексті розміру середньомісячної пенсії. Згідно з офіційними даними, розмір середньої місячної пенсії у фактичних цінах наприкінці 2014 р. не перевищував 1 581,5 грн. Якщо провести порівняння з роком, який передував трансформаційним перетворенням, то постане факт того, що середня місячна пенсія у 2014 р. становила тільки 80,8% від рівня 1990 р. [13]. Отже, ні кількість пенсіонерів, ні розмір середньомісячної пенсії не могли стати причиною такого інтенсивного зростання соціальних трансфертів.

За нашими розрахунками, у 2014 р. сукупні пенсійні виплати у структурі соціальних трансфертів становили близько 42,7%, тоді як у 1996 р. – 72,1% [13]. Щодо інших виплат, то в 1996 р. на стипендії припадало 12,1% від загального обсягу соціальних трансфертів, а в 2014 р. – тільки 0,05% [7; 13]. Ці дані засвідчують про наявність у складі соціальних трансфертів таких видатків, як соціальні допомоги, які й відтворюють негативи суспільних змін. Сутнісним наповненням соціальних допомог населенню є пом'якшення негативів бідності. За офіційними даними, питома вага соціальних допомог у складі доходів населення в 1990 р. не перевищувала 13,1%, у 1996 р. – 15,8%, у 2003 р. – 17,3% і в 2014 р. – 21,3% [7; 13].

Подолання негативів цієї ситуації пов'язується з рівнем заробітної плати. Питома вага заробітної плати у доходах населення зменшилася з 67,5% у 1990 р. до 39,9% у 2014 р. [7]. При цьому, за ствердженнями деяких дослідників, гранично допустимою вважається частка у 65% [14]. На кінець 2014 р. середньомісячна заробітна плата була доведена до 3 480 грн., проте за відносним виміром вона становила тільки 75,7% від рівня 1990 р. Викликає негативне сприйняття і факт того, що середню заробітну плату і більше в 2014 р. отримували тільки 6,5% населення [7]. Якщо вести мову про середньомісячну заробітну плату, яка властива більшості населення, то модальний рівень у 2014 р. не перевищував 1 440 грн. [7]. Давати оцінку цьому рівню грошового доходу немає сенсу, оскільки прожитковий мінімум не перевищував 1 176 грн. Виходить, що наявність роботи в Україні на відміну від переважної більшості інших країн не є гарантією хоча б мінімального достатку. Близько 78% бідних становлять сім'ї, де хтось із дорослих працює.

Природно, що зміни у спектрі доходів суттєво вплинули на міру задоволення населенням насущних потреб. Передусім має місце зниження споживання продуктів харчування за вагою

на пересічного українця та їх калорійністю. Якщо вага спожитих продуктів харчування на одну особу в 1990 р. знаходилася в межах медичної норми і становила 968,3 кг, то в 2014 р. на 135 кг менше. Калорійність харчування в розрахунку на одну особу за добу знизилася з 3 597 ккал у 1990 р. до 2 939 ккал у 2014 р. Рецесію вагового та калорійного споживання харчових продуктів на особу спричинило передусім зменшення через підвищення цін вживання високоспоживних та багатих на вітаміни продуктів на 83,5%, і лише на 16,5% воно було обумовлено життєво необхідними, але не такими калорійними харчами. Існує також обов'язкова умова щодо забезпечення раціону харчування продуктами тваринного походження. За нею навіть встановлена вимога щодо граничного критерію – 55% [14]. Реально ж середньодобовий раціон забезпечується продукцією тваринного походження на 32,4% [7].

У сучасний період із заможністю асоціюється і житло, в якому мешкає населення. ООН в якості мінімального рівня забезпечення житловою площею встановлено норматив у 30 кв. м, що перевищує реалії України на 7 кв. м. При цьому обладнання житлової площі цивілізаційними засобами (водопровід,

Таблиця 1

Блоки чинників за напрямками впливу на суспільну динаміку

Напря́м змін			
(Кількісний) Зростання		Якісний (Розвиток)	
Економічні чинники (Е)			
Найменування	Позначення	Найменування	Позначення
Темп зростання валового внутрішнього продукту (ВВП), % до попереднього року	x_1	Продуктивність праці найманого працівника в національній економіці, грн. на особу	y_1
Питома вага ВВП у випуску товарів і послуг	x_2	Фондовіддача в національній економіці	y_2
Питома вага валового нагромадження у ВВП	x_3	Матеріаломісткість у національній економіці	y_3
Питома вага валового нагромадження основного капіталу	x_4	Електромісткість ВВП, кВт.год./грн.	y_4
Відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП, %	x_5	Водоємність ВВП, м³/ 1000 грн.	y_5
Питома вага валової доданої вартості промисловості у її загальному обсязі	x_6	Наукомісткість ВВП, %	y_6
Відношення обсягу інвестицій до вартості основних засобів	x_7	Питома вага зайнятих найманих працівників у загальній чисельності населення, %	y_7
Питома вага галузей інноваційного забезпечення розвитку, %	x_8	Демографічне навантаження непрацездатними	y_8
Знос основних засобів, %	x_9	Питома вага сфери послуг у ВДВ, %	y_9
Соціальні чинники (S)			
Охоплення дітей дошкільними закладами	j_1	Питома вага витрат на харчування у витратах сімей, %	k_1
Питома вага видатків на освіту зведеного бюджету у ВВП	j_2	Калорійність харчування, ккал/особу на добу	k_2
Кількість студентів на 10 000 осіб	j_3	Співвідношення між ціною робочої сили і середньомісячною заробітною платою (СМЗ)	k_3
Кількість населення на вищий навчальний заклад	j_4	Темп росту споживчих цін, %	k_4
Видатки зведеного бюджету на охорону здоров'я з розрахунку на одну особу	j_5	Середньодушове споживання продуктів харчування	k_5
Співвідношення між кількістю середнього медичного персоналу і лікарями	j_6	Зарплатомісткість ВВП, %	k_6
Співвідношення між соціальними допомогам та поточними трансфертами і заробітною платою	j_7	Рівень злочинності	k_7
Питома вага оплати праці в доходах населення	j_8	Питома вага продукції тваринного походження у структурі харчування	k_8
Житловий фонд із розрахунку на жителя, кв. м	j_9	Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря з розрахунку на одну особу, т/ос.	k_9

каналізація, опалення, водопостачання) коливалося в діапазоні 40–60% і лише по постачанню газу дійшло до 80%.

Отже, економічні здобутки за роки незалежного господарювання не відтворюють прагнень до отримання результату меншою масою ресурсів, що утримує країну на достатньо великій відстані від цивілізаційного забезпечення потреб населення. Слід підкреслити і факт того, що на підставі прийнятих для діагностики економічних і соціальних змін неможливо виокремити переваги того чи іншого. Між тим без упорядкування економічних і соціальних здобутків держава не в змозі виконувати своє соціальне призначення.

Відомо, що у сферах суспільного співжиття існують в різні часові періоди, так би мовити, точкові центри, за впливу на які можна генерувати розвиток суспільства загалом. Йдеться далеко не про абстрактні визначення, а про такі елементи в системі, що спроможні притягувати інші та формувати стійкі структури. Подібні центри генерування еволюційних змін неможливо створити штучно, але варіант ініціювання їх виникнення не виключається. Природно, що із множити таких точок для штучного збудження потрібно виокремити ті, які органічно притаманні даному середовищу і не суперечать руху в напрямі наперед визначеної цілі. Цілком очевидно, що приведені методологічні уточнення відбивають структурну складність емпіричної реальності, а також специфіку фрактальності соціального й економічного. Їх зміст стає особливо зрозумілим, якщо мати на увазі факт того, що як економічна складова частина суспільної динаміки, так і соціальна характеризуються багатоцільовою визначеністю й окреслюються кількісним і якісним блоками змін.

Закономірно, що в силу виокремлених обставин до останнього часу методологія формування бажаного співвідношення між економічною і соціальною складовими суспільної динаміки залишається «чорною скринькою». За подібного стану управлінські рішення не утримують у собі бажану ціль і не визначають точний напрям руху до неї через домінування економічного чи соціального. Управління лише йде у фарватері соціальних і економічних явищ, а не прориває стереотипи їх асиметричного збалансування. Тільки зріз не лише реально діючих, а й домінуючих на конкретному часовому проміжку чинників соціального і економічного характеру, відтворюючих зростання і розвиток у відповідних напрямках, обумовлює обґрунтовані управлінські впливи.

Сучасна економічна думка активно прагне розробити методи адекватного відтворення нової якості регулювання соціально-економічних процесів. У принципово нових умовах намітився відхід від стереотипів фрагментарних оцінок результатів економічного і соціального характеру та почав формуватися новий інтегративний за методологічним рівнем погляд на можливості забезпечення їх керованих змін. Існує достатня кількість інструментальних засобів, які дають змогу оптимізувати поєднання показників. Але при цьому маємо осмислено сприймати й інший аспект цієї констатації. Питання постає в площині визначення чинникових наборів, презентуючих економічний і соціальний напрями суспільної динаміки обліково-звітними показниками й оконтурення коридорів, в яких проходять зміни їх параметрів, а отже, і встановлення можливостей корекції в контексті переструктурування. Відомі набори чинників сформовані спонтанно без зв'язку з поділом на блоки кількості й якості.

У прагненні заповнити нішу в інформаційно-методичному забезпеченні проблеми формування економічного і соціального чинникових наборів для визначення їх сукупних змін та управління співвідношенням між ними нами було відібрано всі відомі на останній час чинникові набори економічного і соціального плану і сформовано з них за допомогою факторного аналізу відповідні кількісні й якісні блоки (табл. 1).

Керуючись офіційною статистичною звітністю і здобутками розвинених країн, які були прийняті за еталони, нами з задіянням інструментальних можливостей математичної статистики були змодельовані та визначені комплексні показники економічного (Е) і соціального (S) напрямів. На їх підставі було встановлено співвідношення між економічною і соціальною складовими (E/S) забезпечення суспільної динаміки та тенденція його змін, які наведені на рис. 3.

Нами виділено три фази у змінах співвідношення економічної (Е) та соціальної (S) складових суспільної динаміки в 2000–2014 рр. У першій фазі, оконтуреній 2000–2004 рр., мало місце переважання соціальних аспектів над економічними. Це можна пояснити відшкодуванням утраченого соціального за роки економічної рецесії в силу об'єктивних причин, пов'язаних із ринково-трансформаційними перетвореннями. Власне, це період, на якому дістали прояв соціальні інновації, пов'язані з уведенням низки соціальних інститутів захисту населення

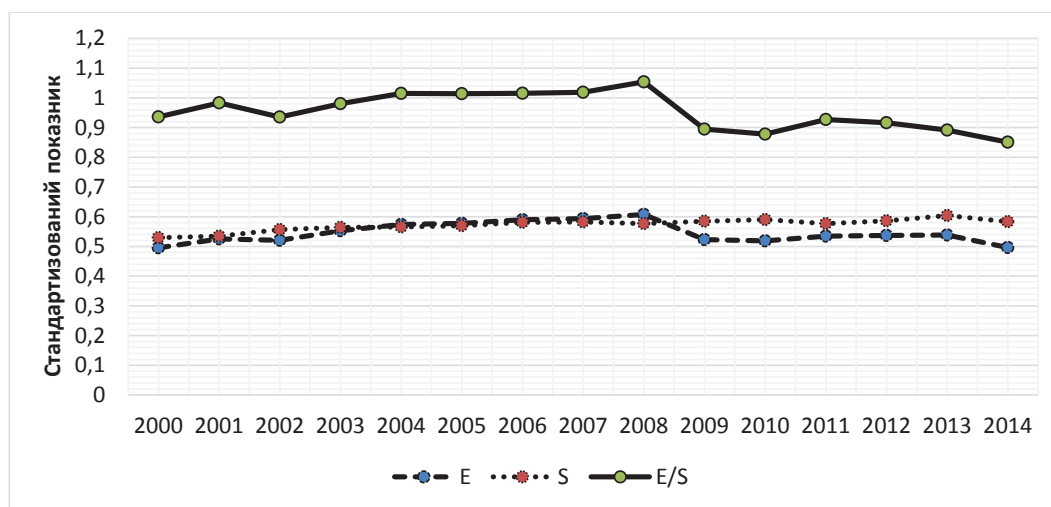


Рис. 3. Динаміка співвідношення економічної (Е) та соціальної (S) складових суспільної динаміки в 2000–2014 рр.

від свавілля ринку та звичайних ринкових негараздів. У другій фазі, яку ми ідентифікуємо з 2004–2008 рр., мало місце (може, і незначним чином) домінування економічного над соціальним. У цей час темпи зростання ВВП становили: у 2004 р. – понад 112,1% до попереднього року, у 2005 р., відповідно, – 102,7%, у 2006 р. – 107,3% і у 2008 р. – 102,3%. Для третьої фази характерною є зміна підходів до співвідношення економічної (Е) та соціальної (S) складових суспільної динаміки через наявність кризових явищ. Новою для країни тенденцією ринку праці стало безпрецедентне збільшення кількості осіб, які зверталися до центрів зайнятості після звільнення з підприємств і отримували державну допомогу. У сукупності дії держави сприяли підтриманню доходів населення. За даними Держкомстату, наявний реальний дохід населення, який визначається з урахуванням цінового фактору, зріс тільки за 2008 р. на 10,3%.

Характер накладання проекцій економічного та соціального в суспільній динаміці створює логічну базу до окреслення кола регуляторних дій на перспективу. На нашу думку, у 2016–2017 рр. слід очікувати поступового наростання проблемних явищ, пов'язаних насамперед із наявністю низки політичних проблем, значних структурних вад у виробничому сегменті та на вітчизняному ринку праці. Старопромислові регіони України будуть поступово втрачати свій традиційний конкурентний потенціал через політизацію зовнішньоекономічних відносин, а країна з великою ймовірністю може опинитися без «донорів» валютних надходжень. Із метою врахування таких тенденцій в Україні має зрости роль державних важелів управління економічним відродженням, а також активізувати діяльність місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування в контексті створення робочих місць.

Висновки. Виходячи з проведеного дослідження і виявлених деструктивних моментів, першочергові заходи мають, на нашу думку, бути спрямованими на відновлення керованості національної економіки, у тому числі і через задіяння моніторингу співвідношення (Е/С) економічної (Е) та соціальної (S) складових суспільної динаміки. Викладене переконує в тому, що саме за відсутності науково-методичних основ моніторингу співвідношення між економічною і соціальною складовими суспільного поступу як в економічній, так і в соціальній політиці були допущені стратегічні деструкції. Через надання соціальним цінностям формально регулятивної функції було повністю випущено з поля зору вимогу першості економічного поступу відносно соціального. Є всі підстави стверджувати, що питання розбудови соціальної держави на національних теренах потребує не просто вдосконалення соціально-економічної політики, а докорінної її переорієнтації. До того ж для стійкого сходження до соціальних вершин за доходами населення слід відійти від сповідуваної в Україні моделі соціальних допомог, спрямованих на консервацію бідності, і задіяти принципово нову, адекватну економічним і соціальним реаліям.

Література:

1. Тимошенко Л.М. Соціально-економічний розвиток і його кероване забезпечення в умовах інноваційної моделі суспільної динаміки / Л.М. Тимошенко, А.О. Сімахова // Механізм регулювання економіки. – 2015. – № 1. – С. 68–78.
2. Костюк І.В. Поняття стратегії економічного розвитку країни: соціальний вимір / І.В. Костюк // Науковий вісник НЛТУ України: Економіка, планування та управління в галузях. – 2014. – Вип. 24.10. – С. 212–218.
3. Буянова І.А. Роль бюджету в регулюванні економічних і соціальних процесів в державі / І.А. Буянова, А.М. Рандіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67264.doc.htm.

4. Немець Л.М. Причинно-наслідковий взаємозв'язок економічного і демографічного розвитку суспільства / Л.М. Немець, К.Ю. Сегіда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/2808/2/3_.doc.
5. Рощина О.І. Процеси соціалізації в умовах сучасної трансформації економіки / О.І.Рощина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://confcontact.com/2013_03_15/21_Roshina.htm.
6. Колот А.М. Дослідження взаємозв'язку соціального та економічного розвитку як складової «переформатизації» економічного мислення / А.М. Колот // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. праць ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана» ; гол. ред. А.М. Колот. – 2012. – № 1(3). – С. 5–11.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Національна економіка : [підручник] / За ред. П.В. Круша. – К. : Каравела ; Піча Ю.В., 2008. – 416 с.
9. Уровень изношенности основных фондов в Украине. Актуальность инвестиционного механизма лизинга [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://lease.at.ua/news/2007-06-22-180>.
10. Ішук С. Моделювання динаміки вартості основного капіталу виробничих підприємств / С. Ішук // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 1. – С. 131–139.
11. Щегельська М. Як подолати кризу виробництва в Україні? / М. Щегельська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberbrains.org.ua/uk/jak-podolaty-kryzu-vyrobnytstva-v-ukrain/>.
12. Куликов Г.Т. Шляхи регулювання оплати праці в Україні / Г.Т. Куликов // Праця і зарплата. – 2008. – № 3 (29). – С. 4–6.
13. Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/index>.
14. Слава С.С. Динаміка показників ефективності регулювання оплати праці в Україні / С.С. Слава, О.В. Висіч, В.І. Павлович // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 3(44). – С. 20–24.
15. Оцінка стану продовольчої безпеки України: звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : me.kmu.gov.ua/file/link/137290/file/zvit2014_bz.doc.

Гончарук В.В. Проблема асиметричної сбалансованості соціального і економічного в суспільстві та шляхи її вирішення

Анотація. В статті критично оцінена економічна і соціальна динаміка і можливості установлення за ними характеру підчинення однієї другої для забезпечення управління суспільством прогресом. Определены факторы, влияющие на экономические и социальные изменения. Установлено фактически сложное соотношение между экономической и социальной составляющими в 2000–2014 гг. и предложена система мер по его поддержанию на приемлемом уровне.

Ключевые слова: социальная динамика, экономическая и социальная составляющие, соотношение, факторы влияния, оценка, перспективы регулирования.

Goncharuk V.V. The problem of asymmetric balance of social and economic advancement in the public and its solutions

Summary. Critically assess the economic and social dynamics and the possibility of introducing to them the nature of the subordination of one another for control of social progress. The factors affecting the economic and social changes. It was found folded in fact the relationship between economic and social aspects in the 2000–2014 biennium and the system of measures for its maintenance at an acceptable level.

Keywords: social dynamics, economic and social components, value, influence factors, evaluation, regulatory perspectives.

*Свтушенко Г.В.,**к.е.н., доцент,**Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**Тимків Н.Я.,**студентка,**Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**Шешеня А.А.,**студентка,**Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню значення ризик-менеджменту для розвитку вітчизняного фермерства. Розглянуто існуючі методи традиційного й альтернативного страхування та успішний досвід їх застосування іншими країнами. Проаналізовано й узагальнено недоліки страхових послуг, наявних на українському ринку, та запропоновано шляхи їх подолання і способи підвищення ефективності ведення сільського господарства та пов'язаної з ним економічної політики. У результаті дослідження обґрунтовано можливість зорієнтувати сільське господарство України згідно з успішним зарубіжним досвідом.

Ключові слова: агрострахування, зарубіжний досвід, рослинництво, сільське господарство, страхування.

Постановка проблеми. Сьогодні сільське господарство відіграє роль каталізатора розвитку ринкової економіки. Однак наслідком ринкових відносин є посилення конкуренції, збитковості виробництва, факторів випадковості та ймовірність цієї випадковості. Із розвитком ринкової економіки ця проблема зростає, оскільки неплатоспроможність сторін, непогашення боргу, зниження обсягів виробництва з низки причин, зміна ринкової ситуації не на користь підприємця, невизначеність ринкової ситуації, брак достовірної інформації є причиною непередбачених утрат, а отже, і підприємницького ризику. В умовах економічної нестабільності значення ризик-менеджменту значно зростає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу питанням управління ризиком в агропромисловому комплексі приділяли такі економісти як І. Балабанов, Л. Бернстайн, В. Вігінський, Ф. Гальтон, Г. Гольдштейн, Р. Кендалл, В. Макаренко, М. Мескон, Ф. Найт, Д. Речмен, О. Романченко, Л. Шаршукова та ін. В їхніх працях були розглянуті питання теорії і практики управління ризиком, які можна об'єднати в два основних напрями досліджень, а саме способи поведінки в умовах ризику та готовність до прийняття ризику.

Мета статті полягає у дослідженні зарубіжного досвіду у сфері ризик-менеджменту в аграрному секторі економіки, виділенні основних проблем управління ризиками в аграрній сфері України та вирішенні цих проблем за рахунок використання закордонного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізована література характеризується неоднозначністю у визначенні поняття «ризик», а також у трактуванні його властивостей та елементів. Велика кількість тлумачень даного поняття пояснюється багатогранністю цього явища, недостатнім

висвітленням в існуючому господарському законодавстві та неповним використанням у реальній економічній практиці.

О.О. Рудич [1] виділив два напрями у визначенні поняття «ризик». Перший підхід пояснює ризик із позиції фінансових результатів діяльності організації. Ризик – це небезпека або можливість утрат у разі настання деяких небажаних подій. Другий напрям об'єднує спроби дослідників визначити ризик за допомогою інструментів теорії ймовірності. Отже, ризик – це вартісне вираження ймовірності події, що призводить до втрат.

Упродовж своєї діяльності підприємці мають справу з цілим комплексом різних видів ризиків, які відрізняються між собою за місцем і часом виникнення, сукупністю зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на їх рівень. Як правило, всі види ризиків взаємопов'язані і впливають на діяльність суб'єкту підприємницької діяльності. Ця обставина ускладнює прийняття рішення з оптимізації ризику, що призводить до поглибленого аналізу конкретних ризиків, а також причин його виникнення.

Розглянемо узагальнену класифікацію ризиків, що представлена в табл. 1.

Існує потреба в певному механізмі, який дав би змогу найкраще з точки зору поставлених підприємцем цілей ухвалювати ризик під час прийняття та реалізації господарських рішень. Таким механізмом є управління ризиком.

Управління ризиком (ризик-менеджмент) – це процес ухвалення і виконання управлінських рішень, які мінімізують несприятливий вплив суб'єкта збитків, обумовлений випадковими подіями.

Основне завдання підприємця у сфері управління ризиками полягає у визначенні варіанту дій, що забезпечуватиме оптимальну для конкретного проекту комбінацію ризику та доходу, керуючись тим, що чим більший розмір прибутку приносить проект, тим вищий ступінь матиме ризик під час його реалізації. Для цього запропонуємо такі інструменти: страхування, лімітування, хеджування, диверсифікація, розподіл ризику, отримання більшої інформації про майбутній вибір і результати, резервування коштів на покриття непередбачених витрат (рис. 1).

Ризик постає невід'ємним елементом будь-якого виробництва, у тому числі й сільськогосподарського.

Як показує вітчизняний і сучасний зарубіжний досвід, основним методом управління ризиками для забезпечення фінансової стійкості та безперервності сільськогосподарського відтворення є страхування.

Під час страхування врожаю сільськогосподарських культур за рахунок страхових виплат у несприятливі роки відшкодовуються витрати на вирощування врожаю, забезпечується

Узагальнена класифікація ризиків

Елемент, покладений у класифікацію	Види ризиків
Час виникнення	Ретроспективні ризики – це ризики, пов'язані з рішеннями, що були прийняті у минулому, але реалізуються тепер
	Поточні ризики – це ризики, які виникають унаслідок поточної діяльності та змінюються залежно від постійно діючих факторів ризику
	Перспективні ризики – це ризики, пов'язані з можливими змінами умов роботи суб'єкту ризику на даний момент, що в майбутньому може спричинити зміну або посилення ризикової ситуації
Фактори виникнення	Політичні ризики – це ризики, що виникають унаслідок зміни політичної обстановки, що, своєю чергою, впливає на підприємницьку діяльність (закриття кордонів, заборона на вивіз товарів в інші країни тощо)
	Економічні ризики – це ризики, обумовлені непередбачуваними та несприятливими змінами в економіці підприємства або в економіці країни
Характер обліку	Зовнішні ризики – це ризики, що не мають безпосереднього зв'язку з діяльністю підприємства або з його контактною аудиторією
	Внутрішні ризики – це ризики, що виникають унаслідок діяльності самого підприємства чи його контактної аудиторії
Характер наслідків	Чисті ризики – це ризики, які практично завжди несуть у собі втрати для підприємницької діяльності
	Спекулятивні ризики – це ризики, які характеризуються тим, що можуть нести у собі як утрати, так і додатковий прибуток для ринкового суб'єкта відносно очікуваного результату
Сфера виникнення	Виробничі ризики – це ризики, пов'язані з невиконанням підприємством своїх планів і зобов'язань з виробництва продукції, товарів чи послуг унаслідок негативного впливу зовнішнього середовища, а також неадекватного використання факторів виробництва
	Комерційні ризики – це ризики, обумовлені процесом реалізації товарів і послуг, вироблених або закуплених ринковим суб'єктом
	Фінансові ризики – це ризики, пов'язані з можливістю невиконання фірмою своїх фінансових зобов'язань
	Страхові ризики – це ризики настання події, передбаченої умовами страхування, результатом чого є виплата страхової суми страховиком

Джерело: розроблено авторами на основі [2; 3]

повернення кредитів, набувається стійкість усього циклу сільськогосподарського виробництва.

Традиційне комплексне страхування дає змогу застрахувати врожай від різних ризиків. Такі програми більшою чи меншою мірою поширені в багатьох країнах Європи, Північної та Латинської Америки, а також у Китаї.

Одним з основних недоліків традиційних видів страхування для великих компаній, зокрема для аграрних холдингів, є висока складність їх адміністрування. Крім того, традиційні страхові рішення не завжди можуть забезпечити достатню гнучкість, щоб урахувати всі особливості та побажання компаній.

Альтернативою традиційним рішенням можуть бути більш гнучкі індексні рішення, які базуються на даних погоди, на регіональній сільськогосподарській статистиці, а також на інформації щодо вегетації рослин, яка збирається супутниками.

Так, використання індексу врожайності дає змогу застрахувати врожай від усіх ризиків, які ведуть до його зменшення, при цьому розмір страхового відшкодування визначається на підставі даних статистики в тих регіонах, в яких вирощується врожай. Використання незалежного джерела даних дає змогу проводити відшкодування швидко, прозоро і макси-

мально легко з точки зору адміністрування. Також немає необхідності проведення оцінки збитків на рівні господарств. На відміну від великих аграрних компаній, для яких використання індексу врожайності є найкращим, для маленьких господарств його використання може бути неоптимальним через можливі відхилення між волатильністю регіональної статистики і волатильністю господарства, що може потребувати додаткового балансування індексу. Використання індексу врожайності дає змогу також застрахувати підприємницький ризик зниження врожаю для компаній, які не займаються вирощуванням сільгосппродукції, але залежать від зміни рівня врожаю в тому чи іншому регі-

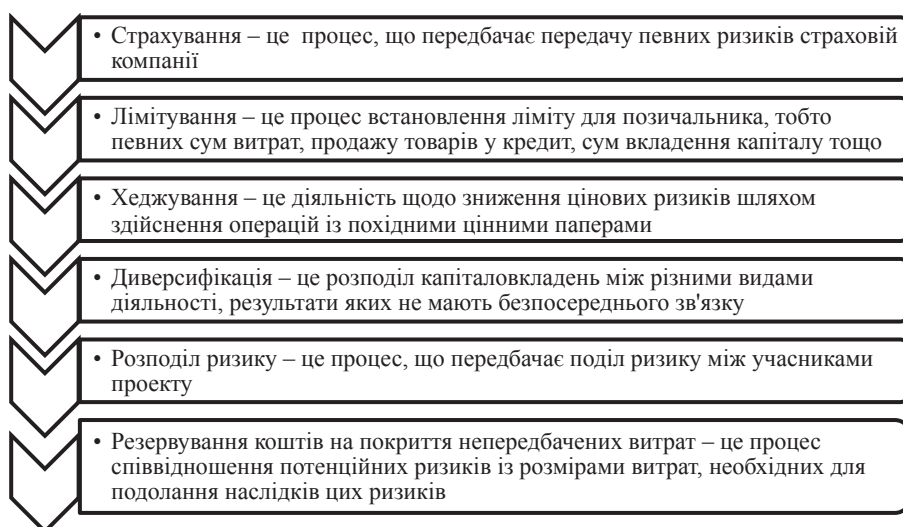


Рис. 1. Основні інструменти, які використовуються для управління ризиками

оні (наприклад, втрачають частину маржі від недостатнього отримання сировини для переробки).

Індексні рішення лягли в основу державних програм страхування сільськогосподарських ризиків у цілої низці країн, зокрема в США.

Іншим варіантом індексного рішення є індекс погоди. Він дає змогу застрахувати врожай від окремих погодних ризиків, які ведуть до зниження врожайності. Такі рішення зазвичай структуруються на підставі окремих параметрів погоди, наприклад кількості опадів або температури, які найкраще корелюють з історичними втратами врожаю. Страхування через індекс погоди поширене в Індії, у країнах Африки, Східної Європи.

У ситуаціях, коли історичні детальні спостереження за погодою відсутні і статистична інформація є недостатньою, можуть використовуватися нормалізований різницевий вегетаційний індекс (NDVI, normalized difference vegetation index), інфрачервоний вегетаційний індекс (IPV, infrared percentage vegetation index), ґрунтовий вегетаційний індекс (SAVI, soil adjusted vegetation index), індекс глобального моніторингу навколишнього середовища (GEMI, global environmental monitoring index), вегетаційний індекс, стійкий до впливу атмосфери (ARVI, atmospherically resistant vegetation index), вегетаційний індекс зеленості (GVI, green vegetation index), модифікований відносний вегетаційний індекс для області ближнього інфрачервоного схилу (modified red edge simple ratio index) та інші індекси, які розраховуються на підставі інформації, яка збирається космічними супутниками. Використання цих індексів дає точніші результати для оцінки кількості та стану рослинності. Ця інформація, своєю чергою, може бути використана для структурування рішень із хеджування ризиків неврожаю, оскільки кореляція між даним індексом і врожайністю часто досить висока.

Розглянемо поширення за країнами світу деяких видів індексного страхування (рис. 2).

За даними Інтернет-порталу «АПК Інформ» [5], існує також практика хеджування цінкових ризиків із використанням деривативів, до якої вдаються деякі великі агрохолдинги та трейдингові компанії.

Розглянемо досвід уряду США з управління ризиками в аграрному секторі. Тут реалізується понад 20

програм, розроблено більше 400 страхових продуктів, які дають змогу повністю застрахувати фермерів практично від усіх видів ризиків. Обсяг фінансування державою цих програм у 2012 р. перевищив 63 млрд. дол. США. Основою системи сільськогосподарського страхування й управління ризиками, яка субсидується урядом США і забезпечує захист від більшості природних небезпек, включаючи посуху, повінь, град та інші катастрофічні природні явища, є програма MPCІ – мультиризикове страхування. Різновиди цієї програми досліджувались у роботах таких науковців, як А.А. Кафаров та Е.А. Алієв [4].

У даній роботі автори акцентують увагу на таких різновидах програми MPCІ, як CAT, Buy-up Coverage, GRP та NAP (табл. 2).

Основною проблемою агрострахування в Україні є відсутність у більшості банків реальних комплексних програм управління ризиками в області агрофінансування. Дана проблема є системною, і підходи до її подолання теж повинні бути системними.

Виділяють такі основні складники проблеми ризик-менеджменту в аграрному секторі:

- відсутність кваліфікованих фахівців, які розуміють комплекс проблем і ризиків у сільському господарстві;
- відсутність андеррайтерів і методологів, які здатні створити якісні програми страхування;
- відсутність надійного довгострокового партнера, спроможного страхувати і виплачувати страхову суму в разі настання випадків ризику;
- відсутність якісної системи оцінки ризиків та проміжного контролю для виявлення загрози ризиків ще до їх настання;
- пасивна позиція держави та відсутність реальної підтримки сільгоспвиробників.



Рис. 2. Види індексного страхування та їх поширення за країнами світу

Таблиця 2

Форми програми мультиризикового страхування MPCІ

Назва форми програми	Зміст форми програми
CAT (Catastrophic Risk Protection)	Поліс CAT покриває більше 50% середнього врожаю фермера за ціною, що становить 60% очікуваної ринкової вартості його врожаю. Фермери платять тільки адміністративні витрати у розмірі 100 дол. за кожну застраховану культуру в кожному окрузі, де вона вирощується. Фермери, дохід яких не перевищив 20 тис. дол. протягом попередніх двох років з усіх джерел доходу, можуть бути звільнені від сплати.
Buy-up Coverage and GRP (Group Risk Plan)	Фермер може вибрати більше покриття врожаю (з інтервалом 5%) і його ціни (до 100% реальної ринкової вартості). Страхова премія базується на окремих тарифах для кожної культури в кожному регіоні і даних про величину врожаю ферми. Адміністративні витрати страхових компаній та частина страхової нетто-премії покриваються державною субсидією. Іншим різновидом цього виду програми є GRP. Її відмінність полягає в тому, що покриття базується на середній врожайності застрахованої культури в окрузі, а не на конкретній фермі, тобто якщо врожайність в окрузі падає нижче застрахованого рівня, то виробник отримує компенсацію, навіть якщо врожай на його фермі був вище середнього.
NAP (Non-insured Assistance Program)	Програма надання допомоги незастрахованим виробникам.

На думку Я. Шинкаренка [6], проблема відсутності кваліфікованих ризик-менеджерів, фахівців в андеррайтингу та методології, необхідних для створення комплексних програм для аграрного сектора, у світовій практиці давно вирішена. Так, в Австралії і Великобританії розробка страхових продуктів передається фахівцям окремих андеррайтингових агентств, а з питань управління ризиками залучаються незалежні консультанти, які мають багатий міжнародний досвід і репутацію.

Одним із заходів, що сприяє адаптації сільськогосподарських підприємств до невизначеного господарського середовища, має стати формування адекватної політики регулювання цін і доходів.

Під час розробки плану зниження ризику в рослинництві важливо враховувати кліматичні умови. Скороченню витрат може сприяти графік використання машинно-тракторного парку підприємства АПК, маршрути пересування сільгосптехніки з одного поля на інше, порядок технічного обслуговування. Зерновим господарствам доцільно розробити план розподілу зерна по токах і розміщення його по зерносховищах, план вивезення зерна на хлібоприймальні пункти та заправки насіннєвих фондів.

Різні сорти і культури відрізняються один від одного реакцією на один і той самий комплекс природних умов і можуть виступати взаємостраховиками.

Незалежно від галузевої приналежності підприємства АПК важливо проводити прогнозування фінансових результатів: виручки від реалізації продукції, очікуваного щорічного приросту виробництва у зв'язку з можливостями підприємства АПК, оцінку щорічного зростання цін на сільгосппродукцію.

Крім того, в основу процедури прийняття та реалізації рішень, визначення критеріїв ефективності прийнятих рішень має бути покладений вибір інструменту оцінки ризику, що забезпечить більш гнучке управління.

Висновки. Діяльність підприємств у сфері сільського господарства завжди пов'язана з ризиками. Як показує вітчизняний і зарубіжний досвід, найбільш ефективний механізм ризик-менеджменту на аграрних підприємствах, який давав би змогу нівелювати вплив факторів ризику на врожай, повинен базуватися на страхуванні. Воно здатне забезпечити фінансову стійкість підприємства і безперервність сільськогосподарського відтворення, а також привабливість аграрної галузі для інвестиційних вкладень. До заходів, що сприяють зниженню ризику і здійснюються безпосередньо аграрним підприємством, можна віднести: диверсифікацію виробництва, формування адекватної політики цін і доходів, удосконалення операційних систем, прогнозування фінансових результатів, резервування коштів на покриття непередбачених витрат. Окрім того, в основу процедури прийняття та реалізації рішень, визначення критеріїв ефективності прийнятих рішень має бути покладений вибір інструменту оцінки ризику, що забезпечить більш гнучке управління.

Страхування сільськогосподарської діяльності в Україні характеризується нерозвиненістю, низьким проникненням на ринок, а також відсутністю у більшості банків реальних комплексних програм управління ризиками в області агрофінансування. Оскільки дана галузь є однією з пріоритетних для України, державний, банківський і приватний сектори повинні сприяти розвитку сільського господарства та мінімізації ризиків для аграрних підприємств. Необхідно створювати умови для забезпечення все зростаючих потреб у сільськогосподарській продукції всередині країни і на світовому ринку.

Література:

1. Рудич О.О. Економічна сутність ризику та особливості його прояву у діяльності аграрних підприємств / О.О. Рудич // Економіка та управління АПК : збірник наукових праць Білоцерківського національного аграрного університету. – 2012. – Вип. № 7(93). – С. 59–63.
2. Артимонова І.В. Класифікація чинників і видів господарських ризиків аграрних підприємств / І.В. Артимонова // Економіка та управління АПК: збірник наукових праць. – Біла Церква. – 2012. – № 7(93). – С. 20–25.
3. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання / Л.І. Донець. – К. : ЦУЛ, 2006. – 312 с.
4. Управління ризиками в аграрному секторі економічного району Азербайджану [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sociosphere.com/publication/conference/2014/257/upravlenie_riskami_v_agrarnom_sektore_ekonomicheskogo_rajona_azerbajdzhana/.
5. Світовий досвід хеджування ризиків неврожаю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apk-inform.com/exclusive/topic/1034569>.
6. Управління ризиками у фінансуванні та кредитуванні агровиробників – ключова тема для фінансового ринку СНД у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/public/13/02/13/4578>.
7. Управління ризиками [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agroinsurance.com>.
8. Шолойко А.С. Адаптація зарубіжного досвіду страхування з державною фінансовою підтримкою в аграрній сфері України / А.С. Шолойко // Вісник ХНАУ. Сер. «Екон. науки». – 2010. – № 11. – С. 181–188.

Евтушенко А.В., Тымків Н.Я., Шешеня А.А. Особенности управления рисками в аграрном секторе экономики

Аннотация. Статья посвящена исследованию значения риск-менеджмента для развития отечественного фермерства. Рассмотрены существующие методы традиционного и альтернативного страхования и успешный опыт их применения другими странами. Проанализированы и обобщены недостатки страховых услуг, имеющихся на украинском рынке, и предложены пути их преодоления. Предложены способы повышения эффективности ведения сельского хозяйства и связанной с ним экономической политики. В результате исследования обоснована возможность сориентировать сельское хозяйство Украины согласно успешному зарубежному опыту.

Ключевые слова: агрострахование, зарубежный опыт, растениеводство, сельское хозяйство, страхование.

Ievtushenko G.V., Tymkiv N.Y., Sheshenya A.A. Features of risk management in the agricultural sector

Summary. This article is devoted to the research of the value of risk management for the development of domestic farming. The existing methods of traditional and alternative insurance and the successful experience of their use in other countries were considered. The shortcomings of insurance services available on the Ukrainian market and the ways to overcome them are analyzed and summarized. Ways of improving the efficiency of agriculture and related economic policy are offered. A result of research proved the possibility of orientation of agriculture of Ukraine according to the successful foreign experience.

Keywords: agricultural insurance, international experience, crop production, agriculture, insurance.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гришко В.В.,*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту і логістики,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка***Гунченко М.В.,***кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка*

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ РИЗИКІВ У ЛОГІСТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті досліджено процес аналізу ризиків логістичної діяльності промислового підприємства. Виходячи з теоретичних положень менеджменту і узагальнюючи практичний досвід досліджень у сфері системного аналізу ризиків логістичної діяльності промислових підприємств, прослідковуються особливості організації такого аналізу і запропоновано основні напрями його подальшого удосконалення. Всі дії, пов'язані з аналізом ризику логістичної діяльності підприємства, пропонується проводити у певній послідовності, яка наведена у вигляді структурної схеми системного аналізу ризиків логістичної діяльності промислового підприємства. Зроблено висновок, що такий підхід до аналізу ризиків логістичної діяльності промислового підприємства розширює уявлення про ризикологію за рахунок дослідження їх на мікро- і макрорівнях, а також системи зовнішніх взаємодій.

Ключові слова: логістична діяльність, логістичні процеси, логістична система, промислове підприємство, управління ризиками, ризик.

Постановка проблеми. Діяльність будь-якого виробничого підприємства пов'язана з певними ризиками – фінансовими, природними, екологічними, політичними, транспортними, майновими, виробничими, торговими, комерційними, інвестиційними, ризиками, пов'язаними з купівельною спроможністю грошей, інфляційними і дефляційними, валютними, ризиками ліквідності, упущеної вигоди, зниження прибутковості, прямих фінансових утрат, процентними, кредитними, біржовими, селективними. Іншими словами, із внутрішніми ризиками, які формуються в процесі управління виробництвом, і зовнішніми ризиками, чинники яких знаходяться в зовнішньому середовищі підприємства. Наявність такої величезної кількості різновидів ризиків, які є специфічними для кожного окремого підприємства, обумовлює необхідність їх аналізу, обліку та управління.

Ризик є невід'ємною частиною будь-якої підприємницької діяльності, у тому числі і логістичної. Логістична система за будь-якої практичної реалізації – від процесу переміщення вантажів до процесів руху товару в ринковому просторі – включає безліч різномірних елементів, функціонування яких знаходиться під впливом різних факторів і пов'язане з певним ризиком. Одним із принципів логістики є надійність, причому на мікро- і макрологістичному рівнях. Це означає, що ризик функціонування логістичної системи повинен бути зведений до мінімуму або взагалі нейтралізований.

У логістиці та управлінні ланцюгами поставок, як і в будь-якій іншій сфері економічної діяльності промислового підприємства, ризики є передусім усвідомленням небезпеки, і менеджерам в області логістики необхідно вміти не тільки виявляти ризики, але й оцінювати їх, з огляду на вплив факторів ризику на результати логістичної діяльності, приймати рішення щодо захисту від ризиків. Аналіз ефективності логістичної діяльності підприємства також включає в коло своїх проблем і аналіз ризиків та наслідків їх реалізації для цієї сфери діяльності в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Мінімізація логістичних ризиків підприємства – одна з найважливіших задач будь-якого підприємства зорієнтованого на успіх. Здатність швидко реагувати на зміни в оточуючому середовищі, вміння провести аналіз ситуації, що склалася, наявність реальних важелів впливу на ключові прояви проблеми – це питання, що вимагають підсиленої уваги в сучасних умовах ведення бізнесу. Ці питання знаходяться у фокусі уваги багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: Р.К. Аюпов, А.П. Альгин, В.П. Буянов, В.В. Вітлінський, П.І. Верченко, В.М. Гранатуров, А.А. Кудрявцев, Б.А. Райзберг, М.В. Терський, Л. Севідж, Г.В. Чернова, О.Л. Устенко, Н.В. Хохлов, М. Фрідмен, Й. Шумпетер та ін. Розвитком прикладних концепцій займалися Дж. Бароне-Адезі, Т. Боллерслев, К. Гіаннопулос, М.В. Грачова, Г. Гуптон, П. Зангара, В.С. Кузнецов, А. Лі, М.А. Рогов, В.А. Чернов, Г.В. Чернова, Р. Енгл.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, які присвячені проблематиці економічних ризиків, у науковій літературі не отримали належного висвітлення питання управління ризиками в логістиці. Поняття «ризик» активно використовується в багатьох науках, проте і на сьогодні не має однозначного тлумачення. Це пояснюється, зокрема, багатоаспектністю цього явища, недостатнім використанням у реальній економічній практиці й управлінській діяльності, а також практично повним ігноруванням його вітчизняним господарським законодавством у реальній економічній практиці й управлінській діяльності. Відсутність єдності у визначенні ризиків у логістиці та чіткої системної класифікації значно ускладнює роботу з ідентифікації, організації аналізу, оцінки та управління даними ризиками. В економічній літературі теорія ризику в діяльності господарських систем достатньо добре досліджена для фінансових, страхових, виробничих та інших інститутів, але методам оцінки та управління ризиками саме в логістичній діяльності промислових підприємств приділено набагато менш уваги.

А між тим управління ризиками – одне з найважливіших аспектів забезпечення сталого функціонування і розвитку логістичної системи підприємства.

Мета статті полягає в тому, щоб виходячи з теоретичних положень менеджменту і узагальнюючи практичний досвід досліджень у сфері системного аналізу ризиків логістичної діяльності промислових підприємств, прослідкувати особливості організації такого аналізу і запропонувати основні напрями його подальшого вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій економічній системі логістика є найбільш ефективним ринково орієнтованим засобом планування, формування та розвитку товароматеріальних та супутніх їм потоків із найменшими витратами на всьому логістичному ланцюгу. Ефективним інструментом управління промисловим підприємством виступає логістична інфраструктура, яка забезпечує органічну єдність та ефективне функціонування всіх потоків, які супроводжують підприємницьку діяльність. Як зазначають Д.ДЖ. Бауерсокс і Д.ДЖ. Клосс, логістична інфраструктура «...створює каркас, на якому будується система логістики та її робота» [1, с. 44]. У тих випадках, коли підприємство здійснює свою логістичну діяльність в умовах ризику, необхідно цей ризик ідентифікувати, виміряти, оцінювати його можливі наслідки і контролювати. Процес ідентифікації, виміру й оцінки становить зміст аналізу ризику.

Системний підхід – форма методологічного знання, пов'язана з дослідженням і створенням об'єктів як систем, і відноситься тільки до систем. Даний підхід ґрунтується на дослідженні об'єкта (проблеми, явища, процесу) як системи, в якій виділені елементи, внутрішні та зовнішні зв'язки найбільш істотним чином впливають на досліджувані результати його функціонування, а цілі кожного з елементів – виходячи із загального призначення об'єкту.

На ранній стадії розвитку (1950–1970 рр.) парадигма системного мислення пов'язана з дихотомією «світогляд – методологія – теорія» і обґрунтовуванням умов стійкості та рівноваги систем. Це дослідницьке завдання знайшло свій вираз у працях Л. фон Берталанфі з теорії відкритих систем, Н. Вінера й У. Росс Ешбі в кібернетичних системах зі зворотним зв'язком, М. Месаровича в математичній теорії систем, а також у працях Р. Акоффа, Д. Боулдінга, І.В. Блауберга, Л. Заді, Г.Н. Поварова, Дж. Кліра, А.І. Уємова, Ю.А. Урманцева, Е.Г. Юдіна, а також у численних роботах із системного аналізу як специфічної системної методології ухвалення управлінських рішень.

Можна вважати, що початковий період розвитку системного мислення завершився до кінця 70-х років. Було б неправильно недооцінювати запропоновані й розроблені в цей період моделі теорії систем. Досягнутий інтелектуальний прорив у галузі пізнавальної діяльності важко переоцінити. І водночас – це абсолютно зрозуміло сьогодні – ці моделі були дуже загальними. Із такими системними інструментами можна було вивчати лише найпростіші системні аспекти.

Мета аналізу ризиків логістичної діяльності промислового підприємства в умовах невизначеності – надати реальну та всебічну

оцінку можливим ризикам, виявити наявність вузьких місць, розробити стратегію подальшого розвитку виходячи з наявних умов ринку.

Системний підхід до аналізу ризиків в логістиці як загальний методологічний напрям у науці дає змогу провести глибокий аналіз усіх сторін діяльності суб'єктів логістичної діяльності з точки зору їх підпорядкованості загальній стратегії розвитку бізнесу, інтересам акціонерів, менеджерів та інших пов'язаних груп, комплексний аналіз результатів діяльності, а також відповідності отриманих результатів поставленим цілям і завданням, наявному потенціалу розвитку. Висока ступінь ризику логістичної діяльності підприємства призводить до необхідності пошуку шляхів його зниження. Коли говорять про необхідність урахування ризику в певному виді економічної діяльності (певному проекті), мають на увазі інтереси суб'єктів, котрі беруть у ньому участь: замовника, інвестора, виконавця (підрядника) чи продавця, покупця, а також страхову компанію.

У процесі аналізу ризику логістичної діяльності підприємства необхідно одержати відповіді на такі питання:

- який логістичний процес досліджується?
- яка мета та результати реалізації цього логістичного процесу?
- які суттєві чинники впливають на процес, його результати та досягнення мети?
- де зосереджені основні чинники ризику?
- які можливості нанесення тих або інших збитків, пов'язаних з окремими чинниками ризику?
- наскільки великі збитки, якщо реалізується найгірший варіант?
- наскільки ці збитки порівнювані з витратами на реалізацію програми діяльності?
- які дії дадуть можливість знизити ризик в процесі реалізації логістичної діяльності або уникнути його негативних наслідків?
- чи можуть логістичні процеси генерувати нові ризики?

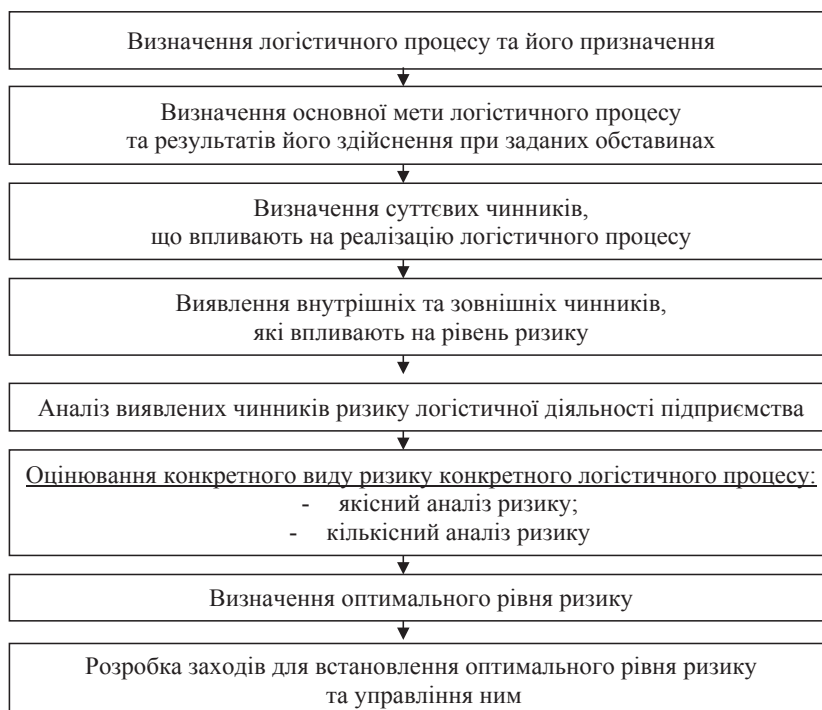


Рис. 1. Структурна схема аналізу ризику логістичної діяльності

Для відповіді на ці запитання варто всі дії, пов'язані з аналізом ризику логістичної діяльності підприємства, проводити у певній послідовності (рис. 1).

Аналіз ризику проводять у такій послідовності:

- 1) визначення внутрішніх та зовнішніх чинників, що збільшують чи зменшують ступінь певного виду ризику;
- 2) аналіз виявлених чинників;
- 3) оцінювання певного виду ризику;
- 4) встановлення допустимого ступеня ризику;
- 5) аналіз окремих операцій щодо обраного ступеня ризику;
- 6) розробка заходів щодо зниження ступеня ризику.

Під час аналізу ризику необхідно зважати на такі важливі обставини:

- обсяги втрат від різних видів ризику не залежать один від одного;
- реалізація певного виду ризику не обов'язково збільшує або знижує ймовірність виникнення іншого (за винятком ризику форс-мажорних обставин);
- максимально можливі втрати в разі реалізації конкретного ризику не повинні перевищувати фінансових можливостей підприємства.

Аналіз і оцінювання ризику логістичної діяльності передбачає визначення ступеня можливості виникнення ризику і величини втрат. Розрахунок і аналіз ризиків у такому випадку, як правило, передбачає такі етапи:

- 1) моделювання наслідків кожного фактора ризику;
- 2) визначення реальної (прогнозованої) можливості появи кожного фактора ризику і втрат від нього у вартісному вираженні;
- 3) часовий розподіл ризиків (з огляду на те, що багато ризиків сконцентровано на початкових етапах реалізації проекту (ризикової ситуації) і зникають із наближенням до завершення робіт);
- 4) побудова структурно-елементної моделі факторів ризику з ідентифікацією кожного фактора і його кількісною оцінкою;
- 5) ранжування факторів ризику за значущістю і вибір найзагрозливіших ризиків;
- 6) створення бази (банку) даних по аналогічних операціях (проектах) про прийнятність того чи іншого рівня (фактора) ризику;
- 7) вибір альтернативних критеріїв для вироблення стратегії управління ризиком;

8) максимізація ліквідності;

9) максимізація прибутковості для фіксованих рівнів ліквідності і ризику;

10) мінімізація ризику для фіксованих рівнів ліквідності і прибутку (рентабельності).

Оцінка ризику логістичної діяльності – це етап аналізу ризику, який має на меті визначити його кількісні характеристики – ймовірність настання несприятливих подій і можливий розмір збитку. Одним з суттєвих етапів аналізу ризику є його оцінка. Нині в Україні немає методичного забезпечення оцінки ризику, адекватного розумінню цієї категорії. У науковій літературі Заходу в теорії ризику, як правило, виділяють два напрями його дослідження: нормативне – кількісне, математичне; описувальне – якісний опис проблем.

Під час ідентифікації ризиків у логістичній системі підприємства насамперед виникає потреба у виявленні всіх видів ризику, які характерні для цієї системи, тому доцільно навести класифікацію ризиків логістичної діяльності з точки зору причини появи можливого збитку (рис. 2).

Логістичні ризики – це ризики здійснення логістичних операцій транспортування, складування, вантажообробки та управління запасами та ризики логістичного менеджменту всіх рівнів, у тому числі ризики управлінського характеру, що виникають під час виконання логістичних функцій та операцій [7].

Ризики логістичного менеджменту на рівні логістичної системи включають ризики, що виникають унаслідок неефективної міжфункціональної логістичної координації, неефективності логістичної стратегії, незадовільного стану планування і контролю, низького рівня інтеграції логістичних процесів на підприємстві, рівня кваліфікації керівників і ведучих фахівців із логістики, а також ризики неефективності системи інформаційно-комп'ютерної підтримки, обумовлені інтеграційним рівнем використовуваних технічних засобів, програмного забезпечення, кваліфікацією персоналу, широтою охоплення внутрішньої інформаційної мережі і т. п.

До логістичних функцій, в яких більша частина ризиків за природою – це управлінські ризики, тобто ризики, які багато в чому залежать від професійних і особистісних якостей логістів різних рівнів, належать: управління закупівлями матеріальних ресурсів, управління процедурами виконання замовлень, прогнозування попиту на готову продукцію і витрат матеріальних ресурсів і деякі інші [8, с. 89].

В управлінні логістичними системами слід урахувати й нелогістичні за причиною виникнення ризику – це зовнішні по відношенню до логістичної системи ризики, викликані природними, екологічними, політичними, ринковими, соціальними причинами, і ризики, характерні для будь-якої іншої області управлінської діяльності, пов'язані з нещасними випадками, звільненням і смертю персоналу, спричиненням шкоди основним фондам адміністративно-управлінського призначення із яких-небудь не вказаних вище причин та ін.

Для виявлення перелічених ризиків можуть використовуватися процедура аудиту логістичних видів діяльності, SWOT-аналіз [13].

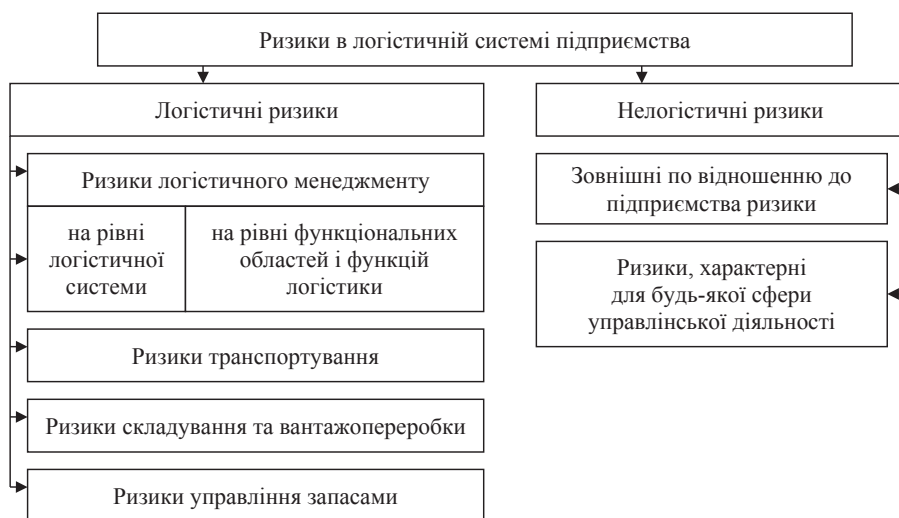


Рис. 2. Класифікація ризиків у логістичній системі підприємства [2–9]

У ході зовнішнього аудиту здійснюється аналіз очікування рівня обслуговування споживачів, роботи конкурентів, тенденцій у галузі, економічних, політичних відносин та іншої інформації, що відноситься до виявлення зовнішніх ризиків для логістичної системи.

У ході внутрішнього аудиту збираються відомості про виконання логістичні функції, технології, аналізуються способи виконання логістичних операцій, показники якості обслуговування, структура логістичних витрат, статистика втрат від ризиків і т. д., тобто проводиться збір даних, що дають змогу оцінити внутрішні ризики логістичної системи підприємства [15, с. 171].

Логістична система будь-якого підприємства зазвичай функціонує в умовах невизначеності та динамічності зовнішнього середовища, тому важливим принципом її функціонування є висока надійність, забезпечення стійкості, гнучкості та пристосовуваності до змін умов її функціонування.

Ланцюги поставок являють собою зону підвищеного ризику, в яких завжди існує ймовірність надзвичайних подій. Це пояснюється низкою об'єктивних причин (рис. 3).

Нині діяльність із виявлення, ідентифікації та оцінки ризиків у логістиці поки не отримала спеціальної оцінки. Виник-

нення ризикових ситуацій з ускладненням логістичного процесу неминує привертати пильну увагу до проблем управління логістичними ризиками [7, с. 46–47].

Таким чином, управління ризиками в логістичній системі підприємства слід здійснювати з урахуванням специфічних особливостей логістичної діяльності та з адаптацією загальноприйнятих методів і прийомів управління до цих специфічних умов.

У табл. 1. представлено узагальнення впливу невизначеності на ланцюг поставок. Чинники невизначеності необхідно враховувати як на етапі планування ланцюга поставок, так і на етапі реалізації плану.

Сучасний рівень вимог до врахування ризику в діяльності підприємства призводить до необхідності системного аналізу. Кількісний та якісний аналіз ризиків за системного підходу доповнюють один одного, тому що існують такі сфери логістичної діяльності, де неможливо прийняти рішення або тільки на основі якісного опису проблеми, або обійтися тільки математичними моделями.

Системний аналіз незалежно від цілей та об'єктів дослідження включає в себе низку етапів, об'єднаних логічними переходами, і виконує специфічні завдання. Головна особливість побудови етапів – їх логічний взаємозв'язок, який передбачає рух від почат-

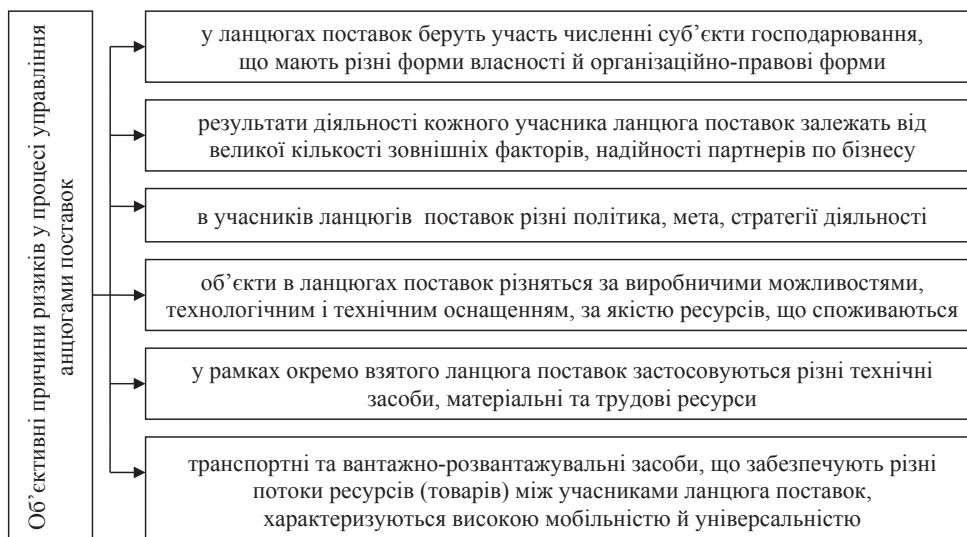


Рис. 3. Об'єктивні причини ризиків, що виникають у процесі управління ланцюгами поставок [11, с. 24]

Таблиця 1

Вплив невизначеності на ланцюги поставок

Рівень прийняття рішень	Вигляд невизначеності	Зниження невизначеності		Стратегії і показники ефективності
		традиційні ланцюги поставок	адаптивні ланцюги поставок	
Стратегічний	невизначеність цілей	балансування цілей (багатокритеріальність)		ефективний або гнучкий ланцюг поставок
Тактичний	невизначеність попиту, технологічні відмови (устаткування, транспорт, інформаційні системи)	надмірність: страхові запаси придбання матеріалів «із записом» виробничі та дистрибуційні страхові буфери, підвищення витрат; затримки в поставках, зниження гнучкості	структурно-функціональний резерв (можливість перерозподілу функцій і формування нових структур) менша надмірність, менший ріст витрат	стійкість, гнучкість, чуттєвість ланцюга поставок
Оперативний	людська невизначеність (помилки, неправильна передача і тлумачення інформації)			адаптація ланцюга поставок

кового етапу до кінцевого, від більш простого до складнішого. Кожен попередній етап є основою, базою наступного етапу, кожен наступний етап є логічним завершенням попереднього. В іншому випадку всякий аналіз втрачає сенс. Саме тому є очевидним, що якість аналізу, його результати залежать від правильності визначення пріоритетів на кожному з етапів.

Висновки. Системний підхід до аналізу ризиків логістичної діяльності промислового підприємства розширює уявлення про ризикологію за рахунок дослідження їх на мікро- і макrorівнях, а також системи зовнішніх взаємодій. Крім того, розвиток принципів системного підходу (цілісність, ієрархічність будови, структуризація, множинність, інтеграція) дає змогу виділити ще принаймні три типи системних уявлень про ризики в логістичній діяльності підприємств: функціональне, ієрархічне і процесуальне.

Процесуальне уявлення характеризує стан системи в часі і просторі та дає змогу виокремити й аналізувати тимчасово-ситуативні ризики логістичної діяльності підприємства. Ієрархічне уявлення засноване на понятті «підсистема» і розглядає всю систему з управління ризиками підприємства як сукупність підсистем, однією з яких виступає підсистема управління ризиками в логістиці; функціональне уявлення розглядає підсистему управління ризиками в логістиці підприємства як сукупність дій (функцій, процесів), які необхідно виконувати для реалізації цілей її функціонування саме логістичної системи підприємства.

Таким чином, проведення системного аналізу ризиків логістичної діяльності підприємства є багаторівневою процедурою, включає величезний спектр специфічних знань, тому традиційно різні напрями аналізу досліджуються спеціалізованими структурними підрозділами. Проблемами більшості вітчизняних промислових підприємств залишається несистемність окремих видів аналізу ризиків, відсутність комплексних досліджень і загальних висновків, що призводить до внесення тільки окремих коректив у логістичну діяльність і виключає можливість своєчасного прийняття рішень під час виникнення будь-яких проблем.

Література:

1. Бауэрсакс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д.Дж. Бауэрсакс, Д.Дж. Клосс ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2001. – 640 с.
2. Вітлінський В.В. Концептуальні засади моделювання та управління логістичним ризиком підприємства / В.В. Вітлінський, В.І. Скіцько // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 246–253.
3. Загорна Т.О. Управління ризиками в логістичній системі підприємства / Т.О. Загорна, А.В. Ткачова // Економіка Криму. – 2009. – № 27. – С. 89–93.
4. Захаров К.В. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций / К.В. Захаров [и др.] ; 2-е изд., доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 260 с.
5. Кондратенко Н.О. Инструменты управления та методы оценки рисков у логистических системах / Н.О. Кондратенко, О.О. Лобашов // Комунальне господарство міст. – 2012. – Вип. 102. – С. 343–350.
6. Ларина Р.Р. Логистика в управлении организационно-экономическими системами : [монография] / Р.Р. Ларина, В.Л. Пилюшенко, В.Н. Амитан. – Донецк : ВИК, 2003. – 239 с.
7. Мамчин М.М. Вплив логістичних ризиків на підвищення ефективності діяльності підприємств / М.М. Мамчин, О.А. Русановська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 720. – С. 45–51.
8. Окландер М.А. Контуры экономической логистики : [монография] / М.А. Окландер. – К. : Научная мысль, 2000. – 175 с.
9. Окландер М.А. Логистическая система предприятия : [монография] / М.А. Окландер. – Одесса : Астропринт, 2004. – 312 с.
10. Плетнева Н.Г. Анализ рисков логистики и цепей поставок: подход к классификации и алгоритм принятия решений / Н.Г. Плет-

- нева // Вестник ИНЖЭКОНа. – 2006. – Вып. 4(13). – С. 213–220.
11. Побольнак Н.Ю. Классификация рисков та методи їх зниження / Н.Ю. Побольнак // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2002. – № 457. – С. 23–32.
12. Пономарьова Ю.В. Логістика : [навч. посіб.] / Ю.В. Пономарьова. – К. : ЦНЛ, 2003. – 189 с.
13. Ревенко В.Л. Операційний хеджінг ризиків у логістичних системах / В.Л. Ревенко, Є.В. Євченко // Економіст. – 2006. – № 9.
14. Устенко О.Л. Теория экономического риска : [монография] / О.Л. Устенко. – К. : МАУП, 2000. – 164 с.
15. Христофоров А.В. Классификация форм проявления риска контрагентских отношений по вероятности реализации и преднамеренности неисполнения или ненадлежащего исполнения договорных обязательств / А.В. Христофоров // Управление развитием. – 2005. – Спецвыпуск № 3. – С. 171–172.
16. Fuchs H. Risk management in logistics systems / H. Fuchs, J.W. Wo-hinz // Advances in Production Engineering & Management. 2009. – Volume 4. Number 4. – P. 233–242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://maja.uni-mb.si/files/APEM/APEM4-4_233-242.pdf.

Гришко В.В., Гунченко М.В. Системный анализ рисков в логистической деятельности промышленного предприятия

Аннотация. В статье исследован процесс анализа рисков логистической деятельности промышленного предприятия. Исходя из теоретических положений менеджмента и обобщая практический опыт исследований в области системного анализа рисков логистической деятельности промышленных предприятий, прослежены особенности организации такого анализа и предложены основные направления его дальнейшего совершенствования. Все действия, связанные с анализом риска логистической деятельности предприятия, предлагается проводить в определенной последовательности, приведенной в виде структурной схемы системного анализа рисков логистической деятельности промышленного предприятия. Сделан вывод, что системный подход к анализу рисков логистической деятельности промышленного предприятия расширяет представление о риск-менеджменте за счет исследования рисков на микро- и макроуровне, а также системы внешних взаимодействий.

Ключевые слова: логистическая деятельность, логистические процессы, логистическая система, промышленное предприятие, управление рисками, риск, системный анализ.

Grishko V.V., Hunchenko M.V. Systemic risk analysis of logistics activities of industrial enterprises

Summary. Studies systematic approach to risk analysis of logistical activity of an industrial enterprise. Based on the theoretical assumptions of management and summarizing practical experience of research in the area of systemic risk analysis logistics industrial activities, can be traced features of the organization of such an analysis and the basic directions of its further development. All activities related to the analysis of the risk of logistic activity of the enterprise, it is proposed to carry out in a certain sequence, shown in block diagram form a system of risk analysis of logistical activity of an industrial enterprise. It was concluded that a systematic approach to risk analysis of logistical activity of an industrial enterprise expands understanding of risk management at the expense of research on the risks of micro- and macro-level as well as the system of external interactions.

Keywords: logistics activities, logistics processes, logistics system, enterprise, risk-management, risk analysis system.

Могилова А.Ю.,
д.е.н., професор кафедри маркетингу,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
Матвеева Д.В.,
студентка,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ АВТОБРЕНДИНГУ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті доведено актуальність управління брендом в умовах українського товарного ринку. Проаналізовано особливості маркетингової товарної стратегії на автомобільному ринку. Виявлено сучасні підходи до використання елементів маркетингового комплексу під час розробки комунікаційної політики. Систематизовано підходи до формування лояльності споживачів.

Ключові слова: бренд, автомобільний ринок, автобрендінг, маркетинг, лояльність клієнтів.

Постановка проблеми. Світова економічна криза призвела до загострення ситуації на багатьох товарних ринках України, що посилює необхідність ефективного використання маркетингового інструментарію з метою втримання конкурентних переваг і подальшого зміцнення позицій підприємства на ринку. Зокрема, в умовах загострення конкуренції все більшої ваги набуває активізація методів просування товарів на ринку, посилення комунікативного впливу на цільові сегменти, розширення арсеналу складників комплексу просування, зокрема і через використання нестандартних методів маркетингових комунікацій.

Українські компанії не мають ще достатнього досвіду роботи в конкурентному зовнішньому середовищі. На світовому ринку йде жорстка конкурентна боротьба як між самими глобальними брендами, так і між глобальними та національними брендами. Досвід західних країн свідчить, що на сучасному конкурентному ринку відбувається боротьба брендів за місце у свідомості споживачів. Товари та послуги, які не є брендами, поступаються брендовим товарам своїми позиціями на ринку в різних сферах товарних категорій.

Автомобільний ринок є значною частиною не тільки глобального товарного ринку, але й ринку України. Ринок автомобілів є одним із найконкурентніших ринків, і саме тут впроваджуються всі інновації та технології як у менеджменті, у маркетингу, так і у виробництві.

Окреслена проблема ускладнюється процесами інтернаціоналізації економіки і глобалізації ринків, унаслідок чого транснаціональні корпорації, які мають великий досвід конкурентної боротьби на міжнародних ринках, займають усе стійкіші конкурентні позиції на багатьох товарних ринках нашої країни. Тому дослідження тенденцій розвитку цих ринків, аналіз маркетингових стратегій, які використовують їх учасники, та формування бренду підприємства, є дуже актуальними і мають як теоретичне, так і практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існуюча проблема розвитку теоретичного обґрунтування та практичних рекомендацій щодо забезпечення ефективного управління брендом підприємства в процесі його формування й ефектив-

ного використання була досліджена вітчизняними та зарубіжними вченими. Їх роботи присвячені дослідженню питань використання брендів в умовах функціонування економіки України з урахуванням її особливостей, спираючись переважно на практику суб'єктів господарювання на споживчому ринку. Разом із тим не всі проблеми, пов'язані з брендом, адаптацією та використанням концепцій брендінгу на промислових підприємствах щодо виробництва продукції виробничого призначення, достатньо детально розглянуті в роботах вітчизняних науковців, що потребує проведення подальших наукових досліджень у цьому напрямі.

Мета статті полягає у систематизації практичних підходів до формування конкурентоспроможного бренду на вітчизняному автомобільному ринку, виявленні особливостей позиціонування автомобільних виробників на глобальному ринку легкових автомобілів, визначенні напрямів ефективного позиціонування товарів підприємства автомобільної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні для України є актуальною адаптація світового досвіду, набутого в процесі створення і розвитку брендів, до реалій вітчизняної економіки в контексті поглиблення глобалізації, оскільки в Україні вже функціонують десятки глобальних брендів, які значною мірою детермінують середовище формування та розвитку українських брендів. Вони змушують українських виробників більш відповідально підходити до випуску якісних, конкурентоспроможних товарів і послуг та боротися за лояльність споживачів. Разом із тим в Україні більшість компаній здійснюють брендінг без чіткої стратегії бренд-менеджменту, що неминуче негативно позначається на їхніх брендах, тому важливо враховувати особливості застосування методичних концепцій брендінгу в практичній діяльності вітчизняних підприємств.

Збільшення вартості бренду на 1 долар призводить до збільшення вартості компанії приблизно на 2,98 доларів США в разі інших незмінних умов [1].

Для того щоб зрозуміти конкурентні позиції українських брендів, розглянемо топ-20 українських брендів, який був складений агентством MPP Consulting (табл. 1).

Проаналізувавши дані табл. 1, можемо зробити такі висновки:

– трьома лідерами в 2013 р. є торгові марки, що належать до пива і безалкогольних напоїв;

– 80% найдорожчих українських брендів належать до таких галузей, як пиво та безалкогольні напої, алкогольні вироби, харчова та кондитерська промисловість (детальну розбивку можна побачити на рис. 1).

Як видно з рис. 1, серед найпопулярніших українських брендів переважна більшість – бренди продуктів харчування, пива та безалкогольних напоїв.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що формування сильного бренду будь-якої компанії в інших галузях

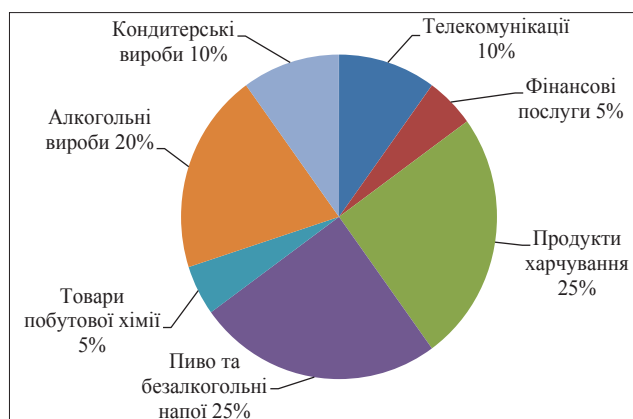


Рис. 1. Діаграма найдорожчих українських брендів по галузях

Джерело: зроблено на основі [2]

народного господарства належить до категорії «піонерського проекту» і саме тому матиме успіх через їх інноваційний характер. Результатом цього проекту для компанії буде збільшення фінансово-економічних показників і розвитку маркетингової сили і впливу.

На думку, Поліщука Т.В., найчастіше маркетингова програма розвитку та просування бренду підприємства автомобільного ринку формується на рік із проміжними результатами й основними результатами наприкінці цього року, PR-концепція відноситься до образу компанії в цілому. Що стосується продуктового портфелю компанії зокрема, то по кожному бренду розробляється окремий рекламний план та інші методи маркетингових комунікацій. Усі рекламні кампанії брендів продуктового портфелю проводяться одночасно або послідовно

з використанням однотипних комунікаційних інструментів. І така діяльність є однією з помилок в умовах економічної нестабільності, оскільки потребує значних витрат на рекламні бюджети. Виходом із даної ситуації буде побудова сильного національного бренду компанії, який, своєю чергу, об'єднає більш слабкі бренди продуктового портфелю. Вартість просування такого сильного бренду буде менш витратна, ніж сума всіх рекламних бюджетів на окреме просування всіх брендів компанії [6, с. 424].

Основою маркетингової та виробничої діяльності глобальних автомобільних корпорацій є товарна політика. Дуже важливим атрибутом товарної політики автомобільних підприємств є життєвий цикл моделей. Моделі повинні обновлятися та змінюватися через деякий час. Так, конкуренція стає жорсткішою на ринку автомобілів, але разом із тим зростає і об'єм ринку, а тому у автовиробників з'являються можливості для оновлення модельного ряду. У більшості регіонів світу майже 25% всіх капіталовкладень у науку і дослідження припадає на автомобільну промисловість.

На сучасному автомобільному ринку існує декілька важливих факторів, які мають вплив на розробку нових продуктів та виробничо-маркетингову політику корпорацій:

1. Вартість палива (дизель та електроавтомобілі).
2. Доступ до Інтернету.
3. Стандартизація моделей.
4. Захист навколишнього середовища.
5. Зміна структури населення з перевагою населення міст.
6. Безпека.
7. Перенесення виробництва в низькозатратні регіони.
8. Використання легких матеріалів для виробництва автомобілів.

На сучасному етапі економічного розвитку автомобільного ринку в умовах стагнації макроекономічних показників, що впливають на результати діяльності автомобільних підприємств, використання класичної маркетингової стратегії (типу 5P, 7P) менш ефективне. Комунікативна діяльність таких підприємств зводиться до мінімуму з використанням двох-трьох інструментів, не дотримуючись певного стратегічного напрямку, а цінова конкуренція між автомобільними підприємствами все менше приваблює клієнтів, що призводить до певного розміру збитку.

Другою складовою частиною проблематики маркетингової стратегії вітчизняних підприємств є відсутність діяльності щодо формування системного брендингу – зміцнення побудованого бренду, розповсюдження та розвиток національних брендів у межах продукту або організації.

Не приділяється достатньої уваги складній технології брендингу в Україні, а за кордоном не сформовано адекватної методології створення світових та національних брендів. Більшість світових брендів із давньою історією (таких як «Кока-кола») або нових сучасних національних брендів було створено стихійно в процесі нестандартної діяльності керівників підприємств (маркетологів, рекламистів) із використанням нетрадиційних комунікаційних інструментів. Таким чином, проблемою сучасного підходу до вирішення питання з формування сильного бренду є відсутність креативного підходу під час вибору маркетингової стратегії із забезпеченням підвищення певної долі продажу підприємства на ринку.

Високий рівень конкуренції на вітчизняному автомобільному ринку призводить до зниження ефективності стандартних маркетингових програм. Це змушує компанії знаходити нові,

Таблиця 1

Топ-20 українських брендів (2013 р.)

Назва бренду	Вартість бренду, млн. USD	Галузь
Моршинська	411	Пиво та безалкогольні напої
Оболонь	384	Пиво та безалкогольні напої
Сандора	226	Пиво та безалкогольні напої
ПриватБанк	210	Фінансові послуги
Київстар	203	Телекомунікації
Торчин	202	Продукти харчування
Рошен	193	Кондитерські вироби
Неміров	191	Алкогольні вироби
Наша Ряба	189	Продукти харчування
Чернігівське	185	Пиво та безалкогольні напої
Life:)	176	Телекомунікації
Хортиця	144	Алкогольні вироби
Корона	141	Кондитерські вироби
Чумак	134	Продукти харчування
Олейна	119	Продукти харчування
Гала	103,5	Товари побутової хімії
Хлібний Дар	96,7	Алкогольні вироби
Prime	96	Алкогольні вироби
Мівіна	93,5	Продукти харчування
Миргородська	73,8	Пиво та безалкогольні напої

Джерело: складено на основі [2]

більш цікаві та дієві засоби для досягнення переваг на ринку та формування прихильності споживачів до вітчизняних автомобільних брендів. Одним із таких підходів на сьогодні є формування програм лояльності.

Лояльність (англ. Loyalty – вірність, відданість) – характеристика клієнта, покупця, що визначає його прихильність до конкретного продавця, бренду і т. д. [6].

Справжня лояльність вміщує такі ознаки:

- 1) стійка перевага даному бренду відносно всіх інших;
- 2) бажання здійснити повторну покупку і надалі продовжувати купувати товари та послуги даного бренду;
- 3) відчуття задоволеності стосовно бренду;
- 4) нечутливість споживача до дій конкурентів бренду;
- 5) переважання емоційного компонента над раціональним у структурі лояльності споживача.

Для компанії дуже важливо мати лояльних клієнтів, оскільки завдяки міцним і взаємовигідним стосункам зі споживачами вона може розраховувати на тривалий успіх і стабільний прибуток.

Сьогодні найбільш популярні програми лояльності ті, які передбачають матеріальні стимули (знижки, подарунки, бонуси), оскільки слугують найкращим методом залучення та утримання клієнтів. Ті програми лояльності, які не формують довготривалих емоційних відносин із клієнтами, не намагаються краще пізнати своїх клієнтів (їх інтереси, смаки, систему цінностей), через деякий час приречені перетворитися з програм лояльності клієнта щодо бренду на чергову банальну знижкову або бонусну війну з конкурентами [8].

2015 р. характеризувався найбільшим спадом на автомобільному ринку України. У минулому році було реалізовано 46 546 нових автомобілів, що на 74% менше порівняно з обсягом продажу 2014 р. (автомобільний ринок України спустився до рівня 2009 р., за підсумками якого було реалізовано 55 тис. автомобілів). У загальному європейському рейтингу за підсумками 2015 р. Україна посіла 14-е місце [5].

Таким чином, на даний час основний акцент із метою залучення покупців, формування їх прихильності до бренду та їх утримання робиться на знижки і подарунки. Автосалони продовжують вести переважно «знижкові війни», вважаючи їх найкращим варіантом програми лояльності. В умовах завантаженості складів дилерів непроданими автомобілями в рекламних зверненнях можна побачити слово «розпродаж».

Сучасні тенденції розвитку автомобільного ринку, подальше загострення конкуренції, намагання зміцнити свої ринкові позиції в умовах поступового подолання кризової ситуації вимагають від виробників автомобілів докладання значних маркетингових зусиль як на стратегічному, так і на операційному рівнях по всіх елементах комплексу маркетингу.

Таким чином, для виходу з кризової ситуації підприємству автомобільної галузі необхідно обирати найефективніші низьковитратні комунікаційні інструменти під час формування креативної стратегії просування брендів, що дає змогу залучати постійних лояльних клієнтів і гарантовано збільшити об'єми продажу та свою долю порівняно з конкурентами [7, с. 130].

Висновки. Вітчизняні споживачі сприймають успішний бренд як систему цінностей, яка дає змогу виділяти продукти, відокремлювати від товарів конкурентів і в деяких випадках віддавати перевагу національним брендам перед глобальними.

Успішність бренду на автомобільному ринку залежить від наявності сильного бренду в продуктовому портфелі. Незважа-

ючи на глобальну експансію міжнародних брендів на автомобільному ринку, в Україні все одно залишаються дуже сильні національні традиції, що дає змогу національним брендам нарощувати потенціал і часто утримувати лідируючі позиції у своїх сегментах. Також українському автомобільному ринку притаманні досить сильні іміджеві мотиви купівельної поведінки, тобто лояльність до бренду носить переважно не раціональний, а суб'єктивно-емоційний характер. При цьому суттєвим психологічним фактором є небажання покупця добровільно змінити автомобіль на клас нижче, також клієнт вважає за краще купити будь-яку іншу марку автомобіля, що є в наявності, ніж чекати «своєї».

Керівництво автомобільних компаній сьогодні повинно особливу увагу приділяти брендингу, оскільки саме вартість бренду є істотною частиною ринкової капіталізації і навіть визначає подальші перспективи його розвитку. Тому для світових автомобільних компаній бренд є одним із найдорожчих активів у вартості компанії порівняно з наявними виробничими потужностями.

Література:

1. Mohylova A. Brand management as an aspect of shaping the product quality and enterprise value / A. Mohylova // Shaping the quality of products and services – the questions of the Central and Eastern Europe: monograph; editor Jacek Luczak. – Poznan: Betmor-Poligrafia S.C., 2014. – P. 212–235.
2. Top-100 Ukrainian brands [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mppsconsulting.com.ua/ukrbrand/ukrbrand2013.pdf>.
3. Бережнов Г.В. Креативная деятельность в маркетинге / Г.В. Бережнов // Креативная экономика. – 2007. – № 9(9). – С. 73–78.
4. Иванов В.В. Автомобильный менеджмент / В.В. Иванов, П.В. Богаченко – М. : ИНФРА-М, 2007. – 430 с.
5. Інформаційна аналітична група «УкрАвтопром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrautoprom.com.ua>.
6. Поліщук Т.В. Перспективні напрямки розробки успішних брендів в Україні / Т.В. Поліщук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С. 129–137.
7. Сокол М.П. Маркетинг на рынке легковых автомобилей / М.П. Сокол. – К. : Альфа Реклама, 2012. – 500 с.
8. Эффективные программы лояльности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.loyalty.info/glossary.html>.

Могилова А.Ю., Матвеева Д.В. Современные проблемы автобрендинга в Украине

Аннотация. В статье доказана актуальность управления брендом в условиях украинского товарного рынка. Проанализированы особенности маркетинговой товарной стратегии на автомобильном рынке. Выявлены современные подходы к использованию элементов маркетингового комплекса при разработке коммуникационной политики. Систематизированы подходы к формированию лояльности потребителей.

Ключевые слова: бренд, автомобильный рынок, автобрендинг, маркетинг, лояльность клиентов.

Mohylova A.Yu., Matvieieva D.V. Contemporary problems of autobranding in Ukraine

Summary. We prove the relevance of brand management in the Ukrainian commodity market. The features of marketing product strategy in the automotive market. Identified current approaches to the use of elements of the marketing mix in the development of a communication policy. A systematic approach to building customer loyalty.

Keywords: brand, car market, autobranding, marketing, customer loyalty.

Болдирева А.С.,

студентка,

Харківський національний університет імені Семена Кузнеця

Корчагіна Г.А.,

к.е.н.,

викладач кафедри економічного аналізу,

Харківський національний університет імені Семена Кузнеця

ОБЛІК РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ У КРАЇНАХ СВІТУ

Анотація. У статті розкрито сутність методів вибуття запасів на підприємстві. Проаналізовано можливості їх використання. Вивчено основні види методів і приклади їх розрахунку. Розглянуто використання методів у різних країнах світу.

Ключові слова: ФІФО, ЛІФО, середньозважена вартість, реалізація, товар, собівартість запасів.

Постановка проблеми. Актуальним питанням для кожного вітчизняного підприємства, яке займається реалізацією продукції, є вибір методу вибуття запасів. Під час вибору методу потрібно враховувати специфіку роботи підприємства, галузь, в якій функціонує, адже підприємств завжди ставить перед собою мету – отримання найвищого прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням обліку реалізації продукції займалися відомі вітчизняні вчені-економісти: М.І. Беленкова [5], Н.С. Заокіпна [2], М.В. Кужельний [3], О.В. Лишиленко [4], В.Г. Лінник [3], М.Ф. Огітчук [5], В.Я. Плаксієнко [5], Л.К. Сук [6], П.Л. Сук [7], С.В. Шелін [8].

Мета статті полягає у визначенні сутності методів вибуття запасів.

Вклад основного матеріалу дослідження. Для оцінки кінцевих запасів і собівартості реалізованих товарів існує кілька методів:

- 1) метод специфічної ідентифікації (Specific Identification);
- 2) метод середньозваженої вартості (Weighted Average Cost);
- 3) ФІФО/FIFO (First In – First Out, «першим прийшов – першим пішов»);
- 4) ЛІФО/LIFO (Last In – First Out, «останнім прийшов – першим пішов»).

Суть методу специфічної ідентифікації полягає в тому, що точно відомо, які запаси залишилися на складі, а які були реалізовані, тому вартість запасів, що залишилися, і собівартість реалізованої продукції визначаються однозначно. Даний метод можна застосовувати на підприємствах, що торгують штучним дорогим товаром (автомобілями, коштовностями тощо).

Метод середньозваженої вартості заснований на припущенні, що кожна одиниця запасів даного періоду має однакову вартість – середньозважену вартість, яка розраховується за період. Даний метод можна застосовувати, коли підприємство, наприклад, займається торгівлею – продає велику кількість недорогих товарів (супермаркети і т. п.). Метод застосовується окремо для кожної сукупності взятих на облік запасів, однакових за призначенням і споживчими характеристиками (цього уточнення немає в П(С)БО 9, але

ми його тут вносимо для більш широкого розкриття суті методу). Середньозважена собівартість набуває одиниці визначається за формулою:

$$\frac{\text{Запаси1} + \text{Запаси2}}{\text{К-сть Запасів1} + \text{К-сть Запасів2}} \quad (1)$$

де Запаси 1 – залишок запасів на початок місяця;

Запаси 2 – отримано ідентичні запаси протягом місяця;

К-сть Запасів 1 – кількість запасів, що залишилися на початок місяця;

К-сть Запасів 2 – кількість отриманих на початок місяця ідентичних запасів.

Отже, у чисельнику формули проставляються значення в грошовому (вартісному) вимірі, у знаменнику ці ж значення – у кількісному (тобто фізичних одиницях).

Метод ФІФО виходить з того, що запаси, що надійшли першими, першими і реалізуються (first-in, first-out method – FIFO). Основним його недоліком є вплив зовнішніх чинників економічного життя держави на показник валового прибутку окремо взятого підприємства.

Так, в умовах постійно зростаючих цін метод ФІФО дає найвищий показник валового прибутку. А якщо взяти до уваги, що в умовах загального зростання цін кожне підприємство прагне підвищити також і ціни на реалізований товар, то під час застосування методу ФІФО до оцінки вибуття показник валового прибутку, що указується в Звіті про фінансові результати, можна вважати невинновато завищеними.

Відповідно, в умовах постійного зниження цін спостерігається зворотний процес: показник валового прибутку внаслідок застосування методу ФІФО до оцінки вибуття запасів і вимушеного зниження відпускних цін на реалізовану підприємством продукцію (товари) виходить у звіті невинновато заниженим. Водночас, оскільки запаси, які купуються в умовах постійно зростаючих цін і оцінюються під час вибуття за методом ФІФО, списуються в реалізацію за найменшою із цін, то запаси, що залишаються на балансі підприємства, виявляються оціненими за вартістю, більш-менш наближеною до ринкової. А це означає, що під час аналізу балансу такого підприємства показники власних оборотних коштів, оборотного капіталу і, відповідно, коефіцієнт покриття будуть не просто оптимістичнішими, а й більш-менш реальними порівняно з тим, якби це підприємство використало під час вибуття запасів метод ЛІФО.

Метод ЛІФО виходить з того, що компанія спочатку реалізує те, що надійшло останнім. Даний підхід, навпаки, передбачає першочерговий продаж товару, що надійшов останнім. У цьому випадку кінцеві запаси будуть складатися з перших за часом закупівель, і для розрахунку їх вартості береться вар-

тість перших за часом закупівель. Проблема даного методу полягає в тому, що з плином часу оцінка запасів стає недостовірною, тому що включає запаси, ціни яких сформувалися кілька років тому.

Кожен із методів вибуття запасів має свої переваги і недоліки (табл. 1). Згідно з П(С)БО 9, кожне підприємство має право самостійно вибирати один із методів, але дуже важливо вибрати саме той, який дасть змогу найбільш точно проводити оцінку діяльності підприємства.

У періоди різкого зростання цін облік за методом ФІФО веде до поступового оновлення ціни запасів у напрямі поточної ціни. У силу цього зростає і дохід, оскільки старіші і дешевші запаси йдуть у продаж за новими цінами. Проте з урахуванням обставин метод ЛІФО, коли у продаж йдуть найсвіжіші надходження, робить для фірми недоступним отримання додаткового прибутку від подорожчання запасів.

Таким чином, якщо в період інфляції дві схожі компанії показують у звіті дані, розраховані в одному випадку з ЛІФО,

а в іншому – по ФІФО, то друга, скоріш за все, покаже більш високий прибуток, ніж перша.

Метод ЛІФО допускає підтасовування значення доходу, і в більшості іноземних держав використання бездротових телефонів заборонено. Із цієї причини багато транснаціональних корпорацій ведуть у своїх закордонних філіях облік за методом ФІФО.

При цьому не слід думати, що компанії, які використовують метод ФІФО, більш консервативні в підході до обліку, ніж ті, які використовують метод ЛІФО. У деяких галузях, де ціна виробленої продукції швидко падає, як це має місце у виробництві напівпровідників і комп'ютерів, оцінка товарних запасів за останніми надходженнями веде до зниження собівартості, а не навпаки.

Метод ЛІФО має деякі переваги перед методом ФІФО, хоча і не позбавлений недоліків. Якщо брати до уваги відоме твердження про те, що найбільш точний фінансовий результат можна вивести шляхом порівняння поточної собівартості това-

Таблиця 1

Переваги та недоліки методів вибуття запасів

Назва методу	Переваги	Недоліки
ФІФО	Простий у використанні, надає можливість маніпулювання прибутком; залишки невикористаних матеріалів відображаються в активі балансу за цінами, які максимально наближені до реальної ринкової вартості на дату складання звітності; вигідно застосувати під час планового скорочення закупівель матеріалів і очікування падіння цін на виготовлення; у період постійного зростання цін метод надає найбільш високий із можливих рівень чистого доходу	Метод призводить до зниження величини витрат, вони списуються за закупівельними цінами на собівартість реалізованої продукції; у період зростання цін підприємства оголошують більший прибуток, ніж справжній, і виплачують надлишкові кошти у вигляді прибуткових податків; завищує фінансові результати в умовах інфляції
ЛІФО	З його допомогою можна було прибрати з розрахунку собівартість товару, яка була занижена через інфляцію. При цьому сутність методики в тому, що в період активного росту цін у звіті відображаються лише найменші показники. В умовах інфляції (активного росту цін) використання методу ЛІФО дає змогу списати найдорожчу продукцію (сировину, матеріали). Такі маніпуляції – шанс для компанії знизити платежі з податку на прибуток за фіксований період часу. Можливість отримати прибуток в умовах інфляції (істотного приросту цін) і знизити базу оподаткування, а саме податки на прибуток компанії	Одна з головних проблем – облік із застосуванням методу ЛІФО. Тут потрібно розуміти, що в основі методики лежить таке припущення: ТМЦ підприємства, які в першу чергу йдуть у виробництво (або підлягають реалізації), повинні бути оцінені з урахуванням вартості останнього купленого або виготовленого товару
Метод середньозваженої собівартості	Дає об'єктивну картину руху матеріальних цінностей на підприємстві; під час застосування цього методу чистий прибуток матиме середнє значення, яке найбільш відповідає фактичному; доцільність використання даного методу оцінки запасів також обумовлена рівномірністю їх списання, реальністю стану залишків запасів у балансі і вартості витрачених матеріальних цінностей; метод полегшує роботу і не вимагає детального обліку руху по кожній одиниці товарів	Не приділяється увага останнім за часом цінам, а вони більш доречні в оцінці доходу і під час прийняття управлінських рішень; у період підвищення цін метод призводить до того, що підприємства оголошують більший прибуток, ніж реальний, у результаті чого сплачуються надлишкові кошти у вигляді податків
Метод специфічної ідентифікації	Найбільш точний метод; під час застосування цього методу для кожної одиниці запасів використовується спеціальне маркування, яке дає змогу визначити її собівартість, таким чином, підприємство може регулювати прибуток шляхом реалізації більш дорогих або дешевших запасів	Трудомісткість методу; у результаті використання цього методу однакові запаси обліковуються за різною вартістю, що не завжди зручно

Джерело: складено на основі [1; 10]

рів з їх поточною продажною вартістю, то можна вважати, що метод ЛІФО має явну перевагу перед методом ФІФО, оскільки саме метод ЛІФО дає змогу співвідносити ці дві величини: поточну (ринкову) вартість запасів і поточну (ринкову) вартість продажу. Наприклад, в Америці, відповідно до ГААП США, застосування методу LIFO дозволено не тільки для цілей бухгалтерського обліку списання матеріалів на собівартість готової продукції, а й для складання фінансової звітності. У Росії, згідно з МСФО, цей метод взагалі виключений із числа допустимих, як і в Україні. Але треба відзначити, що раніше ситуація з урахуванням запасів була протилежною: ГААП США не допускав використання LIFO, а під час складання звітності по МСФО цей метод міг застосовуватися.

Крім того, оцінка вибуття запасів за поточною (ринковою, що склалася на цей момент) вартістю дає можливість підприємству в умовах зростання цін поповнювати свої запаси, не шукаючи додаткових джерел поповнення оборотних коштів.

Завдяки тому, що метод ЛІФО за будь-яких коливань цін, тобто незалежно від того, ростуть вони або знижуються, передбачає, що собівартість реалізованих товарів (продукції, робіт) становлять витрати відповідно до рівня цін на момент продажу, то цей метод порівняно з іншими покаже менший валовий прибуток у період інфляції і більший – у період дефляції. Отже, згладжується вплив чинників піднесення і спаду в економіці держави.

Втім, оскільки собівартість запасів, наявних на кінець періоду, відноситься до більш ранніх закупівель, а собівартість реалізованих запасів співвідноситься з останніми закупівлями, то використання методу ЛІФО в умовах зростання або зниження цін призводить до того, що балансовий залишок запасів відображається за цінами перших закупівель, тобто їх балансова оцінка не збігається з їх реальною вартістю: у період інфляції вона виявляється заниженою, у період дефляції – завищеною порівняно з їх поточною ринковою вартістю.

Всі ці обставини, що виникають у зв'язку з коливанням цін, обов'язково слід урахувувати під час аналізу показників балансу. Ось чому в додатках до фінансової звітності слід указувати, який із методів оцінки вибуття запасів застосовується на підприємстві у звітному періоді.

Висновки. Таким чином, вибір на користь того чи іншого методу носить особливий характер, що має значення тільки в рамках обліку і ведення бухгалтерії. Іншими словами, знання пріоритету дає змогу бухгалтеру або керівнику в разі потреби точно визначити, який саме товар був відпущений.

Література:

1. Визначення методів ФІФО, ЛІФО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhguru.com/buhgalteria/metody-spisaniya-tovarov-lifo-i-fifo.html#ixzz45S0arMCa>.
2. Заокіпна Н.С. Удосконалення обліку готової продукції та її реалізація / Н.С. Заокіпна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/zaokipna-ns-udoshkonalennya-oblikugotovoyi-produktsiyi-ta-yiyi-realizatsiyi/>.
3. Кужельний М.В. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник] / М.В. Кужельний, В.Г. Лінник – К. : КНЕУ, 2001. – 334 с.
4. Лишиленко О.В. Бухгалтерський облік : [підручник] / О.В. Лишиленко ; 3-тє вид., перероб і допов. – К. : ЦНЛ, 2009. – 670 с.
5. Огійчук М.Ф. Фінансовий та управлінський облік за Національними стандартами : [підручник] / М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, М.І. Беленкова [та ін.] ; 6-тє вид., перероб. і доп. – К. : Алерта, 2011. – 1042 с.
6. Сук Л.К. Фінансовий облік : [навч. посіб.] / Л.К. Сук, П.Л. Сук. – К. : Знання, 2012. – 647 с.
7. Сук П.Л. Облік виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції в умовах ринку: методологія і практика : [монографія] / П.Л. Сук – К. : НАУ, 2010. – 330 с.
8. Шелін С. Економічна суть розрахунків з покупцями і замовниками / С. Шелін // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2012. – № 9. – С. 39–44.
9. П(С)БО 9 «Запаси», затверджене Наказом Міністерства фінансів України // ВВРУ. – 1999. – № 246. – С. 2–5.
10. Соколов Я.В. Основи теорії бухгалтерського обліку / Я.В. Соколов. – М. : Фінанси і статистика. – 2000. – С. 38–39.
11. Рекомендації № 2 : Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затверджені наказом Міністерства фінансів України. – 2007. – № 2. – С. 35–37.

Болдырева А.С., Корчагина Г.А. Учет реализации продукции: практический аспект в странах мира

Аннотация. В статье раскрыта сущность методов выбытия запасов на предприятии. Проанализированы возможности их использования. Изучены основные виды методов и примеры их расчета. Рассмотрено использование методов в различных странах мира.

Ключевые слова: ФИФО, ЛИФО, средневзвешенная стоимость, реализация, товар, себестоимость запасов.

Boldyreva A.S., Korchagin G.A. Accounting implementation products: almost aspects in the country world

Summary. The essence of the methods of disposal of stocks in the company. The possibilities of use. The basic types of methods and examples of their calculation. The use of methods in different countries.

Keywords: FIFO, LIFO, average cost, sales, product cost of inventories.

Бондаренко К.А.,

аспірант кафедри маркетингу та реклами,
Київський національний торговельно-економічний університет

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ РЕКЛАМНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. Статтю присвячено періодизації українського ринку реклами. Розглянуто існуючі та запропоновано власну поетапну періодизацію рекламного ринку України.

Ключові слова: періодизація, рекламний ринок, рекламні агентства, криза.

Постановка проблеми. Дослідження розвитку рекламного ринку України та трансформації діяльності підприємств рекламної галузі особливо важливим стає у період криз, коли діяльність рекламних агентств характеризується негативними тенденціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання періодизації рекламного ринку України у вітчизняних публікаціях висвітлено такими науковцями: А.О. Вітренко [1], О.М. Мельникович [2], С.В. Ромат [3], А.С. Крепак [4], З.В. Кузнєцова [5], Л.М. Шульгіна [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність публікацій, присвячених еволюції розвитку рекламного ринку України, більшість із них підготовлена до 2008 р. Отже, виникла нагальна необхідність уточнити сучасні періоди розвитку ринку реклами з урахуванням кризових ситуацій у національній економіці та інших факторів, що визначили напрями його розвитку.

Мета статті полягає в уточненні періодів розвитку рекламного ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Українським ученим А.О. Вітренко запропонована така періодизація історичного розвитку рекламного ринку України [1]. На першому етапі, на думку автора, реклама виникає як самостійний вид економічної діяльності. На другому етапі відбувається становлення ринку реклами, розширення номенклатури рекламних послуг, активне залучення до рекламної сфери національних засобів масової інформації, проведення загальнонаціональних рекламних кампаній. Третій етап – це період подальшого розвитку ринку, еволюція технологічних засобів виготовлення рекламного продукту, початок виробництва специфічних рекламних засобів, виникнення спеціалізованих каналів розповсюдження рекламного звернення, а також агентств повного циклу обслуговування. На четвертому етапі ринок рекламних послуг глобалізується, рекламні компанії об'єднуються та поглинаються, у рекламній сфері використовуються останні досягнення науково-технічного прогресу, реклама проникає в усі сфери економічного життя суспільства, зростає соціальна роль реклами.

За часів незалежності науковець виділяє в періодизації розвитку ринку рекламних послуг такі етапи: період зародження (1991–1995 рр.) та період становлення ринку рекламних послуг (1996–2002 рр.).

Л.М. Шульгіна виділяє такі етапи [6]: становлення (1991–1994 рр.), розвиток (1995–1998 рр.) та загострення конкуренції (з 1999 р.).

Український науковець О.М. Мельникович критерієм періодизації рекламного ринку пропонує вважати його місткість,

темпи зростання, кількість ЗМІ, підприємств рекламної галузі та рекламодавців. Автор виділяє такі етапи: період становлення (1991–1994 рр.), період екстенсивного (пасивного) розвитку (1995–1998 рр.), період кризи (осінь 1998 р.), період інтенсивного (активного) розвитку (1999 – літо 2008 рр.), період рецесії та виживання (осінь 2008 р.) [2].

А.С. Крепак розглядає не рекламний ринок загалом, а визначає значущі етапи становлення та розвитку саме такого сегменту, як ринок зовнішньої реклами.

Тому пропонується така періодизація рекламного ринку (рис. 1). Критеріями періодизації пропонуємо застосовувати обсяг реалізованих рекламних послуг, розвиток законодавчого регулювання та саморегулювання у сфері рекламної діяльності.

1-й етап – до 1991 р. ринок реклами мав певні особливості, а саме: у зв'язку з планово-директивним характером економічних відносин реклама була тільки засобом інформування споживачів. Велика увага приділялася таким напрямом, як рекламне оформлення вітрин, виставок, ярмарків, магазинів і пакуванню товарів. Після появи імпортованих товарів на українському ринку реклама поступово набуває ринкового характеру, з'являються перші ринково орієнтовані рекламні агентства, які створювали рекламу тільки інформаційного характеру. У 1989 р. було засновано Українську спілку споживачів, яка внесла значний доробок у прийняття Верховною Радою України у 1990 р. Закону України «Про захист прав споживачів»

Початковий етап становлення рекламного бізнесу у вітчизняній економіці характеризувався: відсутністю повноцінної структури рекламного бізнесу; недосконалістю системи засобів масової інформації; недостатньою кількістю фахівців у сфері реклами; слабкими, на рівні інформаційного обміну, зв'язками зі світовим рекламним ринком.

Основні проблеми несформованого ринку були пов'язані з тотальним дефіцитом товарів і послуг; відсутністю конкуренції, правил і етичних норм реклами; тарифів і традиційної для розвинених країн системи агентських винагород, комісій, знижок та ін.; відсутністю кваліфікованих вітчизняних фахівців із реклами та системи їх підготовки; повною невідповідністю вітчизняного споживача реклами і засобів масової інформації до експансії світових товарних марок і брендів.

2-й етап тривав протягом 1991–1997 рр., коли відбувалися зміни в економіці, що призвели до трансформації всіх відносин та ринкових реформ. Слід зазначити, що становлення ринку реклами України збіглося з періодом формування ринкових відносин і початком демократичних реформ у всіх сферах життя суспільства на початку 1991 р.

Стан національного ринку реклами України був обумовлений специфічними особливостями розвитку країни. Процес його формування носив стихійний характер, що пояснювалося відсутністю досвіду рекламної діяльності в умовах ринку і правової бази, що регулює рекламний бізнес. Формування законодавчої бази та інститутів здійснювалось із нульової відмітки. Також проблемою для цього ринку була відсутність фахівців,

які б мали досвід роботи в цій сфері, тому необхідно було організувати їх професійну підготовку на державному рівні. Першою з громадських організацій рекламістів була створена Спілка рекламістів України (1993 р.). Саме вона та Асоціація підприємств реклами «Укрреклама» домоглися включення спеціальності «рекламіст» до Державного реєстру професій (код 603900).

У період 1991–1998 рр. почали виходити перші українські журнали для рекламістів «A&PR digest», «Маркетинг та реклама», «Реклам-клуб», «Ефективна реклама», «Зеркало реклами», газета «Рекламіст» та ін.

Політичні та соціально-економічні перетворення в Україні в 90-ті роки, що принесли країні певні політичні свободи і відносну лібералізацію економіки, дали змогу спільним підприємствам залучити на український ринок транснаціональних рекламодавців, а також найбільших виробників продуктів харчування, інших товарів масового попиту, що заповнили українські магазини, які й зараз активно діють на українському ринку товарів і послуг. Наслідком широкого виходу на українські товарні ринки міжнародних виробників стало просування на український ринок мережевих рекламних агентств, які обслуговують цих рекламодавців у глобальних рекламних кампаніях. Наприклад, партнерські зв'язки між виробником тютюнових виробів Philip Morris та агентством Leo Burnett, між Pepsi Co та BBDO, між McDonald's та DDB тощо.

Щодо законодавства України про рекламу, то воно формувалось поступово. До 1992 р. практично були відсутні правові норми, які б регулювали рекламу, якщо не вважати окремих

положень, що містились у деяких нормативних актах, які не мали узагальненого характеру, стосувались лише деяких аспектів регламентації рекламної діяльності. Наприклад, закони України «Про друковані засоби масової інформації в Україні» (1992 р.) та «Про телебачення та радіомовлення» (1993 р.). Існування норм про рекламу в різних нормативних актах, що часом не були узгоджені, викликало протиріччя між ними, внутрішню неузгодженість та істотні прогалини в правовому регулюванні. Ці недоліки та прогалини вимагали усунення на законодавчому рівні у комплексному законі. Таким став Закон України «Про рекламу» від 3 липня 1996 р. – основний чинний нормативний акт, який у наш час регулює рекламну діяльність. Закон України «Про рекламу» порівняно невеликий, але досить ємний, у ньому законодавець максимально чітко визначив політику державного регулювання рекламної діяльності. У цей період були прийняті Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» (1996 р.), Наказ Міністерства охорони і здоров'я України «Про затвердження нормативних актів із питань реклами лікарських засобів» (1997 р.) та Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» (1997 р.).

3-й етап – 1998–1999 рр., коли завершилися основні процеси становлення рекламного ринку: сформована законодавча база, основу якої склав Закон України «Про рекламу», рівень послуг, що надавав рекламний ринок, суттєво розширився, відбулася певна уніфікація взаємин операторів рекламного ринку з клієнтами. Сформувалась також система саморегулювання, що включала некомерційні організації, здатні регулювати взаємовідносини суб'єктів ринку, що знаходяться поза сферою



Рис. 1. Основні етапи розвитку рекламного ринку України

законодавчого регулювання: «Спілка рекламистів України», «Всеукраїнська рекламна коаліція», «Українська асоціація маркетингу» та «Асоціація підприємств зовнішньої реклами». Була прийнята Постанова КМУ «Про затвердження Порядку виробництва і розповсюдження соціальної рекламної інформації органів виконавчої влади» (1998 р.). Спілкою рекламистів 17 вересня 1999 р. було затверджено «Правила професійної етики в рекламі».

4-й етап тривав протягом 2000–2008 рр. та характеризується як трансформаційний, тому що в зазначені терміни відбувається подальший розвиток законодавчої бази, а саме були прийняті Закон України «Про захист суспільної моралі» (2003 р.), Господарський кодекс України (2003 р.), постанови КМУ «Про затвердження Типових правил розміщення зовнішньої реклами» (2003 р.) та «Про затвердження Порядку накладання штрафів за порушення законодавства про рекламу» (2004 р.), закони України «Про захист прав споживачів» (2005 р.), «Про Національну раду з питань телебачення і радіомовлення» (2006р.), Постанова Кабінету Міністрів України «Питання координаційної ради з питань захисту прав споживачів» (2007 р.). У 2000 р. була зареєстрована громадська організація «Громадська Рада з реклами». Ця подія ознаменувала тенденцію до об'єднання зусиль громадських організацій рекламистів та професіоналів, які працюють у суміжних сферах. У 2001 р. створена «Всеукраїнська асоціація іміджмейкерів», на рахунок якої проведення таких масштабних загальноукраїнських заходів, як Всеукраїнський фестиваль політичної реклами «Іміджво-виборчі технології» (квітень 2001р.), участь у процесі організації та проведення щорічних конгресів ділових кіл України. Цей етап у розвитку рекламного ринку та його складових частин характеризується стабільністю, динамічністю та ефективним функціонуванням. Українська реклама формує свій національний стиль.

5-й етап продовжувався протягом 2009–2010 рр., його характерною ознакою був кризовий стан економіки в цілому і рекламного ринку зокрема – падіння обсягів реалізованих рекламних послуг та післякризова стабілізація (рис. 2). Національна економіка зазнала різкого спаду та девальвації національної грошової одиниці. Так, наприкінці 2008 р. національна валюта знецінилась на 50% відносно долара США [8], а реальний ВВП знизився на 8% та на 19% у річному обчисленні в останньому кварталі 2008 р. та першій половині 2009 р. відповідно [8]. Рекламний ринок України в 2009 р. скоротився і становив 8 млрд. 871 млн. грн., що на 24% менше, ніж у 2008 р. [8].



Рис. 2. Обсяг реалізованих рекламних послуг, млн. грн., 2002–2015 рр.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

6-й етап тривав протягом 2011–2013 рр. Він характеризувався післякризовим поновленням економіки, поживленням та динамічною стабілізацією рекламного ринку. У цей період були прийняті закони України «Про інформацію» (2011 р.), «Про доступ до публічної інформації» (2011 р.) та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо заборони реклами, спонсорства та стимулювання продажу тютюнових виробів», відомий також як «закон про заборону реклами сигарет» (2012 р.).

Останній етап починається з 2014 р. і триває до сьогодні та характеризується як кризовий. Політична та економічна криза призвела до падіння рекламного ринку України, який залежить від маркетингових бюджетів клієнтів, що скорочувались через коливання курсу валют, зниження купівельної спроможності населення та зменшення продажів у східних регіонах України та Криму.

Складний період викликав серед рекламодавців зрозумілу тенденцію до оптимізації витрат на маркетинг і комунікації. Протягом останніх двох років рекламний бізнес перебував на розриві між тиском, який чинять відділи закупівель замовників-рекламодавців, і вартістю утримання професійних команд у рекламних агентствах. Це призвело, зокрема, до таких негативних для агентств наслідків, як недобросовісна конкуренція, вимивання кваліфікованих кадрів, неможливість інвестувати в розвиток, скорочення аналітичного та стратегічного ресурсу та інших негативних тенденцій. Рекламний ринок протягом останніх двох років абсорбував усі витрати, пов'язані з утриманням вартості послуг. Цінова стабільність для замовників-рекламодавців утримувалася виключно за рахунок внутрішніх ресурсів рекламних агентств: оптимізація витрат, включаючи скорочення витрат на персонал, процесів і зниження норми прибутку.

Зокрема, рівень витрат по оплаті праці, виставлених ключовими рекламними агентствами в кошторисах для замовників-рекламодавців, не змінився в 2014–2015 рр., незважаючи на: зростання інфляції (прогнозна кумулятивна інфляція 2014–2015 рр. – 80%) [7] та середнього рівня заробітних плат комерційного сектора в Україні; та підняття середнього рівня заробітних плат низці фахівців під тиском таких факторів, як перетікання творчих спеціальностей в області дизайну (арт-директори, дизайнери) у галузь ІТ (зарплати з прив'язкою до валюти) та перетікання талантів на інші географічні ринки з оплатою праці, зафіксованої в валюті.

Люди – основний ресурс творчого бізнесу, що безпосередньо впливає на якість рекламного продукту і зростання бізнесу замовників-рекламодавців. На даний момент у рекламних агентствах вичерпані резерви, за рахунок яких відбувалося покриття зростання витрат по персоналу, немає можливості працювати собі у збиток.

Виходячи з цього, Всеукраїнська рекламна коаліція вийшла з ініціативою і створила Декларацію лідерів рекламно-комунікаційного ринку України [9], що дає змогу прийти до єдиних стандартів на ринку креативних і маркетингових послуг, виступаючи за створення значущої цінності для бізнесу клієнтів, якісне зростання ринку і для запобігання його стагнації.

Висновки. Отже, проведене дослідження дає підстави характеризувати рекламний ринок України як достатньо зрілий, нестабільний у результаті перманентної політичної та економічної кризи та такий, що значним чином залежить від державного регулювання. Слід також зазначити, що в Україні сформовано законодавство про рекламу – комплексний інститут законодавства, який складається із сукупності норматив-

них актів, що регулюють рекламу. Разом із тим законодавчо не визначено мету цього законодавства, у зв'язку з чим у Законі «Про рекламу» необхідно передбачити, що його метою є регулювання рекламної діяльності, сприяння ефективному розвитку рекламної індустрії, позитивної ролі реклами у розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки, забезпечення і захист законних прав та інтересів споживачів і підприємців, конкуренції у сфері підприємництва.

На сьогодні достатньо розвиненим є саморегулювання ринку, підтвердженням чого слугує робота такої організації, як Всеукраїнська рекламна коаліція, що ініціює позитивні зрушення та прагне до забезпечення якісно нових умов функціонування галузі, що висвітлено в «Декларації лідерів рекламно-комунікаційного ринку України».

Протягом 25 років розвитку рекламного ринку України спостерігалось три кризові етапи (1998 р., 2009 р., 2014 р.) та два етапи післякризового поновлення, поживлення рекламного ринку (2000 р., 2011 р.). Хоча і було відмічено позитивний прогноз ВРК на 2016 р. для рекламного ринку, маємо констатувати відсутність у сьогоднішній Україні умов для поступального стрімкого якісного розвитку ринку реклами.

Література:

1. Вітренко А.О. Особливості ринку рекламних послуг і його місце у загальнонаціональному ринку / А.О. Вітренко. – К. : Київ. націон. університет ім. Т. Шевченка, 2012. – С. 46–49
2. Мельникович О.М. Рекламний бізнес: менеджмент маркетингу : [монографія] / О.М. Мельникович. – К. : Київ. націон. торг.-економ. університет, 2009. – 358 с.
3. Ромат Є.В. Державне управління рекламою та саморегулювання у рекламній сфері : [монографія] / Є.В. Ромат. – К. : Студцентр, 2003. – 112 с.
4. Крепак А.С. Еволюція ринку зовнішньої реклами в Україні /

А.С. Крепак // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2015. – Вип. 5. – С. 82–86.

5. Кузнєцова З.В. Управління рекламною діяльністю в Україні: організаційно-правовий аспект/ З.В. Кузнєцова. – О. : Наука і техника, 2005. – 172 с.
6. Шульгіна Л.М. Проблеми рекламного бізнесу в Україні та шляхи їх вирішення в аспекті міжнародного співробітництва / Л.М. Шульгіна // Вісн. Тернопільської академії народного господарства. – 2001. – Ч. 1. – С. 189–194.
7. Всеукраїнська рекламна коаліція [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.adcoalition.org.ua>.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Декларація лідерів рекламно-комунікаційного ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vrk.org.ua/ckeditor_assets/MANIFEST/vrk_manifest_15.03.2016.pdf.

Бондаренко К.А. Эволюция развития рекламного рынка Украины

Анотация. Статья посвящена периодизации украинского рынка рекламы. Рассмотрена существующая периодизация и предложена собственная поэтапная периодизация рекламного рынка Украины.

Ключевые слова: периодизация, рекламный рынок, рекламные агентства, кризис.

Bondarenko K.A. Evolution of Ukraine advertising market

Summary. The article is devoted to the periodization of Ukrainian advertising market. The article conducts analysis of existing periodisations of Ukrainian advertising market, and offers own periodisation of development of the Ukraine advertising market.

Keywords: periodization, advertising market, advertising agencies, crisis.

Братюк В.П.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет
Бошинда І.М.,
магістр,
Мукачівський державний університет

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Анотація. У статті визначено сутність інвестиційної діяльності страхових компаній. Розглянуто особливості здійснення інвестиційної діяльності страховими компаніями. Обґрунтовано основні проблеми інвестиційної діяльності страхових компаній та запропоновано можливі шляхи їх вирішення. Проаналізовано сучасні показники та проблеми формування страхового ринку, а також приведено рекомендації щодо усунення негативних тенденцій та явищ, що спостерігаються на ринку.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, страхова компанія, фінансовий посередник, страхова інвестиційна діяльність, власні та залучені кошти.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку економіки, а також особливості функціонування страхових компаній зумовлюють потребу пошуку шляхів примноження страхових резервів. Так, в умовах обмеженості ресурсів одним із головних джерел формування капіталу страхової компанії є інвестиційна діяльність. Сучасні умови розвитку економіки суттєво впливають на результати діяльності вітчизняних страхових організацій та змушують здійснювати пошук додаткових джерел одержання доходу. Інвестиційна діяльність виступає тією важливою складовою, яка дає змогу отримати додаткові прибутки для успішного здійснення основної діяльності страховика. З упевненістю можна сказати, що інвестиційна діяльність для вітчизняних страховиків є дуже важливою, а запозичення зарубіжного досвіду – надзвичайно актуальним на шляху України до євроінтеграції.

Актуальність даної теми дослідження полягає в тому, що страхова та інвестиційна діяльність завжди знаходились у центрі уваги економічної науки. Передусім це пояснюється тим, що інвестиції є джерелом розвитку економіки, а інвестиційна діяльність впливає на фундаментальні основи господарської діяльності та розвиток суспільства в цілому. Головними учасниками на ринку інвестицій є страхові компанії, що належать до потужних інституційних інвесторів та пропонують страховий захист від можливих утрат, що виникають унаслідок несприятливих та непередбачуваних змін політичної ситуації і тим самим впливають на інвестиційний клімат в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань, пов'язаних із дослідженням інвестиційної діяльності страхових компаній, проблем та перспектив їх розвитку, розглядали такі вітчизняні та закордонні науковці, як О.Д. Вовчак, К.Ю. Годунок, П.В. Литвин та ін. Сутність інвестиційної діяльності, інструменти її здійснення і правовий аспект страхового бізнесу розглянуто в працях В. Аленічева, Н. Нікуліної, Ю. Фогельсона, М. Юлдашева. З'ясуванню сутності страхових інвестицій присвячені праці В. Базилевича, А. Барановського, О. Василика, А. Василенко, Ю. Журавльова, В. Грушко, К. Коваленко, Н. Ткаченко, Т. Яворської та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи внесок учених у розвиток інституту страхових відносин, слід відзначити, що на сьогодні залишаються недостатньо вирішеними і потребують подальшого дослідження питання щодо визначення сутності страхових компаній як фінансових посередників, їх інвестиційного потенціалу та його впливу на соціально-економічний розвиток країни.

Мета статті полягає у дослідженні як інвестиційної діяльності загалом, так і діяльності страхових організацій зокрема, обґрунтуванні цього питання, оскільки в процесі вивчення проблематики виявлено недостатню інформацію, а наявні думки вітчизняних та іноземних науковців істотно різняться та мають неоднозначний характер. Важливою умовою є дослідження практичних аспектів виконання страховими компаніями ролі фінансового посередника шляхом здійснення інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки одним із основних джерел інвестиційних ресурсів держави є використання коштів страхових компаній. Це зумовлює високу потребу в активізації інвестицій страхових компаній в Україні. Однією з умов успішного розвитку вітчизняних страхових компаній є інвестиційна діяльність. У статті 2 Закону України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. подано таке визначення: «Інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій» [4].

На думку В.Г. Федоренка, «інвестиційна діяльність – це комплекс заходів і дій фізичних та юридичних осіб, які вкладають власні кошти (у матеріальній, фінансовій або іншій майновій формі) з метою отримання прибутку» [6, с. 14].

В умовах ринкової економіки страхування є важливим чинником розгортання інвестиційної діяльності. Страхові компанії виступають у двох якостях. З одного боку в процесі здійснення своєї основної (операційної) діяльності страхові компанії страхують економічні інтереси суб'єктів господарювання від імовірних ризиків і цим самим стимулюють інвестиційну активність, з іншого – виступають безпосередніми інвесторами. Завдання страхових компаній полягає у виборі найбільш безпечних і водночас прибуткових варіантів інвестування, тому що від ефективної інвестиційної політики залежать надійність вкладених інвестицій та величина отриманого доходу.

Інвестиційна діяльність суттєво впливає на фінансовий стан страхових компаній, а правильно обрана інвестиційна політика є основою майбутнього прибутку та високої платоспроможності страхової компанії. Це робить операції з інвестування необхідною умовою функціонування страхових компаній. У розвинутих країнах світу страхові компанії за обсягом інвестиційних вкладень перевищують загальноновизначених інституціональних інвесторів – банки й інвестиційні фонди. Для прикладу, прибу-

ток від інвестицій у зарубіжних страхових компаніях становить у середньому 20–30% від сукупного доходу, у країнах СНД – 3–10%, а в Україні – 2–3% [3, с. 41].

Проаналізувавши питання пріоритетності страхової та інвестиційної діяльності вітчизняних страхових компаній, визначено, що більшість вітчизняних страховиків (53%) вважає за доцільне заробляти кошти безпосередньо на страхових операціях, а решта віддають перевагу страховій та інвестиційній діяльності. Представники компаній, що займаються ризиковими видами діяльності (64,3%), наполягають на необхідності проведення лише страхової діяльності. Страхові компанії за участю іноземного та вітчизняного капіталу (75%) віддають перевагу страховій та інвестиційній діяльності, а решта – страховій. Водночас 58,4% усіх компаній за участю вітчизняного капіталу віддають перевагу страховій, а решта – страховій та інвестиційній діяльності [1, с. 38].

Не менш важливе значення має інвестиційна діяльність страховиків і на мікрорівні, виступаючи одним із головних факторів забезпечення ефективного функціонування страхової компанії. По-перше, завдяки інвестиційній діяльності страхові послуги можуть надаватися за рахунок формування достатніх обсягів страхових резервів. По-друге, добре організована інвестиційна діяльність забезпечує певною мірою якість страхових послуг і визначає ринкову позицію страховика. По-третє, інвестиційна діяльність впливає на основні характеристики страхового продукту, насамперед на його вартість, і на фактичне виконання зобов'язань страховиком, обумовлене строками страхових виплат. По-четверте, інвестування дає можливість власникам страхової компанії розвивати свій бізнес і самостійно управляти ним. За рахунок інвестування страхових резервів відбувається нагромадження коштів для збільшення власних ресурсів. Це положення є суттєвим у світлі тенденцій щодо поступового збільшення регулятором вимог до мінімальних розмірів статутного капіталу страхових організацій [2, с. 167].

У розвиненому суспільстві домінуючою є частка фінансових інвестицій завдяки високому ступеню розвитку фінансових

інститутів. Фінансові страхові інвестиції – це вкладення страхових компаній у різні фінансові інструменти (цінні папери, депозити тощо). Саме тому страхові компанії є одними з основних видів спеціальних небанківських кредитно-фінансових установ. Продаж страхових полісів є однією з форм залучення коштів страховими компаніями. Головна стаття активів страхових компаній – облігації промислових компаній, акції, державні цінні папери. На рис. 1 [5] зображено структуру активів страхових компаній. Зазвичай щорічне надходження коштів до страхових компаній у вигляді страхових премій та доходів від активних операцій набагато перевищує суму виплат володарям полісів. Завдяки цьому страхові компанії можуть збільшувати свої інвестиції у високодоходні довгострокові цінні папери, зокрема в облігації промислових компаній та в заставні під нерухомість.

Сьогоднішній страховий ринок України демонструє зростання, покращуються його якісні характеристики, збільшується частка страхових послуг у ВВП, що сприятиме зростанню ролі страхових компаній у національній економіці. Зважаючи на це, виникає нагальна потреба у проведенні комплексних досліджень не лише економічної природи страхових операцій, а й політики страховиків у галузі ефективного нагромадження й інвестування.

Страхові компанії України в інвестиційній сфері діють не дуже активно. Це зумовлено низкою причин, зокрема:

- українська нормативно-правова база у сфері страхування є недосконалою та не відповідає європейським стандартам;
- рівень капіталізації українських страхових компаній є низьким;
- ліквідні фінансові інструменти є недостатніми для проведення ефективної інвестиційної політики;
- недосконале нормативно-правове врегулювання діяльності страхових посередників.

Із метою впровадження реформ на страховому ринку загалом та інвестиційної політики страхових компаній зокрема необхідно зробити такі заходи інформаційного, нормативно-правового та організаційного характеру:

- забезпечити формування інвестиційних інструментів для розміщення довгострокових страхових резервів;
- сформувати чітку концепцію реформування галузі щодо вдосконалення державного регулювання ринку;
- створити правові умови для повноцінного впровадження інвестиційного та пенсійного страхування;
- вдосконалити сучасну систему контролю над фінансовим станом страхових компаній;
- вдосконалити моніторинг діяльності страховиків та посилити контроль над дотриманням вимог щодо забезпечення платоспроможності, фінансової стійкості, розміру чистих активів, статутного капіталу.

Інвестиційна діяльність в українських страхових компаніях тільки починає розвиватися. З часом це призведе до того, що страхові компанії набудуть якостей потужних інституціональних інвесторів.

Таким чином, роль страхових компаній як постачальника капіталу визначають два фактори: обсяг ресурсів, якими вони володіють, і термін, протягом якого ці ресурси можуть використовуватись. Ріст інвестиційного капіталу обумовлений наявністю страхових резервів, що збільшуються з розширенням страхових операцій, та власним капіталом.

На сьогоднішній день в Україні недостатність внутрішнього капіталу є серйозною проблемою, тому збільшення



Рис. 1. Структура активів, якими представлено кошти страхових резервів, станом на 2015 р. (%) [5]

обсягу інвестиційних можливостей вітчизняних страховиків є одним із найважливіших чинників. Володіючи значними фінансовими ресурсами, страхові компанії можуть надати свої кошти для реалізації найрізноманітніших проектів загальнодержавного значення, забезпечуючи цим самим фінансування пріоритетних галузей економіки.

Висновки. Отже, інвестиційна діяльність вітчизняних страхових компаній є перспективним напрямом їх стратегічного розвитку, що забезпечить отримання додаткових доходів та розширення сфери діяльності. Проте необхідною умовою ефективного розвитку інвестиційної діяльності страховиків в Україні є вдосконалення законодавчої бази та визначення місця і ролі інвестиційної діяльності в страхових компаніях.

Таким чином, дослідивши поняття страхової інвестиційної діяльності, можемо зробити висновок, що думки науковців різняться з приводу важливості інвестиційної функції страховика: одні вважають, що вона має вторинне значення, інші ж ставлять її поряд з основним видом діяльності. Підбиваючи підсумок, слід конкретизувати поняття страхової інвестиційної діяльності. Отже, страхова інвестиційна діяльність – це діяльність страхових компаній щодо вкладення їх власних і залучених ресурсів на даний час і отримання доходу в майбутньому. Інвестиційна діяльність має відповідати вимогам Закону України «Про інвестиційну діяльність», який регламентує її здійснення на території України, а також вимогам Закону України «Про страхування» та іншим нормативним актам, які регулюють правила розміщення страхових резервів. Головною метою страхової інвестиційної діяльності можна вважати забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії страхової компанії та максимальної доходності від фінансових вкладень за мінімальних ризиків.

Саме тому можна зробити висновок, що активізація інвестиційної діяльності страхових компаній сприятиме розвитку інвестиційного клімату України, забезпечення якого повинно стати першочерговим завданням протягом найближчого періоду.

Література:

1. Василенко А. Інвестиційна діяльність страхових компаній: стратегія та пріоритети / А. Василенко // Страхова справа. – 2014. – № 3. – С. 38–46.
2. Інвестиційна стратегія страхових компаній : [навч. посіб.] / За ред. А.В. Василенко. – К. : КНЕУ, 2012. – 568 с.

3. Майданченко І.В. Інвестиційна діяльність страхових компаній – шлях до економічного зростання / І.В. Майданченко // Науково-технічна інформація. – 2012. – № 3. – С. 41–44.
4. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
5. Рейтинг страхових компаній України за 2002–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/ratings/>.
6. Федоренко В.Г. Инвестознавство : [підручник] / В.Г. Федоренко ; 3-тє вид., доп. – К. : МАУП, 2013. – 480 с.

Братюк В.П., Бошинда И.М. Инвестиционная деятельность страховых компаний

Аннотация. В статье определена сущность инвестиционной деятельности страховых компаний. Рассмотрены особенности осуществления инвестиционной деятельности страховыми компаниями. Обоснованы основные проблемы инвестиционной деятельности страховых компаний и предложены возможные пути их решения. Проанализированы современные показатели и проблемы формирования страхового рынка, а также приведены рекомендации по устранению негативных тенденций и явлений, наблюдаемых на рынке.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, страховая компания, финансовый посредник, страховая инвестиционная деятельность, собственные и привлеченные средства.

Bratyuk V.P., Boshynda I.M. Insurance companies' investment activity

Summary. The article deals with the insurance companies' investment activity. The peculiarities of the insurance companies' investment activity have been analyzed. The main problems of the insurance companies' investment activity have been analyzed. The author generalizes the importance of the investment activity and proposes the possible solutions. The current performance and main problems of the formation of the insurance market have been revealed. The author gives the recommendations for eliminating negative tendencies and phenomena observed in the insurance market.

Keywords: investments, investment activity, insurance companies, fiscal agent, insurance investment, own and borrowed funds.

Грудзевич Ю.І.,

аспірант кафедри економіки та безпеки підприємства,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

СИСТЕМА СТИМУЛЮВАННЯ ІНТРАПРЕНЕРСТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. У статті обґрунтовано необхідність створення системи стимулювання на підприємствах інтрапренерського типу з урахуванням індивідуального підходу до всіх груп суб'єктів – керівників, працівників підприємства інтрапренера, працівників інтрапренерського підрозділу.

Ключові слова: інтрапренерство, інтрапренер, система стимулювання суб'єктів інтрапренерства, моральні стимули, матеріальні стимули, преміювання.

Постановка проблеми. Одним із недоліків запровадження інтрапренерства на підприємствах є відсутність миттєвого або швидкого ефекту, і саме тому діяльність, пов'язана з реалізацією інтрапренерського, часто не отримує необхідного фінансування і підтримки [3]. Тому для успішного завершення інтрапренерського проекту на підприємствах необхідно забезпечити підтримку та стимулювання всіх його учасників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальна проблема стимулювання праці неодноразово порушувалась О. Ященко [7], В. Барановим [2], А. Калініним [4], Г. Кучером [6], В. Абрамовим [1], О. Корніловою [5] та іншими вченими, які у своїх публікаціях наголошують на необхідності преміювання працівників із метою підвищення ефективності праці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ми вважаємо, що преміювання слід розглядати не як цілісну систему стимулювання, а як один з її основних елементів. Окрім того, розробка системи стимулювання має враховувати особливі аспекти процесу виробництва, структуру підприємства, групи суб'єктів стимулювання, тобто поєднувати універсальні та специфічні складники.

Мета статті полягає у розробці системи матеріального та морального стимулювання суб'єктів інноваційного виробни-

цтва з урахуванням особливих аспектів запровадження інтрапренерства на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес запровадження інтрапренерства вимагає ефективної підтримуючої складової – цілісної системи стимулювання. Система стимулювання інтрапренерства на підприємстві – комплекс ініційованих керівництвом заходів, спрямованих на матеріальне та моральне заохочення всіх професійних груп працівників до ефективного виконання роботи, професійного росту, генерації інноваційних ідей, підвищення ініціативності.

Звичайно, на інноваційних та традиційних підприємствах існують додаткові заохочення, проте, на нашу думку, впровадження окремих стимулюючих заходів, не об'єднаних в єдиний механізм, не буде мати належного ефекту. Першочергово необхідно визначити структуру системи оплати праці на підприємстві та місце стимулювання (рис. 1). Ми вважаємо, що доходи від праці поділяються на чотири групи: основну заробітну плату, короткострокові та довгострокові стимули та додаткові бонуси. До основної заробітної плати відносимо базовий оклад та відносно сталі надбавки – за шкідливі умови роботи, понаднормово відпрацьований час та інші виплати, які сприймаються працівниками як належні доплати, що не відіграють стимулюючу роль, але відміна яких буде мати негативні наслідки. Додаткові, разові бонуси, не визначені як складові частини системи стимулювання, можуть призначатись керівництвом спонтанно, на власний розсуд і носять несистематичний характер реалізації. Третьою складовою частиною доходів від праці є, власне, система стимулювання, структурована на короткострокові та довгострокові стимули з метою отримання тривалого ефекту, до складу якої входять матеріальні та моральні стимули. Звичайно, у системі стимулювання визначне місце займають матеріальні складники, проте для підсилення ефекту матеріальних стимулів та для успішної реалізації інтрапренерства необхідно створити сприятливе середовище, підтримку якого забезпечать заходи нематеріального стимулювання.

Процес стимулювання працівників підприємства має забезпечити виконання чотирьох обов'язкових функцій. Розглянемо табл. 1.

Ми виділили чотири основних функції стимулювання, які охоплюють усі аспекти оплати. Деякі інструменти реалізації певних функцій можна виділити в окрему функцію, наприклад компенсацію за роботу в шкідливих та важких умовах праці, яка є інструментом функції залучення працівників, або функцію запобігання



Рис. 1. Система стимулювання інтрапренерства у структурі загальної системи оплати праці на підприємстві

Таблиця 1

Функції стимулювання працівників підприємства

Функція	Спосіб (інструмент) реалізації
1. Залучення працівників	- розмір оплати праці має бути встановлений з урахуванням ринкового рівня; - змінні винагороди за результати праці; - обумовлені трудовою (колективною) угодою додаткові надбавки, надбавки за шкідливі умови.
2. Закріплення працівників	- довготермінові стимули; - участь у прибутках; - додаткові вигоди на перспективу.
3. Підвищення продуктивності	- запровадження еластичної шкали оплати та системи змінних винагород залежно від ефективності.
4. Спонування до постійного навчання	- винагорода за навчання і підвищення кваліфікації; - змінні (ситуативні) винагороди за результат праці; - додаткові надбавки за навчання.

конфліктам, яку можна віднести до функції закріплення працівників. У даному випадку класифікація функцій може бути адаптована під специфіку діяльності підприємства.

Для того щоб перелік моральних та матеріальних стимулів об'єднати у систему, їх розробку необхідно здійснювати з урахуванням таких вимог:

- усі стимули (матеріальні та моральні), як зазначалось вище, повинні бути не лише інтегровані в одну загальну систему, а не працювати на послаблення інших, тобто взаємно доповнювати і підсилювати один одного;
- розмір винагороди повинен пропорційно співвідноситись із складністю та ефективністю праці. За один і той самий обсяг роботи, виконаний працівниками різних підрозділів, винагорода повинна бути тотожною;

- інструменти стимулювання розробляються для всіх без виключення професійних груп працівників, але з урахуванням особливостей кожної;
- розроблена система стимулювання має бути проста, зрозуміла та прийнятна для працівників;
- усі види стимулювання повинні мати позитивний характер, тобто працівник має отримувати винагороду за досягнення, а не зазнавати покарань за його відсутності. Позитивне стимулювання пробуджує підприємливість та спонукає до проявлення ініціативи;
- часовий інтервал між виконанням завдання та отриманням належної винагороди має бути невеликим. В іншому випадку стимулювання не буде мати належного ефекту;
- під час розробки системи стимулювання слід урахувати ступінь відповідальності та впливу окремої категорії працівників на якість кінцевого результату. Працівник підрозділу може відповідати лише за успішне виконання поставленого йому завдання, у той час як керівник несе відповідальність за роботу підрозділу в цілому, проте не слід запроваджувати лише індивідуальні заходи. Ефективна система стимулювання має поєднувати персональні та колективні стимули;
- стимулювання на підприємстві стосується конкретного, а не середньооблікового працівника, тому виникає потреба вибору різних видів, щоб, з одного боку, забезпечити їх краще застосування до різних очікувань працівників, а з іншого – вибрати найбільш оптимальний варіант.

Систему стимулів слід формувати для чотирьох основних груп суб'єктів – стимулювання керівників, працівників підприємства, інтрапренера та працівників інтрапренерського підрозділу (рис. 2). Така особливість зумовлена насамперед специфікою процесу інтрапренерства – успіх проекту залежить від ефективної взаємодії усіх суб'єктів. Формування слід здійснювати на основі загально прийнятої класифікації стимулів на матеріальні та моральні. Матеріальне стимулювання керівників полягає у можливості отримання додаткового прибутку від реалізації інтрапренерського проекту, використання ресурсів

КЕРІВНИКИ ОСНОВНОГО ПІДПРИЄМСТВА	ПРАЦІВНИКИ СТРУКТУРНИХ ПІДРОЗДІЛІВ ОСНОВНОГО ПІДПРИЄМСТВА
МАТЕРІАЛЬНІ СТИМУЛИ: - можливість отримання додаткового прибутку від реалізації інтрапренерського проекту; - можливість використання ресурсів підприємства у повному об'ємі; - можливість отримання патенту в разі розробки нової технології, винаходу, а також платної передачі прав на користування; - підвищення ділової репутації підприємства, підвищення конкурентоспроможності, збільшення обсягів замовлення. МОРАЛЬНІ СТИМУЛИ: - стимулювання через потребу в успішності; - інформування про успішний результат.	МАТЕРІАЛЬНІ СТИМУЛИ: - оплата додаткових годин роботи; - отримання премій у разі успішного завершення підтримуваного проекту; - можливість підвищення кваліфікації за рахунок підприємства. МОРАЛЬНІ СТИМУЛИ: - стимулювання через створення й участь у неформальних групах; - стимулювання через потребу працівника у причетності.
ІНТРАПРЕНЕР	ІНШІ ПРАЦІВНИКИ ІНТРАПРЕНЕРСЬКОГО ПІДРОЗДІЛУ
МАТЕРІАЛЬНІ СТИМУЛИ: - преміювання у разі завершення чергового етапу (фази) реалізації інтрапренерського проекту; - отримання разової премії чи відсотку від прибутку в разі успішного завершення проекту; - можливість спрямування частини прибутку на НДР та реалізацію нового проекту; - можливість отримання керівної посади під час перетворення інтрапренерського у постійно діючий підрозділ ОП. МОРАЛЬНІ СТИМУЛИ: - стимулювання через задоволення потреби у творчості. - мораторій на звільнення в разі незадовільного результату.	МАТЕРІАЛЬНІ СТИМУЛИ: - преміювання працівників одночасно з інтрапренером; - можливість підвищити кваліфікацію та отримати вищу заробітну плату після завершення проекту; - можливість отримати нову посаду в разі перетворення інтрапренерського підрозділу в постійно діючий підрозділ основного підприємства. МОРАЛЬНІ СТИМУЛИ: - стимулювання через підтримання духу професійного суперництва.

Рис. 2. Система стимулювання суб'єктів інтрапренерства на підприємстві

підприємства у повному обсязі, отримання патенту в разі розробки нових продуктів, а також передачі прав на користування ними; підвищення ділової репутації підприємства, підвищення конкурентоспроможності, збільшення обсягів замовлення. Основні моральні стимули керівництва ґрунтуються на потребі в успішності, побудові маркетингової стратегії підприємства на інноваційному напрямі розвитку і позитивних результатах інтрапренерства, зокрема участі у виставках, семінарах, конференціях інших заходах, у ході яких керівник підприємства звертає увагу на досвід успішної діяльності підприємства.

Для структурних підрозділів підприємства має бути розроблений інший комплекс стимулів. Слід звернути увагу на такі заохочення матеріального характеру, як оплата додаткових годин роботи чи преміювання за виконання додаткових функцій, можливість навчання з метою підвищення кваліфікації за рахунок підприємства, можливість підвищення у посаді і, як наслідок, збільшення основної заробітної плати. Крім того, працівники та керівники структурних підрозділів можуть отримувати матеріальне заохочення в разі успішного результату інтрапренерського проекту. Моральними стимулами працівників основного підприємства є заохочення до створення неформальних груп, з яких у майбутньому виокремляться інтрапренери чи сформується інтрапренерський підрозділ. Створенню таких неформальних груп сприяють заходи неформального характеру, командні змагання, тимблдінгові тренінги. Важливим моральним стимулом до заохочення творчих здатностей

працівників підприємства є можливість звернення до керівника з особистими побажаннями щодо вдосконалення існуючого виробничого процесу чи ідеєю нового продукту, технології тощо. Кожен працівник підприємства, керівництво якого взяло курс на інновації та перехід на інтрапренерський тип структури, повинен усвідомити, що будь-яка ініціатива заохочується, адже одним з основних принципів інтрапренерства є ініціативна діяльність, і саме з таких неформальних груп і виокремлюються в майбутньому інтрапренери.

Основними моральними стимулами інтрапренера є творчість та можливість самореалізації. Матеріальними стимулами є можливість отримання частини прибутку від інтрапренерської діяльності та можливість фінансування у майбутньому інших проектів.

З усіх перелічених груп суб'єктів стимулювання найбільш мотивованими є інтрапренери та працівники інтрапренерських підрозділів. Такий висновок можна зробити виходячи з однієї з основних засад інтрапренерства – проявлення ініціативи керівництвом та працівниками основного підприємства, тому співпраця основного підприємства та інтрапренера ґрунтується на головному аспекті – дотримання керівниками умов договору на усіх етапах реалізації проекту. Успішне взаємне завершення попереднього етапу є ефективним стимулом до виконання наступного.

Як зазначалось вище, у системі стимулювання визначну роль відіграють матеріальні стимули [1; 4; 6]. Ефективним матеріальним стимулом працівників є преміювання. Власне,

преміювання працівників із метою додаткового стимулювання є поширеною практикою для багатьох підприємств. Традиційним є розробка системи преміювання з урахуванням особливостей діяльності підприємства, його структури, кількості працівників, галузі. Підприємства інтрапренерського типу не порушують дану закономірність. Розглянемо класифікацію преміальних систем на підприємствах інтрапренерського типу (рис. 3).

У контексті даного дослідження важливо визначити класифікацію преміальних виплат ініціативних працівників, які пропонують керівництву підприємства інноваційні ідеї, раціоналізаторські пропозиції, проекти тощо. Очевидно, що запропонована класифікація не охоплює всі можливі варіанти винагороди – у даному випадку виплата премій залежить від рішення керівництва, яке таким чином заохочує співробітників до генерування ідей і створює на підприємстві сприятливе інноваційне середовище. Звернемо увагу на класифікацію премій залежно від результату на поточні та кінцеві. Очевидною є виплата винагороди у разі позитивного завершення проекту, проте розробка системи поточного преміювання працівників усіх підрозділів є важливим фактором підтримки на інноваційному підприємстві в ході реалізації інтрапренерського проекту.

Водночас із кінцевим преміюванням суми поточних преміальних фондів повинні закладатись у кошторис проекту і виплачуватись за дотримання певних умов. Під час розподілу цього фонду важливо правильно оцінити внесок кожного працівника, якість роботи, кількість затраченого часу.

Розмір премії (Р) n-го працівника за участь у реалізації інтрапренерського проекту розраховується за формулою:

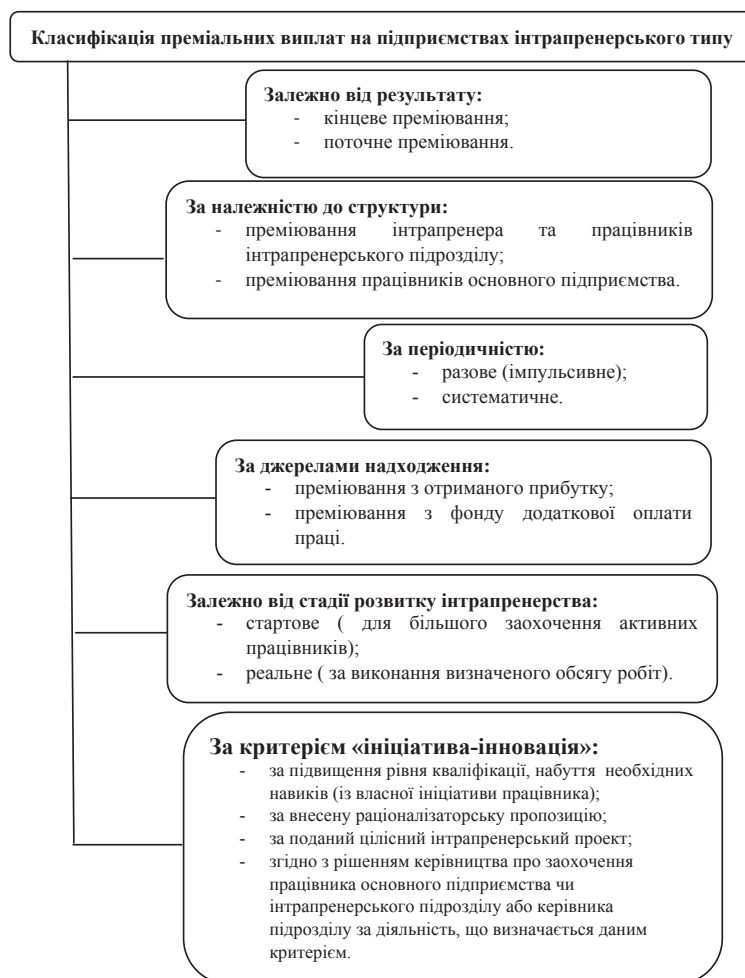


Рис. 3. Класифікація преміювання на підприємствах інтрапренерського типу

$$P_n = \frac{D c_n K_n}{\sum c_n K_n} \quad (1)$$

де D – частина доходу основного підприємства від роботи підрозділу, яка спрямовується на матеріальне заохочення.

У випадку коли інтрапренерський проект перебуває на стадії реалізації, тобто доходи на даному етапі не отримуються, D дорівнює сумі фонду преміювання, що запланована в бізнес-плані проекту; c_n – частка додаткового навантаження n-го працівника; K_n – оцінка діяльності n-го працівника, визначена за допомогою 10-бальної шкали.

Сума фонду преміювання за професійну підтримку інтрапренерського проекту на грудень 2014 р. становить 10 000,00 грн., яку необхідно розділити між маркетологом (1), інженером-дослідником (2), спеціалістом з IT-технологій (3). Частка додаткового навантаження та оцінка діяльності для працівників становить (табл. 2).

Таблиця 2
Значення частки додаткової роботи та оцінка діяльності працівників основного підприємства, які надавали підтримку інтрапренерському підрозділу

Працівник	Значення n	Частка додаткової роботи	Оцінка діяльності працівника
Маркетолог	1	c1	0,02
Інженер-дослідник	2	c2	0,1
Спеціаліст з IT-технологій	3	c3	0,06
$\sum c_n K_n$	1,56		

Отже, розмір премій працівників становить:

$$P_1 = \frac{10\,000,00 \cdot 0,02 \cdot 4}{1,56} = 512,82 \text{ грн.};$$

$$P_2 = \frac{10\,000,00 \cdot 0,1 \cdot 10}{1,56} = 6410,26 \text{ грн.};$$

$$P_3 = \frac{10\,000,00 \cdot 0,06 \cdot 8}{1,56} = 3076,92 \text{ грн.}$$

Сума премій окремих працівників, розрахованих за даною формулою, дорівнюватиме загальній сумі фонду преміювання: $512,82 + 6\,410,25 + 3\,076,92 = 10\,000,00$ грн.

Таким чином, обчислення суми премій за даною формулою передбачає розрахунок спільного знаменника на основі визначення частки додаткової роботи та оцінки діяльності.

Як приклад застосування формули було наведено розрахунок премій для працівників інтрапренерського підрозділу підприємства. Проте такий розрахунок може бути застосований і в процесі поточного преміювання працівників основного підприємства за умови коригування значень складових формули. Наприклад, c_n буде означати не частку особистого внеску конкретної особи у реалізації проекту на даному етапі, а частку додаткової роботи, яку виконав працівник основного підприємства для інтрапренерського підрозділу.

Для керівництва основного підприємства важливим компонентом успішної реалізації інтрапренерського проекту є обумовлене договором преміювання інтрапренера, який працює одноосібно, або керівника інтрапренерського підрозділу, тобто особи, яка є автором ідеї і бере на себе відповідальність за успішність проекту. У даному випадку система матеріального стимулювання ґрунтується на багатоваріантному підході (табл. 3).

Слід зазначити, що розробка системи матеріального стимулювання інтрапренера базується не лише на одній програмі. Керівництво підприємства може пропонувати систему преміювання, що складається із двох та більше програм, не змінюючи їх змісту, а також поєднувати складові частини однієї та іншої програми.

Висновки. Створення системи підтримки та стимулювання інтрапренерства є складним і багатоаспектним процесом, що включає в себе не лише матеріальну складову (наявність матеріально-технічної бази, достатнього обсягу фінансових ресурсів), а й такі нематеріальні елементи, як створення клімату, сприятливого для генерації ідей, система заохочень, підтримка керівництвом ініціативних працівників. Велика увага у нашому дослідженні приділена розробці заходів матеріального стимулювання як основи та допоміжних моральних стимулів усіх учасників процесу.

Ми вважаємо, що саме стимулювання інтрапренерства не може створюватись із дотриманням принципу універсальності, а навпаки, має базуватись на індивідуальному підході з урахуванням характеристик кожної з груп суб'єктів даного процесу.

Таблиця 3

Перелік програм матеріального стимулювання інтрапренера (керівника інтрапренерського підрозділу)

Програма	Опис	Приклад
Винагорода за проект	Ефективний спосіб матеріальної мотивації розвитку інтрапренерства на підприємстві.	Преміювання за розробку і подання проекту.
Премія, виплата якої обумовлена заздалегідь	Виплачується за досягнення певного етапу реалізації проекту.	Сума виручки від продажів інноваційного продукту досягнула 100 тис. грн.
Мінливий бонус	Розраховується як відсоток від грошового виразу показника (сума виручки, операційний прибуток) та за умови досягнення конкретної його величини, обмеженої часовими рамками.	10 % від суми виручки, якщо продажі сягнуть 100 тис. грн. за 3 місяці, 5 % за 6 місяців, і 2 % за 1 рік.
Премія, виплачена авансом	Виплата з метою стимулювання продуктивності праці керівника підрозділу.	3% від суми, виділеної на реалізацію інтрапренерського проекту (бюджет проекту).
Авторський гонорар	Обумовлений договором відсоток або грошовий вимір для авторів, власників патенту, винахідників, які беруть безпосередню участь у проекті.	Одна гривня з кожної проданої одиниці продукції.
Збільшення заробітної плати	Матеріальне стимулювання працівника за розробку проекту виражається у підвищенні ставки основної заробітної плати.	Надбавка за управління інтрапренерським підрозділом у розмірі 40% за умови суміщення посад та 20% у випадку повної зайнятості в проекті.

І оскільки інтрапренерство, крім реалізації основної мети, передбачає супутні зміни в організаційній структурі підприємства [3], розроблена та впроваджена ефективна система підтримки є основою успішного завершення інтрапренерського проекту в майбутньому.

Література:

1. Абрамов В.М. Мотивація і стимулювання праці в умовах переходу до ринку / В.М. Абрамов, В.М. Данюк, А.М. Колот. – Одеса : ОКФА, 1995. – 95 с.
2. Баранов В.В. Проблеми організації ефективного преміювання на промисловому підприємстві / В.В. Баранов // Наук. пр. КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 42–50.
3. Грудзевич Ю.І. Сутність, виникнення та відмінність понять інтрапренерства та екзопренерства / Ю.І. Грудзевич // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – № 2. – С. 7–9.
4. Калінін А.М. Організація ефективної системи преміювання персоналу сучасного підприємства / А.М. Калінін // Вісн. Чернів. торгов.-екон. ін-ту. Економічні науки. – 2014. – Вип. 1. – С. 210–218.
5. Корнілова О. Місце преміювання в управлінні стимулювання праці в діючих умовах господарювання підприємств / О. Корнілова // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. ; Донец. нац. ун-т екон. і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2002. – Вип. 13. – Т. 1. – С. 95–106.
6. Кучер Г. Нові підходи до організації оплати стимулювання праці / Г. Кучер // Економіст. – 1999. – № 3. – С. 56–60.
7. Яценко О.І. Система преміювання як важливий елемент сти-

мулювання праці персоналу підприємств / О.І. Яценко // Наук. вісн. Нац. лісотехн. ун-ту України. – Львів, 2002. – Вип. 16.1. – С. 423–428.

Грудзевич Ю.І. Система стимулювання інтрапренерства на підприємствах

Анотація. В статті обоснована необхідність створення системи стимулювання на підприємствах інтрапренерського типу з урахуванням індивідуального підходу до всіх груп суб'єктів – керівників, працівників підприємства інтрапренера, працівників інтрапренерського підрозділу.

Ключевые слова: інтрапренерство, інтрапренер, система стимулювання суб'єктів інтрапренерства, моральні стимули, матеріальні стимули, преміювання.

Grudzevych Ju.I. The system of the incitement of the intrapreneurship in the enterprises

Summary. In the article we justified the necessity of creation of the system of the incitement for enterprises of the intrapreneur type taking into account the individual approach to all groups of subjects – managers, employees of enterprises of the intrapreneur type, employees of subdivision of the intrapreneur type

Keywords: intrapreneurship, intrapreneur, the system of the incitement of subjects of the intrapreneurship, moral incentives, material incentives, awarding bonuses.

Королович О.О.,

старший викладач кафедри обліку та оподаткування,
Мукачівський державний університет

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Анотація. У статті виділена специфіка вдосконалення організаційного забезпечення контролю фінансової безпеки малого підприємництва, зокрема, здійснена: 1) ідентифікація загальноприйнятої термінології діагностики форм та методів організації фінансового контролю; 2) виділення структурних характеристик організаційного забезпечення; 3) виділення оптимальної схеми базових структурних частин організаційного забезпечення державного фінансового контролю, що формується на основі структурних регламентів. Удосконалення у визначеній площині є передумовою для вирішення ряду системних проблем в організації контролю фінансової безпеки малого підприємництва через стандартизацію процесу його методологічного функціонування.

Ключові слова: контроль фінансової безпеки; організаційне забезпечення; мале підприємництво; тригерні крапки.

Актуальність дослідження. Одне з провідних місць у забезпеченні фінансової безпеки малого підприємництва (далі – ФБМП) належить державному фінансовому контролю, основним завданням якого, в даному випадку, є виявлення відхилень тригерних крапок від прийнятих нормативів тригерної системи фінансової безпеки діяльності малого підприємництва та застосування оптимізаційних або коригуючих заходів щодо зменшення відхилень (відповідно до Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» № 2939-ХІІ). Констатуємо, що функції фінансового контролю покладаються на значну кількість міністерств та служб. Так, до системи органів державного фінансового контролю відносять: 1) органи місцевого самоврядування та загальнодержавні органи у межах загальної компетенції (для яких здійснення фінансового контролю не є основною діяльністю) – Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України та частково Президент України (оскільки його компетенція, в даній сфері, істотно обмежена, згідно Закону України «Про внесення змін в Конституцію України» № 2222-ІУ від 8 грудня 2004 р.); 2) у межах спеціальної компетенції (зокрема, спеціально створені для здійснення діяльності у сфері фінансового контролю) – Державна контрольно-ревізійна служба та органи Міністерства фінансів України та основні органи його компетенції (у т.ч. Державну казначейську службу України, Державну фіскальну службу України, Державну службу фінансового моніторингу України, Державну фінансову інспекцію України та їх обласні відділення).

Відтак, значущим є проведення діагностики ефективності організації фінансового контролю у визначеній площині, що передбачає встановлення діагнозу або висновку щодо сутності проблеми та стану об'єкту діагностики [1; 2]. Це доцільне у межах диференційованої оцінки проблем та загальноприйнятої термінології.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти організаційного забезпечення фінансового контролю досліджені у працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, таких як М. Білуха, О. Василик, В. Опарін, В. Авер'янов, Г. Атаманчук, В. Міщенко, В. Мельничук, Н. Нижник, Г. Одінова, О. Рябенко. При цьому можливим є виділення праць:

- Яровенко Г.М. «Організаційні заходи забезпечення ефективного функціонування внутрішнього контролю підприємства», у якій обґрунтовано напрямки удосконалення організації внутрішнього контролю на підприємствах та запропоновано організаційні заходи для забезпечення ефективного функціонування внутрішнього контролю. Крім того, заслугою автора є розробка схеми процесу попереднього контролю за умов функціонування автоматизованої інформаційної системи підприємства [10];

- Туболец І.І. «Шляхи удосконалення державного фінансового контролю в Україні» де узагальнено зарубіжний досвід організації фінансового контролю бюджетних коштів з боку держави. Розроблено пропозиції щодо використання фінансового контролю в Україні [8].

Разом з тим, сама проблеми вдосконалення контролю організаційного забезпечення контролю фінансової безпеки малого підприємництва залишилися по за увагою науковців.

Відповідно до вищенаведеного **метою дослідження** є виділення специфіки вдосконалення організаційного забезпечення контролю фінансової безпеки малого підприємництва. Окреслена мета актуалізує такі **дослідницькі завдання**: 1) ідентифікація загальноприйнятої термінології діагностики форм та методів організації фінансового контролю; 2) виділення структурних характеристик організаційного забезпечення; 3) виділення оптимальної схеми базових структурних частин організаційного забезпечення державного фінансового контролю, що формується на основі структурних регламентів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під поняттям «оцінка» загальноприйнятим є розуміння засобу чисельного виразу стану об'єкту дослідження, в залежності від наближення його окремих параметрів до оптимального стану, за якого забезпечується вдосконалення у сфері фінансової безпеки малого підприємництва. Ураховуючи площину встановлення діагнозу, загальними об'єктами дослідження визначені: 1) форми організації Державного фінансового контролю фінансової безпеки – а саме, встановлені зразки та шаблони, що документально забезпечують організацію контрольного процесу; 2) методи організації Державного контролю фінансової безпеки – а саме, систематизована сукупність технологічних кроків та дій, які необхідно реалізувати з метою організації контрольного процесу. Результатом оцінки має стати розпізнання певних проблем та ідентифікація діагнозу у наступних площинах: 1) узагальнений результат оцінки, що визначає –

чи відповідає прийнятим нормативам тригерної системи стан фінансової безпеки діяльності малого підприємництва; 2) узагальнений висновок та пропозиції, що визначають причину невідповідності стану об'єкта дослідження (до встановлених нормативів) та конкретні оптимізаційні заходи, які необхідно вжити для виправлення становища.

У межах ідентифікації загальноприйнятної термінології діагностики форм та методів організації фінансового контролю нами застосований власний підхід до сутності організа-

ційне забезпечення як до комплексу взаємозалежних та взаємодіючих структурних елементів (у межах організаційної структури державного управління фінансовою безпекою) і правил, що функціонують як система та формують умови для нормальної течії контрольних процесів та операцій, що можуть виникати у такій системі. Закономірно, що комплексне організаційне забезпечення державного фінансового контролю буде набувати як функціональних, так і структурних характеристик.

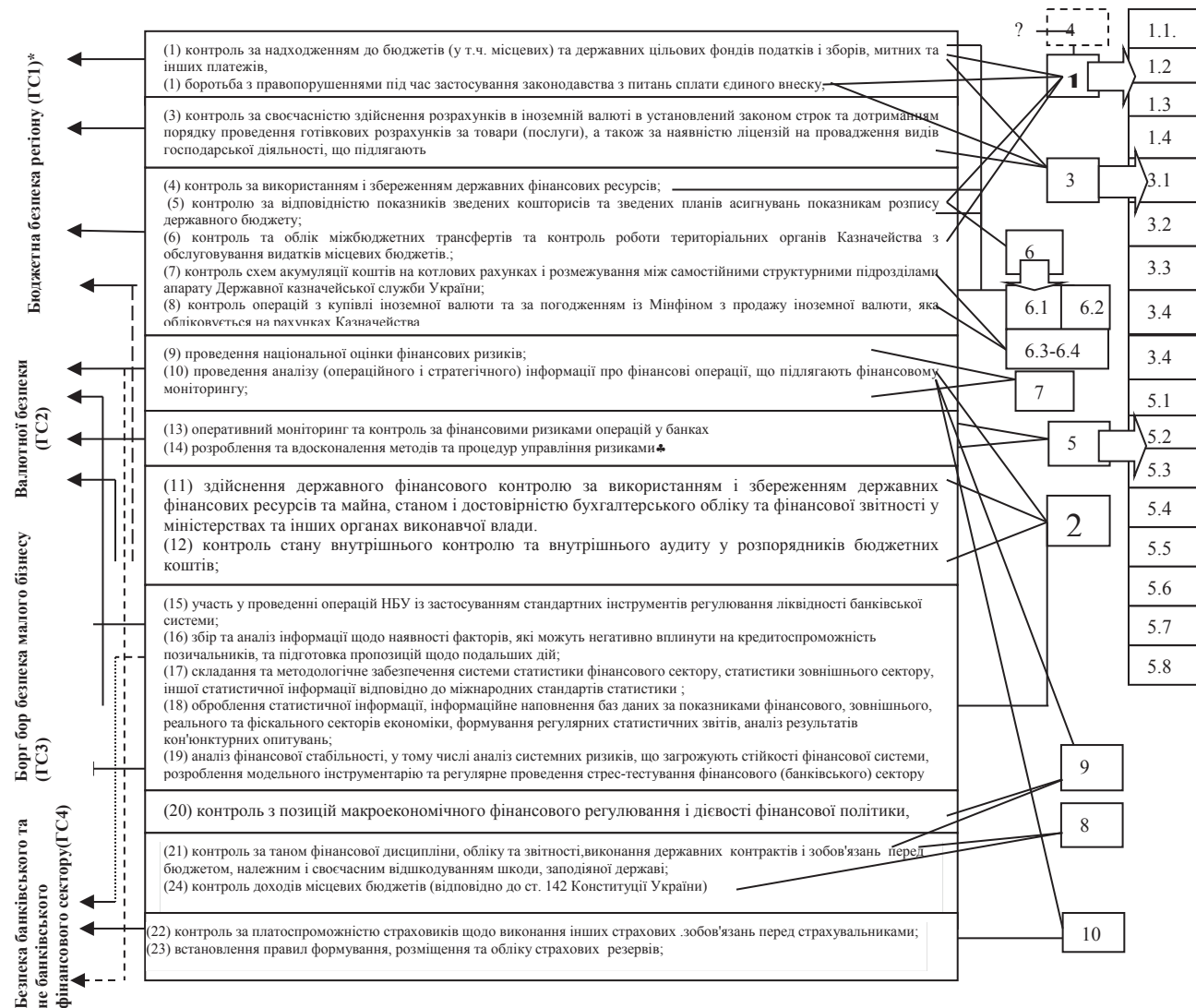


Рис. 1. Диференціація завдань фінансової безпеки у системі органів реалізації державного фінансового контролю

Джерело: розроблено на основі [8]

Примітка:

* ГС1-5 – потенційний склад групових структур державних органів за напрямками контролю фінансової безпеки малого підприємництва

** 1) Міністерство фінансів України (базовий оператор): підрозділи (1.1) Департамент державного бюджету (завдання 1,5,6), (1.2) Департамент фінансових ризиків (завдання 1); (1.3) Управління організації обміну та аналізу інформації (завдання 5), (1.4) Департамент фінансової політики; (2) Державна фінансова інспекція України (контролер-оператор) та підрозділи Територіальні органи Держфінінспекції України (завдання 11-12,2); (3) Державна фіскальна служба України (контролер-оператор) та підрозділи: (3.1) Департамент моніторингу доходів та обліково-звітних систем (завдання 1); (3.2) Департамент податків і зборів з юридичних осіб та департамент податків і зборів з фізичних осіб (завдання 1-2); (3.3) Департамент боротьби з відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом (завдання 2); (3.4) Регуляторно-правовий департамент (завдання 3); (3.5) Територіальні управління ДСФУ (ДФС) та податкової інспекції на місцях (завдання 1,2,3); (4) Державної фінансової інспекції (контролер-оператор) та підрозділи - її територіальними органами (завдання визначається органами контролю «апекс»); (5) Національний Банк України (контролер-оператор) та підрозділи: (5.1) Департамент банківського нагляду (завдання 18); (5.2) Департамент інспекційних перевірок банків (завдання 18); (5.3) Департамент фінансового моніторингу (завдання 18); (5.4) Управління моніторингу пов'язаних з банками осіб (завдання 18); (5.5) Департамент фінансової стабільності (завдання 18; 19); (5.6) Департамент статистики та звітності (завдання 17; 18); (5.7) Департамент управління ризиками (завдання 13-14); (5.8) Департамент супроводження кредитів (завдання 15; 16); (5.9) Управління НБУ в областях (завдання 17; 19) (6) Державної казначейської служби України (контролер-оператор) та підрозділи: (6.1) Управління видатків державного бюджету (завдання 5) та (6.2) Департамент міжбюджетних відносин та видатків місцевих бюджетів (завдання 1,4,6); (6.3) управління платіжних систем Державної казначейської служби України (завдання 7); (6.4) Департамент фінансових ресурсів (задача 8); (7) Державної служби фінансового моніторингу (контролер-оператор), зокрема навчально-методичний центр держфінмоніторингу України (завдання 9-10); (8) підрозділи, зокрема місцеві державні адміністрації, громадські об'єднання, наділені контрольними повноваженнями щодо об'єктів фінансового контролю. (завдання 21; 24) та обласні державні адміністрації (завдання 21); (9) Рахункова палата України (завдання 20,10); (10) Комітет у справах нагляду за страховою діяльністю (контролер-оператор) (завдання 10; 22; 23).

Структурні характеристики організаційного забезпечення формуються в межах ієрархічної організаційної структури державного контролю фінансової безпеки – як впорядкованої сукупності взаємопов'язаних елементів (органів, служб, у т.ч. їх регіональних структурних підрозділів або окремих контролерів), які знаходяться між собою у стійких взаємостосунках (забезпечуваних за допомогою горизонтальних та вертикальних зв'язків) [5].

Констатуємо, що такі зв'язки обумовлюють функціонування і розвиток елементів структури державного контролю, як єдиного цілого, за допомогою комбінування ряду координаційних механізмів, таких як: взаємне узгодження; прямий контроль; стандартизація контрольних процесів та типових контрольних операцій; стандартизація кваліфікацій.

Організація окреслених механізмів дозволяє виділити схему базових структурних частин організаційного забезпечення державного фінансового контролю, що формується на основі структурних регламентів, як сукупності документів (наприклад: стандартів, правил, положень), що необхідні для забезпечення високого рівня організованості відповідного контролю, через регулювання або обмеження режиму праці контролерів та контрольного процесу.

Згідно сучасних досліджень [9] специфіка організації фінансового контролю визначена положеннями Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» № 2939-12, щодо якого здійснення державного фінансового контролю у цілому забезпечує центральний орган виконавчої влади, уповноважений Кабінетом Міністрів України. Разом з тим, щодо організації специфіки фінансового контролю фінансової безпеки малого підприємництва виявлена відсутність специфічних законодавчих положень за наявності значної кількості норм, постанов та інших нормативно-правових документів, що стосуються державного контролю фінансової безпеки, зокрема:

1) нормам закону України № 2939-12 та п. 1. Постанови «Про затвердження Положення про Міністерство фінансів України» № 375, згідно яких Міністерство фінансів України (Мінфін) є менеджеро-оператором, що забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері державного фінансового контролю;

2) постанові КМ України «Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України» №548, Постанова КМ України «Про утворення територіальних органів Державної фінансової служби та визнання такими, що втратили чинність, деяких актів Кабінету Міністрів України» №311 та Постанова КМ України №236 «Про Державну фінансову службу України», що регламентують основні завдання Державної фінансової служби;

3) постанові КМУ «Положенням про Державну службу фінансового моніторингу України» № 537 що регламентують основні засади, щодо проведення національної оцінки ризиків; Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Положення про Державну казначейську службу України» від 15 квітня 2015 року №215 що регламентують основні засади, щодо казначейського обслуговування бюджетних коштів, бухгалтерського обліку виконання бюджетів та ін.

Відтак, ґрунтуючись на дослідженнях Г. Мінцберга [4] можна виділити кілька структурних регламентів для організування окресленого процесу: положення щодо групування посадових позицій і державних органів контролю - це структурний регламент, за допомогою якого в систему державного контролю фінансової безпеки можуть бути введені координаційні механізми прямого контролю та взаємного узгодження. Необхідність впровадження окресленого положення пов'язана із, значною кількістю завдань контролю фінансової безпеки, що деталізовані у межах значної кількості органів виконавчої влади (що проілюстровано за даними рис. 1).

Характеристика приблизного змісту положення щодо групування посадових позицій і державних органів контролю наведена в табл. 1.

1) приписи щодо розмірів групових структур, що є елементами системи контролю фінансової безпеки малого підприємства - це структурний регламент, за допомогою якого в систему державного контролю можуть бути введені норми керованості (щодо контролю фінансової безпеки малого підприємства). Такі норми слід ідентифікувати як нормативну кількість співробітників-контролерів у межах визначених групових структур (за задалегідь визначених організаційно-технічних умов роботи та підпорядкування) [7; 4].

Таблиця 1

Характеристика положення щодо групування посадових позицій і створення групових структур державних органів *

Опис алгоритму дії, як засобу координації контролю ФБМП на основі групування	Специфіка застосування	Структурні елементи положення, що доцільно виділити
1) формує систему загального контролю Міністерства фінансів України над посадовими позиціями і державними органами до компетенції яких віднесено спеціальні компетенції здійснення фінансового контролю. При цьому, доцільним є: - визначення контролеру має відповідати за контроль фінансової безпеки малого підприємства; - об'єднання органів середньої та нижньої ланки державного управління у групові структури державного контролю ФБМП, що є базисом систему їх формальних повноважень; 2) встановлює загальні показники результативності процесу з управління ФБМП.	За відсутності супутніх структурних регламентів створює проблеми, а саме зосереджує комунікації всередині груп державного контролю фінансової безпеки	- залежності, пов'язані з робочим потоком - повинен надавати опис групування по операційним завданням згідно до природних залежностей робочого потоку. При цьому члени кожної групової структури державного контролю ФБМП контролюватимуть певний контрольний процес. Це сприятиме усуненню невизначеності посадових осіб щодо фінансової роботи або контрольних повноважень; - залежності, пов'язані з робочим процесом (повинні враховуватись, використовувані в робочому потоці контрольні процеси, що забезпечить функціональне гуртування за спеціалізацією); - залежності, пов'язані з масштабом контрольної діяльності.

Примітка:

* розроблено автором на основі [4] за напрямками контролю ФБМП

Фактично, норми необхідні при нормуванні базовим менеджером-оператором керівного складу групових структур державного контролю (у складі банківської безпеки; безпеки небанківського фінансового сектору; боргової безпеки суб'єктів малого підприємництва; бюджетної безпеки; валютної безпеки) та уникнення бюрократизації процесу контролю. Характеристика регламенту наведена в табл. 2;

2) структурний стандарт контрольного процесу посадових осіб, контролерів операторів та підрозділів системи державного контролю фінансової безпеки малого підприємництва – на нашу думку, повинен формуватися як структурний регламент, за допомогою якого у відповідну систему, вводяться латеральні (другорядні) зв'язки (для розширення меж прямого контролю). Окреслені зв'язки визначають технологічні взаємодії з приводу: реалізації окремих контрольних операцій та їх сукуп-

ності (контрольних процедур); технологічних фаз (сукупності контрольних процедур). Характеристика регламенту наведена в табл. 3;

3) положення щодо взаємодій посад та підрозділів – це структурний регламент, за допомогою якого у відповідну систему внутрішнього фінансового контролю вводяться інтегратори з розширення ступеня взаємного узгодження - якщо прямого контролю та стандартизації не достатньо.

Згідно з даними Державної фінансової інспекції України, Державної фіскальної служби України, Державної фінансової інспекції, Національного Банку України, Державної казначейської служби України, Рахункової палати України, Комітету у справах нагляду за страховою діяльністю у практиці державного контролю фінансової безпеки малого підприємництва взаємне узгодження відбувається неформально (поза рамками

Таблиця 2

Характеристика припису щодо розмірів групових структур, як елементів системи контролю ФБМП

Опис загального алгоритму дії	Специфіка застосування	Структурні елементи положення
1) Визначає розмір кожної групової структури, що реалізує державний контроль (тобто кількість посадових позицій у ній та кількість підпорядкованих контролеру-оператору осіб-контролерів). Розмір групових структур повинен визначатися такими координаційними механізмами, як прямий контроль, стандартизація або взаємне узгодження. Можуть бути застосовані наступні правила: значна кількість стандартів використовується з метою координації діяльності групових структур. Так, розгалужена система стандартів зменшує час посадових позицій на прямий контроль над співробітниками; в порівнянні зі стандартизацією та прямим контролем - чим більше, використовується взаємне узгодження, тим меншим є розмір робочої одиниці, у зв'язку з залежним типом професійної праці	Повинне бути взаємопов'язане із положенням щодо групування посадових позицій і організаційних одиниць	Повинні відображати: - опис підрозділів, що реалізують автономний тип професійної праці. У цьому випадку стандартизація кваліфікації справляється з більшістю залежностей, тому у взаємному узгодженні немає потреби. Повинні бути наявні: стандартизація; подібність виконуваних завдань; наявність потреби співробітників в самостійності та самореалізації; необхідність зменшення ризику спотворень інформації; - опис підрозділів контролерів-операторів, що реалізують залежний тип професійної праці. У цьому випадку залишаються залежності, які не можна охопити за допомогою стандартизації знань і навичок, тому необхідне взаємне узгодження. Професіонали повинні працювати спільно в невеликих підрозділах.

Примітка:

* у системі органів реалізації державного фінансового контролю вища ланка фінансового контролю (базовий контролер-оператор) реалізує виключно залежний тип професійної праці (у зв'язку із необхідністю розподілу рівнів контролю та відсутністю подібності виконуваних завдань).

Джерело: розроблено на основі [4; 9; 10]

Таблиця 3

Характеристика стандарту контрольного процесу посадових осіб та підрозділів системи контролю ФБМП

Опис загального алгоритму дії	Специфіка застосування	Структурні елементи положення
Визначаються латеральні зв'язки між плануванням фінансових рішень і дій, щодо контролю фінансової безпеки діяльності малого підприємництва та контролювання їх виконання. Основна мета планування полягає у регулюванні: загальних результатів* та конкретних дій. Це латеральна формалізація робочої поведінки. Основна мета контролю над виконанням полягає у регулюванні загальних результатів контрольної діяльності у розрізі контролерів операторів та їх підрозділів.	Формується паралельно із ідентифікацією об'єктів організації контрольного процесу	Повинно відображати положення щодо: 1) планування контрольного процесу. У межах даного розділу визначається технологія підготовки: плану основних напрямів контрольної роботи; деталізованих планів контрольної роботи аудиторів та окремих підрозділів. Цей розділ повинен бути складений так, щоб забезпечити зворотний зв'язок з системи звітності державних операторів; 2) контролю над виконанням визначає технологію забезпечення продуктивності контрольних робіт у розрізі підрозділів. Цей розділ повинен бути складений таким чином, щоб забезпечити ефективний моніторинг дій підрозділів з метою вимірювання їх ефективності; 3) ієрархії систем планування та контролю над виконанням. Доцільним є окреслення «точок перетину» систем планування та контролю над виконанням.

Примітка:

* Це засіб стандартизації контрольного процесу

Джерело: розроблено на основі [4; 7]

офіційної організаційної структури системи фінансового контролю). Разом з тим, у практиці сформовано ряд інтеграторів з підтримки взаємодій між посадами контролерів та підрозділами, які можуть стати елементами офіційної організаційної структури системи державного контролю фінансової безпеки, а саме [7]: сполучні посадові позиції; інституціоналізація нарад; матричні структури. Характеристика регламенту наведена в табл. 4.

Можна констатувати важливість структурних регламентів, що обумовлюють сталість зв'язків для функціонування і розвитку елементів структури системи контролю фінансової безпеки діяльності малого підприємництва. Відповідно до наведених положень виділені умови досконалості структурних характеристик організаційного забезпечення у визначеній площині (еталон), відповідно до яких можливою є оцінка організаційного забезпечення державного контролю у системі органів його реалізації (табл. 5).

На основі наведених даних були виділені проблеми та основні напрямки оптимізації структурних характеристик організаційного забезпечення державного фінансового контролю ФБМП. А саме:

- проблеми, що усуваються на основі розробки положення, щодо групування посадових позицій і створення групових структур державних органів (за напрямками контролю), оптимальний зміст якого дозволяє забезпечити механізми координації прямого контролю та взаємного узгодження. До таких проблем нами віднесено: слабку систему загального контролю над всіма посадовими позиціями і організаційними одиницями системи державного контролю ФБМП; відсутність загальних показників діяльності системи контролю; нерозвиненість системи неформальних комунікацій (внутрішня неузгодженість); наявність конфліктів при використанні ресурсів посадових позицій і організаційних одиниць;

- проблеми, що усуваються на основі розробки припису щодо розмірів групових структур, як елементів системи контр-

олю, оптимальний зміст якого дозволяє ввести у систему державного контролю ФБМП норми керованості. До таких проблем нами були віднесені: мала норма керованості, в результаті чого керівники мають здійснювати жорсткий контроль за діяльністю підлеглих (в результаті норми керованості завищені); досить велика кількість працівників підпорядкованих найвищій чи середній посадовій позиції контролера-оператора (в результаті норми керованості завищені);

- проблеми, що усуваються на основі розробки стандарту контрольного процесу посадових осіб та підрозділів системи державного контролю ФБМП, оптимальний зміст якого дозволяє ввести у систему такого контролю латеральні зв'язки для розширення меж прямого контролю. До таких проблем нами віднесені: неурегульованість загальних результатів (та, відповідно, не розробленість технології моніторингу підсумкових результатів контролю, після їх отримання, та підвищує витрати на контроль); неурегульованість конкретних дій та неможливість латеральної формалізації робочої поведінки; невідомі «крапки перетину» систем планування та контролю, в результаті чого не можна встановити, які контрольні дії забезпечать той чи інший контрольний результат;

- проблеми, що усуваються на основі розробки положенням щодо взаємодії посад та підрозділів, оптимальний зміст якого дозволяє ввести у систему державного контролю ФБМП інтегратори з розширення ступеню взаємного узгодження. До таких проблем нами віднесені: недостатність прямого контролю та взаємного узгодження (фактично деякі підрозділи потребують широких внутрішніх взаємодій, у зв'язку із постійними потребами у консультаціях); неформальне узгодження призводить до частих відмов контролерам у консультаціях; відсутність можливостей, щодо вирішення спільних проблем на інституціональному рівні).

Характеристики організаційного забезпечення формуються в межах функціональної структури державного фінансового контролю, у цілому – як інтегральної складової, яка на

Таблиця 4

Характеристика положення щодо взаємодій посад та підрозділів системи контролю ФБМП

Опис загального алгоритму дії	Специфіка застосування	Структурні елементи положення
Впровадження в організаційну структуру державного контролю інтеграторів взаємодій між посадами контролерів та підрозділами	Формується, якщо потрібне розширення внутрішніх взаємодій або система державного контролю не здатна стандартизувати окремі контрольні процеси*.	Констатована доцільність виділення розділів: - інституціоналізація нарад у межах системи державного фінансового контролю. Для цього використовуються два інструменти взаємодій: 1) контактні посадові групи – тимчасово діючі комісії, створювані на час виконання конкретного завдання; 2) постійний комітет - стійка міжвідомча група, члени якої регулярно зустрічаються для обговорення проблем, що становлять спільний інтерес; - сполучні посадові позиції. Якщо координація діяльності контролерів-операторів або підрозділів вимагає великої кількості контактів, доцільним є офіційне введення сполучної посадової позиції, з метою формування безпосередніх комунікацій між ними. Дана посада не передбачає формальної влади. Сукупність сполучних посад формують «неформальні комунікації» системи державного контролю. Якщо потрібне максимальне розширення взаємного узгодження, доцільне введення посади контролера-інтегратора; - обмеження залежностей у межах системи. Це можливо за кількома способами: обмеження залежностей на вищому рівні ієрархії (менеджерів-операторів); вирішення проблеми залежності у допоміжних підрозділах; використання одного, з описаних вище інструментів взаємодій, без пріоритету єдиного принципу групування.

Примітка:

* Положення є доповненням до положення, щодо групування посадових позицій і створення групових структур державних органів

Джерело: розроблено на основі [4; 7]

Таблиця 5

Оцінка структурних характеристик організаційного забезпечення державного контролю ФБМП

Об'єкт оцінки (відповідно до рис 1)	Наявність структурних регламентів системи контролю ФБМП						Положення щодо розмірів групових структур, як елементів системи контролю			Стандарт контрольного процесу посадових осіб та підрозділів системи державного контролю ФБМП			Положення щодо взаємодії посад та підрозділів системи контролю ФБМП			Показник сталості зв'язків функціональних частини державного контролю				
	Наявність (+) / відсутність (-) 2	Маркер проблеми 1	Оцінка можливості (+) / неможливості (-) унесення проблем, при розподілі ресурсів	Наявність (+) / відсутність (-) 3	Маркер проблеми	Оцінка можливості (+) / відсутність (-) 4	Наявність (+) / відсутність (-) 5	Маркер проблеми	Оцінка можливості (+) / відсутність (-) 6	Наявність (+) / відсутність (-) 7	Маркер проблеми	Оцінка можливості (+) / відсутність (-) 8	Наявність (+) / відсутність (-) 9	Маркер проблеми	Оцінка можливості (+) / відсутність (-) 10		Наявність (+) / відсутність (-) 11	Маркер проблеми	Оцінка можливості (+) / відсутність (-) 12	
Об'єкт оцінки (відповідно до рис 1)	-	1, 2, 3	+ (здатність до оптимізації згідно наявності положення щодо групових посадових позицій і створення групових структур державних органів (за напрямками контролю) та підрозділів системи контролю ФБМП) характеристик, наведених у табл. 2.3)	-	5	+ (здатність до оптимізації згідно наявності характеристик, наведених у табл. 2.4)	+ (здатність до оптимізації згідно наявності характеристик, наведених у табл. 2.5)	+ (здатність до оптимізації згідно наявності характеристик, наведених у табл. 2.6)	-	10, 12	+ (здатність до оптимізації згідно наявності характеристик, наведених у табл. 2.6)	-	10, 12	+ (здатність до оптимізації згідно наявності характеристик, наведених у табл. 2.6)	-	10, 11, 12	+ (здатність до оптимізації згідно наявності характеристик, наведених у табл. 2.6)	-	10, 11, 12	+ (здатність до оптимізації згідно наявності характеристик, наведених у табл. 2.6)
	-	1, 3		-	6				+	7, 8		-	10, 11, 12							
	-	1, 3		-	6				+	7		-	10, 11, 12							
	-	1, 3, 4		-	6				-	7, 8		-	10, 11, 12							
	-	2, 3		-	6				+/-	7, 9		-	10, 11, 12							
	-	1, 3, 4		-	6				-	7, 9		-	12							
	-	1, 2, 3		-	6				-	7		-	12							
	-	2, 3		-	5				-	9		-	11, 12							
	-	1, 3		-	5				-	9		-	12							
	-	2, 3		-	5				-	9		-	11, 12							
	-	2, 3		-	6				-	7, 9		-	12							
	-	1, 2, 3, 4		-	5				-	7, 8, 9		-	10, 12							
	-	1, 2		-	5				-	7, 9		-	12							
	-	1, 2, 3, 4		-	5				-	7, 8		-	12							
	-	1, 2, 4		-	5				-	7, 9		-	10, 12							
-	1, 3, 4	-	6	-	7, 9	-	10, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2	-	5	-	7, 8, 9	-	10, 11, 12													
-	1, 2, 3, 4	-	5	-	7															

Примітка:

1 маркери проблем: (1) слаба система загального контролю над всіма посадовими позиціями і організаційними одиницями системи державного контролю ФБМП; (2) відсутність загальних показників діяльності системи контролю; (3) нерозвиненість системи неформальних комунікацій (внутрішня неузгодженість); (4) конфлікти при використанні ресурсів посадових позицій і підрозділів; (5) мала норма керуваності, в результаті чого менеджери-оператори мають здійснювати жорсткий контроль за діяльністю підрозділів (в результаті норми керуваності завищені); (6) досить велика кількість працівників підпорядкованих найвищій чи середній посадовій позиції контролера-оператора (в результаті норми керуваності завищені); (7) відсутність регулювання загальних результатів (що потребує визначення технології моніторингу підсумкових результатів контролю після їх отримання та підвищує витрати на контроль); (8) відсутність регулювання конкретних дій, в результаті чого неможлива латеральна формалізація роботи поведінки; (9) невідомі «скачки перетину» систем планування та контролю, в результаті чого не можна встановити, які контролі дії забезпечать той чи інший контрольний результат; (10) прямого контролю та взаємного узгодження недостатньо, деякі підрозділи потребують широким внутрішнім взаємодією (у зв'язку із постійними потребами у консультаціях); (11) неформальне узгодження призводить до частих відмов контролерам у консультаціях; (12) відсутність можливостей, щодо вирішення спільних проблем на інституціональному рівні.

2 +/- часткова наявність структурного регламенту на підприємстві

3 (+) - усунення ідентифікованих проблем; (-) - не можливість усунення проблем; (+/-) - часткова корекція

Джерело: складено автором

основі функціональних регламентів узагальнює різні форми організації такої системи або сукупність діяльностей та ролей, що розкривають спосіб дії елементів відповідної структури, спрямованих на її збереження і розвиток [6]. При цьому функціональні регламенти – це комплексні документи інструктивного характеру, що мають встановлювати у підрозділах базового оператора та контролерів-операторів єдині правила дій (у межах процесу контролю ФБМП). Наприклад, інструкції та документи інструкційного характеру (а саме: стандарти аудиту Державної фінансової інспекції та її територіальних органів із методичними вказівками, кодекси етики та ін.).

Констатуємо, що згідно існуючих нормативно-правових актів (у т.ч. тих, які регламентують діяльність органів Держфінінспекції України, зокрема Наказу Президента України № 499/2011 «Про Положення про Державну фінансову інспекцію України, Бюджетного кодексу України, наказу Міністерства фінансів України № 1236 «Про затвердження положень про територіальні органи Державної фінансової інспекції України та їх підрозділи, Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» № 2939-12) можна виділити наступні напрямки регламентації у сфері ФБМП: 1) державний фінансовий аудит (як форма внутрішнього та зовнішнього фінансового контролю, що забезпечує функціонально незалежну оцінку діяльності органів державного сектору і дає впевненість базовому оператору або контролерам-операторам в тому, що система державного управління

функціонує у спосіб, який максимально знижує ризик фінансової безпеки малого підприємництва); 2) моніторинг (сукупність заходів, з боку посадових осіб-контролерів, що пов'язана зі спостереженням за фінансовими явищами і процесами і використовується для прийняття оперативних рішень в сфері ФБМП); 3) інспектування / контрольна ревізійна робота (формується у межах подальшого контролю за дотриманням законодавства органами державного сектору при використанні і розпорядженні фінансовими та матеріальними ресурсами, формуванні бюджетних зобов'язань, веденні бухгалтерського обліку і складанні фінансової звітності, що здійснюється у формі планових та позапланових ревізій і перевірок певного комплексу чи окремих питань фінансово-господарської діяльності підприємств, установ та організацій); 4) самоконтроль у межах окремої посадової позиції.

Констатуємо, що згідно виділених особливостей організації ефективно функціонуючої системи внутрішнього державного контролю ФБМП можна виділити наступні напрямки його регламентації:

1) у сфері внутрішнього державного аудиту доцільне виділення наступних функціональних регламентів: положення про державний внутрішній аудит в управліннях та службах державного контролю ФБМП; положення про об'єднані сектори управлінь та служб внутрішнього державного аудиту ФБМП; посадових інструкцій аудиторів; кодексу етики внутрішнього державного аудитора; стандарти внутрішнього державного

Таблиця 6

Характеристика основних функціональних регламентів внутрішнього аудиту ФБМП

Регламент*	Опис змісту	Структура регламенту
Положення (1)	визначає: об'єднання структурних одиниць, що реалізують державний внутрішній аудит ФБМП у єдину структуру внутрішнього державного аудиту; визначення організаційного статусу та відповідності такої служби. Може ґрунтуватися на лінійно-адміністративному, лінійно-штабному або комбінованому розподілі функціональних обов'язків.	1) загальні положення, зокрема: підпорядкованість служби, нормативна база; цілі, завдання державного аудиту, функції, принципи діяльності; 2) організація служби внутрішнього державного аудиту, що визначає: структуру секторів/служб (та деталізується у відповідних Положеннях про об'єднані сектори управлінь та служб внутрішнього аудиту); завдання, функції служби; відповідальність співробітників; взаємозв'язок з іншими підрозділами; 3) компетенції підрозділів.
Положення (2)	визначає: коло питань для вирішення яких формуються об'єднані сектори управлінь та служб; системи цілей для створення об'єданого сектору; основних функцій, необхідних для досягнення поставлених цілей; груп однотипних функцій; схем взаємовідносин, обов'язків, прав і відповідальності управлінь та служб об'єданого сектору/ посади.	- завдання та обов'язки державного аудитора. - вимоги до спеціальних знань для виконання відповідних типових завдань в сфері ФБМП та обов'язків. - кваліфікаційні вимоги, відповідно до певної посади (вимоги до освітнього рівня та досвіду роботи).
Кодекс етики (3)	визначає: норми професійної поведінки внутрішнього державного аудитора та додаткові умови, що стосуються поведінки аудитора у неробочій час.	Повинен формуватися з урахуванням орієнтації аудиторів на: повагу до особистості кожного співробітника; підтримку ділової репутації окремого управління/служби та ін.
Стандарти (4)	встановлює правила: аудиторської перевірки; формування структурного взаємозв'язку планування та проведення перевірок; документального оформлення державного аудиту; планування перевірок; відповідальності за діяльність, що перевіряється; доступності результатів внутрішнього державного аудиту та ін.	загальні положення, що формують визначення базових термінів та об'єктів внутрішнього державного аудиту ФБМП; загальні стандарти внутрішнього державного аудиту; стандарти діяльності з аудиту ФБМП; стандарти з планування внутрішнього державного аудиту; стандарти звітування, моніторингу, формування та зберігання справ; стандарти оцінки якості за результатами внутрішнього державного аудиту ФБМП.

Примітка:

* Положення про державний внутрішній аудит в управліннях та службах державного контролю ФБМП (1); Положення про об'єднані сектори управлінь та служб внутрішнього державного аудиту ФБМП (3); Кодекс етики внутрішнього державного аудитора (3); Стандарти внутрішнього державного аудиту об'єднаних секторів управлінь та служб внутрішнього державного аудиту (4)

Джерело: розроблено на основі [4; 7]

аудиту об'єднаних секторів управлінь та служб внутрішнього державного аудиту (табл. 6). Використовуючи представлену інформацію проведено оцінку функціональних характеристик організаційного забезпечення внутрішнього державного аудиту ФБМП.

За результатами оцінки виділено ряд проблем (табл. 7).

Зокрема: досліджувані сектори управлінь/служб внутрішнього державного аудиту формують функціональні регламенти, які не забезпечують оптимального алгоритму дій у межах процесу державного контролю ФБМП. Найбільша кількість проблем пов'язана з відображенням результатів діяльності управлінь і служб та розробкою керівництв з організації державного аудиту. Це дозволяє зробити висновок щодо необхідності впровадження у якості обов'язкових елементів організаційного забезпечення державного контролю фінансової безпеки, внутрішнього державного аудиту об'єднаних секторів управлінь та служб внутрішнього державного аудиту і кодексу етики внутрішнього державного аудитора, тематичні керівництва, які відсутні на об'єктах дослідження.

2) у сфері контролю апарату ефективності державного управління ФБМП, у розрізі підсистем контрольно-ревізійної

роботи / інспектування, самодіючого контролю та моніторингу, яке підтверджує аналіз наукової літератури [5; 7; 6], доцільним є виділення ряду функціональних регламентів (табл. 8).

Так, доцільним є виділення наступних функціональних регламентів: положення про контроль ефективності апарату державного управління ФБМП та посадові інструкції державних контролерів; положення «Про проведення внутрішньої контрольно-ревізійної роботи / інспектування в системі апарату державного управління ФБМП»; положення про документообіг у сфері контролю ефективності апарату державного управління ФБМП; стандартів контролю ефективності апарату державного управління ФБМП та кодекс етики державного контролера. При цьому виділено ряд проблем функціональної організації контролю ефективності апарату державного управління ФБМП (табл. 9).

Досліджувані державні структури формують функціональні регламенти, які за змістовим наповненням, у більшості, не забезпечують оптимального алгоритму дій. При цьому найбільша кількість проблемних маркерів (у площині окреслення загальних правил контролю та розробки керівництв з його організації, а саме, у частині ідентифікації: причинних взає-

Таблиця 7

Оцінка функціональних характеристик організаційного забезпечення внутрішнього державного аудиту ФБМП

Об'єкт оцінки (відповідно до рис. 1)	Проблеми організації (– відсутність проблеми (+); наявність проблеми (-); (+/-) проблема наявна частково)																		проблеми зони	
	Маркери А**					Маркери А** Наявність регламенту (+; -)	Маркери Б***			Маркери Б*** Наявність регламенту (+; -)	Маркери С****						Маркери С**** Наявність регламенту (+; -)			
	1	2	3	4	5		6	7	8		9	10	11	12	13	14		15		16
Функціональний регламент	(1)*					(2)*			(3)*											
Сектор - Управління запобігання корупції та внутрішнього аудиту МФУ	-	-	+	-	+	+	+	-	-	+	-	-	+	+	-	+	-	-	-	10
Сектор - окремий від підрозділу Державної фінансової інспекції України	-	-	+	+	+	-	+	-	-	+	-	-	+	+	-	+	-	-	-	9
Сектор - окремий від підрозділу Департаменту внутрішнього аудиту НБУ	+	+	+	+	+/-	+	+	-	-	+	-	-	+	+	-	+	-	-	-	7
Сектор - Управління внутрішнього аудиту Державної казначейської служби України http://all-biz-ua.com/index.php?newsid=86531	-	-	+	-	+	+	+	-	-	+	-	-	+	+	-	+	-	-	-	10
Сектор - внутрішній аудит «Генеральної інспекції обласної державної адміністрації»	-	-	+	+	+	+	+	-	-	+	-	-	+	+	-	+	-	-	-	10
Загальний % прояву проблеми, за групами регламентів	33					-	16,7			-	51						-	-		

Примітка:

* (1) Посадові інструкції і положення про державний внутрішній аудит в управліннях та службах державного контролю ФБМП; (2) Положення про об'єднані сектори управлінь та служб внутрішнього державного аудиту ФБМП; (3) Стандарти внутрішнього державного аудиту об'єднаних секторів управлінь та служб внутрішнього державного аудиту і Кодекс етики внутрішнього державного аудитора, тематичні керівництва;

** Маркери проблем, щодо окреслення ролей та меж діяльності (А): (1) виявлення і чітке визначення кола питань, для вирішення яких формується управління та служби внутрішнього аудиту; (2) побудова системи цілей створення управлінь та служб державного аудиту; (3) визначення основних функцій, необхідних для досягнення поставлених цілей; (4) об'єднання структурних одиниць, що реалізують державний внутрішній аудит ФБМП у єдину структуру внутрішнього державного аудиту; (5) розробка схем взаємодії, визначення обов'язків, прав і відповідальності для кожної структурної одиниці

*** Маркери проблем, щодо незалежності та функціональної взаємодії (Б): (6) об'єднання секторів управлінь та служб внутрішнього державного аудиту, у єдину структуру, визначення їх організаційного статусу, відповідності (з переліком цілей, задач і функцій структурних одиниць); (7) інтеграція управлінь та служб внутрішнього аудиту з іншими ланками структури управління фінансовою безпекою малого підприємництва; (8) принцип незалежності аудиту;

**** Маркери проблем щодо відображення результатів діяльності в управліннях та службах державного контролю ФБМП та розробки керівництв з організації аудиту (С): (9) аудиторська перевірка здійснюється за офіційно встановленою процедурою та затвердженими тематичними керівництвами; (10) планування та проведення перевірок за різними процесами здійснюється з урахування чітко встановленого структурного взаємозв'язку; (11) перевірка документально оформляється, щоб забезпечити зберігання і порівняння інформації про фактичний стан об'єкта; (12) перевірка документально оформляється, щоб забезпечити зберігання і порівняння інформації про фактичний стан об'єкта; (13) перевірка проводиться з певною періодичністю, щоб усі процеси системи і всі підрозділи контролерів-операторів були об'єктом постійного аналізу та оцінювання; (14) особи, що проводять перевірки, не несуть прямої відповідальності за діяльність, що перевіряється, і не залежать від керівництва підрозділу, який проходить перевірку; (15) Етика поведінки аудитора; (16) результати перевірки носять відкритий характер

Характеристика основних функціональних регламентів контролю ефективності апарату державного управління ФБМП

Регламент*	Опис змісту	Структура регламенту
Положення (1)	Забезпечує окреслення ролей та меж контрольної діяльності	Може мати наступну структуру: 1) загальні положення, зокрема: найменування служб контролю ефективності апарату державного управління ФБМП / служб, що здійснюють контрольно-ревізійну роботу/інспектування та їх підпорядкованість, посада керівника підрозділу, нормативна база; цілі та завдання у розрізі підсистем контрольно-ревізійної роботи/інспектування, самодіючого контролю та моніторингу, а також їх функції та принципи діяльності працівників служб; 2) організація контролю ефективності апарату державного управління ФБМП; 3) компетенції підрозділів, що здійснюють контроль
Положення (2)		
Положення (3)	Встановлює специфіку організації руху та зберігання об'єктів організації процесу контролю	Може мати наступну структуру: загальні положення, зокрема: основні поняття, мета створення та підрозділи на які розповсюджується дія регламенту; перелік об'єктів організації контрольного процесу; організація документообігу та графік документообігу; зберігання документів сфери контролю ефективності апарату державного управління ФБМП.
стандарты контролю та кодекс етики державного контролера	Встановлює загальні правила: формування процедури контролю	Може мати наступну структуру: загальні положення, що формують визначення термінів; загальні стандарти контролю ефективності апарату державного управління ФБМП; стандарти діяльності з контролю; стандарти з планування контролю; стандарти звітування та моніторингу ефективності результатів контролю; кодекс етики контролера.

Примітка:

(1) про контроль ефективності апарату державного управління ФБМП, посадові інструкції; (2) Про проведення внутрішньої контрольно-ревізійної роботи /інспектування; (3) про документообіг у сфері контролю

Джерело: розроблено на основі [4; 7]

Таблиця 9

Оцінка функціональних характеристик організаційного забезпечення контролю ефективності апарату державного управління ФБМП

Об'єкт оцінки	Проблеми організації (– відсутність проблеми (+); наявність проблеми (-); (+/-) проблема наявна частково)														
	Маркери А**				Маркери Б***				Маркери С ****						
	1	2	3	наявність регламенту (+;-)	4	5	6	7	наявність регламенту (+;-)	8	9	10	11	12	13
функціональний регламент	(1)*				(2)*				(3)*						
МФУ та Державна служба фінансового моніторингу	+	+	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+
Державна фінансова інспекція України у т.ч. держфінінспекція в Закарпатській області	+	-	-	+	-	-	+	+	+	-	-	-	-	-	-
Державна фіскальна служба України та Територіальні органи Головного управління ДФС у Закарпатській області та податкові інспекції на місцях	+	+	-	+	-	-	+	-	+	-	-	-	-	-	-
НБУ у т.ч. Управління НБУ в Закарпатській області	+	-	-	+	-	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-
Державної казначейської служби України та Головне Управління Державної казначейської служби України в Закарпатській області, її районні та міські управління	+	+	-	+	-	-	+	-	+	-	-	-	-	-	-
Закарпатська обласна державна адміністрація, Райдержадміністрації, міськвиконкоми	+	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-
Загальний % прояву проблеми, за групами регламентів	50				79				-	91,5					

Примітка:

* (1) Положення «Про контроль ефективності апарату державного управління ФБМП», «Про проведення внутрішньої контрольно-ревізійної роботи / інспектування в системі контролю ефективності апарату державного управління ФБМП», посадові інструкції державних контролерів; (2) Положення про документообіг (або автоматизовану систему документообігу) у сфері контролю ефективності апарату державного управління ФБМП; (3) Стандарти контролю ефективності апарату державного управління ФБМП та кодекс етики державного контролера.

** (А) Маркери проблем, щодо окреслення ролей та меж контрольної діяльності: (1) об'єднання структурних одиниць, що реалізують контроль ефективності апарату державного управління ФБМП; (2) визначення організаційного статусу та відповідальності служб, що реалізують контроль ефективності апарату державного управління ФБМП (з визначення переліку цілей, завдань і функцій, підпорядкування структурних одиниць); (3) визначення відповідальності у розрізі підсистем контрольно-ревізійної роботи/інспектування, самодіючого контролю та моніторингу;

*** (Б) Маркери проблем організації руху та зберігання об'єктів організації процесу контролю (4) визначення носіїв інформації (щодо контролю ФБМП) та порядку руху документів від моменту їх виникнення до архівування; (5) визначення порядку організації документообігу; (6) визначення порядку зберігання документів створених у сфері контролю; (7) розроблення номенклатур контролю, з метою забезпечення прозорості інформації;

*** Маркери проблематики (С) щодо загальних правил контролю ефективності апарату державного управління ФБМП та розробки керівництв з його організації: (8) формування визначень термінів «контрольно-ревізійна робота/інспектування», «самодіючий контроль», «моніторинг»; (9) окреслення вимог щодо компетентності та підвищення кваліфікації працівників підрозділів контролю ефективності апарату державного управління ФБМП та характеристик, якими повинен керуватись контролер; (10) окреслення напрямків контролю ефективності апарату державного управління ФБМП та «тригерних крапок», графічна інтерпретація стадій контролю; (11) планування контролю ефективності апарату державного управління ФБМП (містять вимоги щодо змісту контрольних планів); (12) порядок контролю та встановлення результативних та проміжних параметрів контрольного процесу та моніторингу ефективності контролю; (13) Етика поведінки контролера

Джерело: розроблено автором

мозалежностей організаційних процесів; вхідних параметрів функціональної будови; етичних, результативних та проміжних параметрів контрольного процесу).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Ідентифіковані оптимізаційні маркери, інтерпретовані як інструменти із надання процесу організації державного контролю ФБМП рис оптимальності (що можуть розглядатися, як характеристики, за яких найкращим чином реалізуватимуться завдання державного контролю ФБМП). Таким чином, виділений вище організаційний базис створює основу для формування оптимальної моделі державного контролю ФБМП за основними структурними та функціональними напрямками.

За результатами діагностики організаційного забезпечення внутрішнього фінансового контролю бізнес-середовища ідентифіковано ряд системних проблем у визначеній площині, зокрема, щодо: 1) структурних та функціональних характеристик організаційного забезпечення; 2) організації системи документального забезпечення попередніх, проміжних та заключних контрольованих рішень і дій; 3) організації технологічного процесу контролю.

Окреслене, виступає одним із чинників, що ускладнюють процес автоматизація окресленої системи. Таке становище є результатом недосконалості базових елементів методичного забезпечення організації внутрішнього фінансового контролю, а саме сукупності взаємопов'язаних та послідовних контрольних дій, що окреслюються сукупністю методичних прийомів та завдань.

Удосконалення у визначеній площині є передумовою для вирішення виділених системних проблем в організації внутрішнього фінансового контролю бізнес-середовища малого підприємництва. Впровадження запропонованого ряду моделей забезпечує удосконалення через стандартизацію процесу його методологічного функціонування.

Список літератури:

1. Бобко Н.А. Сутність економічної діагностики діяльності підприємства / Н.А. Бобко, Ю.О. Коваль // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії / ред. А.М. Ткаченко. – Запоріжжя, 2013. – Вип. № 5 (2). – С. 83-89.
2. Головінов М.І. Діагностика як метод дослідження діяльності підприємства в сучасних умовах / М.І. Головінов // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. праць. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – вип. 28, т. 2. – С. 153-160.
3. Карпінський Б.А. Індикатори фінансової безпеки в контексті збалансованості фінансової системи держави / Б.А. Карпінський // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України – Львів, 2008. – Вип. 18.2. – С. 131-145.
4. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Минцберг Г. [Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского] – СПб.: Питер, 2004. – 512 с. – (Серия «Деловой бестселлер»).
5. Моргунець О.Б. Менеджмент у сфері послуг: навч. посіб. / Моргунець О.Б. – К.: ЦУЛ, 2012. – 384 с. (Першоджерело).
6. Соколов Б.Н. Системы внутреннего контроля (организация, методики, практика) / Б.Н. Соколов, В.В. Рукин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 442 с. (Першоджерело).
7. Сопко В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. / В. Сопко, В. Завгородній – К.: КНЕУ, 2000. – 260 с. (Першоджерело).
8. Туболец І.І. Шляхи удосконалення державного фінансового

контролю в Україні / І.І. Туболец // Державне управління: удосконалення та розвиток [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=224>

9. Фінансове право: навчальний посібник / О.О. Есманова, Е.Ф. Роль, В.В. Сергієнко, С.М. Попової [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/17810409/pravo/finansove_pravo
10. Яровенко Г.М. Організаційні заходи забезпечення ефективного функціонування внутрішнього контролю підприємств / Г.М. Яровенко // Науковий вісник Державної академії статистики, обліку та аудиту. – 2008. – № 1 (18). – С. 80-87.

Королович О.Е. Совершенствование организационного обеспечения контроля финансовой безопасности малого предпринимательства

Аннотация. В статье выделена специфика совершенствования организационного обеспечения контроля финансовой безопасности малого предпринимательства, в частности, осуществлена: 1) идентификация общепринятой терминологии диагностики форм и методов организации финансового контроля; 2) выделение структурных характеристик организационного обеспечения; 3) выделение оптимальной схемы базовых структурных частей организационного обеспечения государственного финансового контроля, формируется на основе структурных регламентов. Совершенствование в определенной плоскости является предпосылкой для решения ряда системных проблем в организации контроля финансовой безопасности малого предпринимательства через стандартизацию процесса его методологического функционирования.

Ключевые слова: контроль финансовой безопасности; организационное обеспечение; малое предпринимательство; триггерные точки.

Korolovych O.O. Improving organizational support for monitoring financial security of small business

Summary. The author has highlighted the specificity of improving organizational support for monitoring financial security of small business, in particular by: 1) identifying the generally accepted terminology of diagnosis forms and methods of financial control; 2) identification of structural characteristics of organizational support; 3) identification of the optimal scheme of basic structural parts of organizational support of state financial control, which is based on structural regulations. According to the results of diagnostics organizational support of internal financial control of the business environment a number of systemic problems in a certain plane have been identified, including: 1) structural and functional characteristics of organizational support; 2) the organization of documentary providing preliminary, intermediate and final controlled decisions and actions; 3) organization of technological process control. The defined, is one of the factors that complicate the process of automation of outlined system. This situation is the result of the imperfections of the basic elements of methodological support of internal financial control.

Keywords: control of financial security; organizational support; small business; trigger point.

Кузьміна О.С.,

аспірант кафедри економіки підприємства і підприємництва,
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ НА ПРЕДМЕТ ВІДПОВІДНОСТІ СТАЛОМУ РОЗВИТКУ

Анотація. У статті здійснено аналіз економічного стану машинобудування України крізь призму необхідності забезпечення сталого розвитку. У цьому контексті визначено ключові проблеми та напрями вдосконалення функціонування підприємств даної галузі.

Ключові слова: сталий розвиток, машинобудування, фінансові результати, експорт, імпорт, основні фонди, інноваційна діяльність.

Постановка проблеми. Із глобальної точки зору концепція сталого розвитку вважається панівною ідеологією ХХІ ст., що пояснюється усвідомленням світовою спільнотою необхідності забезпечити узгодження інтересів сучасності і майбутнього таким чином, щоб економічне зростання здійснювалось на раціональних засадах з урахуванням принципової обмеженості наявних ресурсів і важливості гармонізації зв'язків між економічною, соціальною й екологічною системами.

На нашу думку, на рівні підприємства сталий розвиток можна визначити як процес якісних змін, що передбачає збалансування інтересів підприємства в поточному і майбутньому періодах на засадах досягнення в динаміці економічної ефективності, фінансової стійкості, економічного зростання та розвитку екологічної і соціальної підсистеми підприємства та, як наслідок, макросистем вищого рівня з урахуванням раціональних обмежень, що накладаються економічною безпекою підприємства.

Машинобудування є стратегічно важливою галуззю, що забезпечує розвиток технологічного потенціалу і, таким чином, конкурентоспроможність економіки України в цілому. Станом на 2014 р. у машинобудуванні зосереджено 17,4% зайнятих працівників і близько 15% основних засобів української промисловості [1]. Оскільки підприємства функціонують як відкриті системи, що чутливі до впливів систем вищого рівня, насамперед галузевого, постає необхідність дослідження відповідності його показників ознакам сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сталий розвиток як концепцію глобального масштабу досліджували Г. Брундланд, А. Вебер, Д. Елкінгтон, Л. Мельник та ін.

Проблеми функціонування машинобудівної промисловості вивчали О. Загуранська, К. Ковтуненко, К. Король, М. Лучкова, Т. Олексюк. Водночас, на нашу думку, в існуючому науковому полі недостатньо уваги приділено аналізу показників даної галузі в контексті забезпечення сталого розвитку.

Мета статті полягає в аналізі показників стану машинобудівної промисловості України на предмет відповідності сталому розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічно розвинутих країнах частка машинобудування становить 30–50% обсягу промислової продукції (Німеччина – 53,6%, Японія – 51,3%, Італія – 36,4%), що дає змогу забезпечувати технічне переоснащення промисловості кожні 7–10 років і, відповідно, є однією з передумов сталого розвитку [2, с. 110].

Частка реалізованої промислової продукції машинобудування в загальному обсязі реалізованої продукції української промисловості є суттєво меншою, ніж вищевказані показники, при цьому її значення скоротилось від 10,6% у 2009 р. до 7,2% у 2014 р. [1]. До 2012 р. тривало відновлення галузі після фінансової кризи 2008–2009 рр., що проявлялось у щорічному зростанні обсягу реалізованої промислової продукції, однак із 2013 р. розпочалась смуга нових випробувань для українського машинобудування: у 2014 р. темп спаду обсягу реалізованої промислової продукції галузі порівняно з 2012 р. становив 27,48% (рис. 1).

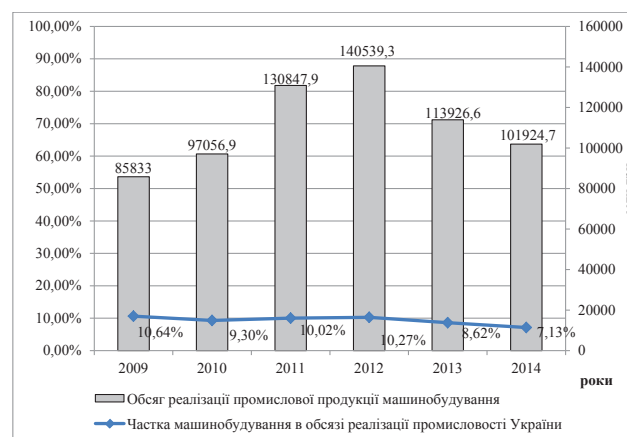


Рис. 1. Динаміка абсолютної величини та питомої ваги обсягу реалізації промислової продукції машинобудування в загальному обсязі реалізації продукції промисловості України протягом 2009–2014 рр. [1]

Розподіл реалізованої продукції машинобудування в часі за його підгалузями відображає рис. 2.

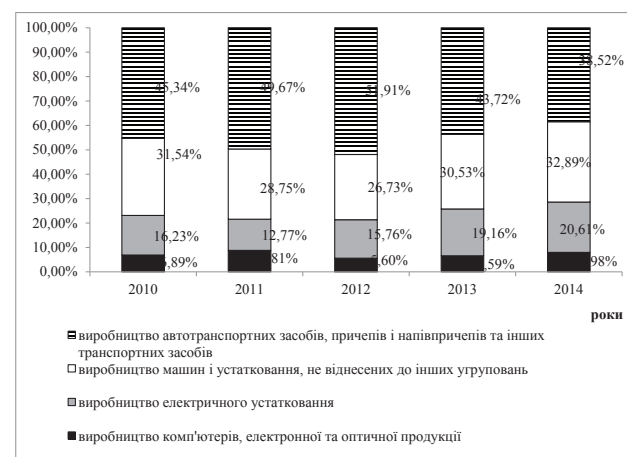


Рис. 2. Динаміка структури реалізованої промислової продукції машинобудування в 2010–2014 рр. [1]

Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів є єдиною підгалуззю машинобудування України, обсяг реалізованої промислової продукції якої в абсолютному виразі в 2014 р. скоротився порівняно з посткризовим 2010 р. (-4740,8 млн. грн., темп спаду – 10,78%), що і стало головною причиною вищевказаних структурних змін.

Порівняно з 2012 р. скорочення обсягу реалізації продукції зазнали всі підгалузі машинобудування, проте вищевказана галузь постраждала найбільше (темп спаду – 46,18%). Головною причиною даного явища є послідовна політика імпортозаміщення, яку проводить РФ.

Прослідковується тенденція до погіршення показників фінансової результативності галузі, починаючи з 2012 р. У 2014 р. галузь стала збитковою (рис. 3).

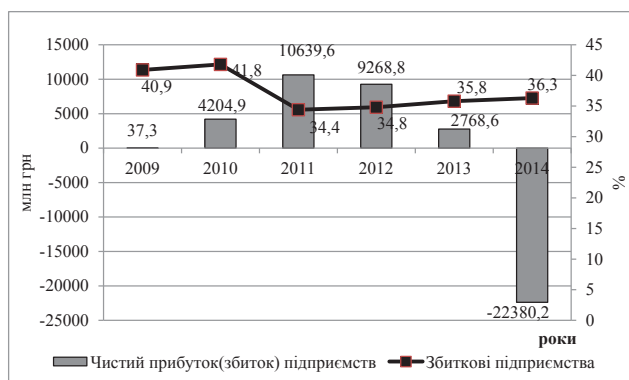


Рис. 3. Динаміка фінансового результату та частки збиткових підприємств машинобудування в 2009–2014 рр. [1]

Рис. 4 відображає фінансову результативність окремих підгалузей машинобудування в 2009–2014 рр.

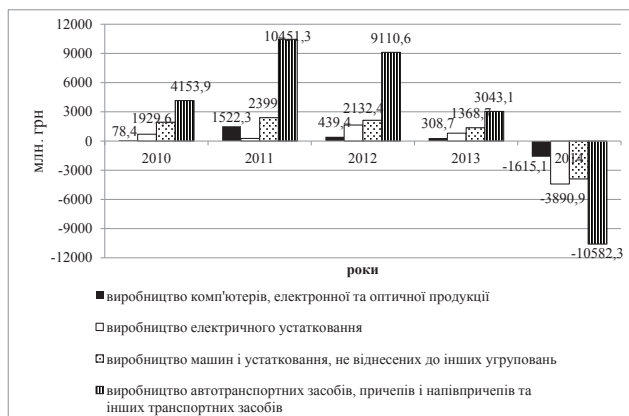


Рис. 4. Динаміка фінансового результату підгалузей машинобудування в 2010–2014 рр.

Найбільш прибутковою галуззю машинобудування протягом 2009–2013 рр. було виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів, у 2014 році ця галузь стала найбільш збитковою. Протягом 2010–2013 рр. частка збиткових підприємств була найнижчою серед великих підприємств, що відображало класичний ефект економії від масштабу, однак у 2014 р. ситуація кардинально змінилась (рис. 5).



Рис. 5. Динаміка частки збиткових підприємств у розрізі їх розміру в 2010–2014 рр.

Дане явище пояснюється передусім катастрофічними показниками діяльності автомобілебудівної промисловості (рис. 6).

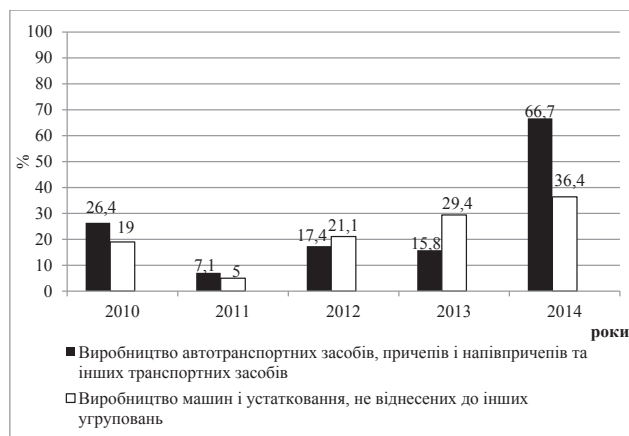


Рис. 6. Динаміка частки збиткових великих підприємств, найбільших за обсягом реалізації промислової продукції підгалузей машинобудування, у 2010–2014 рр. [1]

Так, у 2014 р. флагман української автомобільної промисловості – завод «ЗАЗ» опинився на межі зупинки, практично простоювали заводи «Богдан», БАЗ і ЧАЗ. Як констатує AUTO-Consulting, у 2014 р. сектор виробництва легкових автомобілів фактично перестав функціонувати. Це пояснюється тим, що виробничі потужності більш-менш стабільно використовувались лише на тих підприємствах, що виконували контракти для задоволення військових потреб по постачанню вантажівок та автобусів («Черкаський автобус», КрАЗ) [3].

Відповідною була динаміка рентабельності операційної діяльності машинобудування (рис. 7). Рівень рентабельності (збитковості) всієї діяльності підприємств протягом аналізованого періоду був ще нижчим (2,6% – 2010 р.; 5,2% – 2011 р.; 5,1% – 2012 р.; 1,8% – 2013 р.; -13,3% – 2014 р.) [4–6].

Ознаками сталого розвитку є фінансова стабільність і/або здатність повертатись на траєкторію стабільного зростання після негативних впливів. Як бачимо, за цими критеріями розвиток машинобудівної промисловості України не можна характеризувати як стійкий, адже починаючи з 2014 р. мають місце глибокі кризові явища.

Ступінь зносу основних засобів машинобудівної промисловості, який на сьогоднішній день становить близько 60%,



Рис. 7. Динаміка рентабельності операційної діяльності машинобудування та його основних підгалузей у 2010–2014 рр.

свідчить про неможливість повноцінної конкуренції з європейськими виробниками, в яких цей показник становить 20–25% [1; 7, с. 30]. У 2010 р. ступінь зносу основних засобів машинобудування становив 83,4%, у 2011 р. – 61,5%, у 2012 р. – 63,7% [8–10], у 2013 р. – 55,1%, у 2014 р. – 56,5% (2013, 2014 рр. – експериментальні розрахунки за даними Держкомстату).

Протягом 2010–2014 рр. у розрізі підгалузей машинобудування найбільший ступінь зносу основних засобів був зафіксований на підприємствах, що виробляють машини та устаткування (88,9% у 2010 р.), однак у 2011–2012 рр. та в 2014 р. найбільший ступінь зносу основних засобів був характерним для підприємств, що виробляють транспортні засоби та устаткування, у 2013 р. даний показник був максимальним на підприємствах, що здійснюють виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (рис. 8).



Рис. 8. Динаміка зносу основних фондів підприємств машинобудування за підгалузями в 2010–2014 рр. [8–10]

Однією з основних передумов сталого розвитку є здійснення інноваційної діяльності. Аналіз статистичних даних із джерел [11–13] продемонстрував, що протягом 2010–2014 рр. частка підприємств, що займалися інноваційною діяльністю серед усіх обстежених ДССУ підприємств машинобудування,

коливалась від 22,17% у 2010 р. до 29,8% у 2013 р. Своєю чергою, частка обстежених підприємств серед усіх підприємств машинобудування варіювалась від 26,12% у 2013 р. до 39,72% у 2010 р.

В абсолютному вираженні протягом аналізованого періоду кількість підприємств серед обстежених підприємств машинобудування, що займалися інноваційною діяльністю, залишалась приблизно на одному рівні, однак у 2013–2014 рр. була зафіксована тенденція до її зменшення (2010 р. – 417 підприємств, 2011 р. – 443, 2012 р. – 426, 2013 р. – 359 підприємств – 2014 р.) [11–13].

Рис. 9 наочно відображає той факт, що серед обстежених ДССУ підприємств машинобудування, найменше інноваційно активних сконцентровано в підгалузі виробництва автотранспортних засобів, причепів, напівпричепів та інших транспортних засобів. Кількість інноваційно активних підприємств в інших галузях приблизно паритетна.



Рис. 9. Розподіл підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність, серед підгалузей машинобудування в 2010–2014 рр. [11–13]

Аналізуючи напрями проведення інновацій серед українських підприємств машинобудування, слід указати, що протягом 2010–2014 рр. найбільша кількість підприємств даної галузі впроваджувала інновації, пов'язані з придбанням машин, обладнання та програмного забезпечення, другим за значимістю напрямом здійснення інновацій виявились внутрішні НДР, третім – навчання та підготовка персоналу [11–13]. Досліджені підприємства найменше уваги приділяли зовнішнім НДР та іншим зовнішнім знанням, що свідчить про недостатню зацікавленість у зростанні наукоємності продукції, що не відповідає ознакам сталого розвитку.

За даними Державної служби статистики України [11–13], у структурі фінансування інноваційної діяльності абсолютну перевагу мають власні кошти підприємств, що відображає низький рівень підтримки модернізаційних процесів у машинобудуванні з боку держави, приватних вітчизняних та іноземних інвесторів, ускладнений доступ до кредитних ресурсів.

Надзвичайно важливим із точки зору забезпечення сталого розвитку промисловості є впровадження заходів, орієнтованих на збереження навколишнього середовища (environmentally friendly measures) та оптимізацію споживання ресурсів.

Рис. 10 наочно відображає той факт, що найбільш екологічно свідомими є підприємства, що займаються виробництвом

машин та устаткування. Водночас протягом 2013–2014 рр. підприємства автомобілебудівної промисловості недостатньо уваги приділяли впровадженню ресурсозберігаючих та мало-відходних процесів.

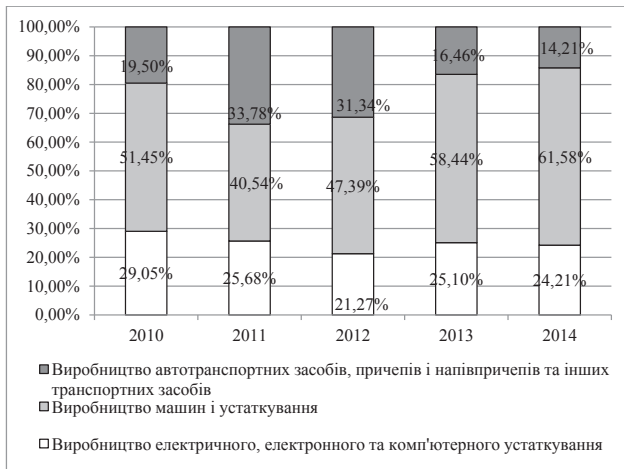


Рис. 10. Розподіл упроваджених ресурсозберігаючих, маловідходних процесів по підгалузях машинобудування в 2010–2014 рр. [11–13]

Технологічне оновлення галузі, що є одним з основних чинників сталого розвитку, визначається обсягом капітальних інвестицій, розподіл яких відображає рис. 11.

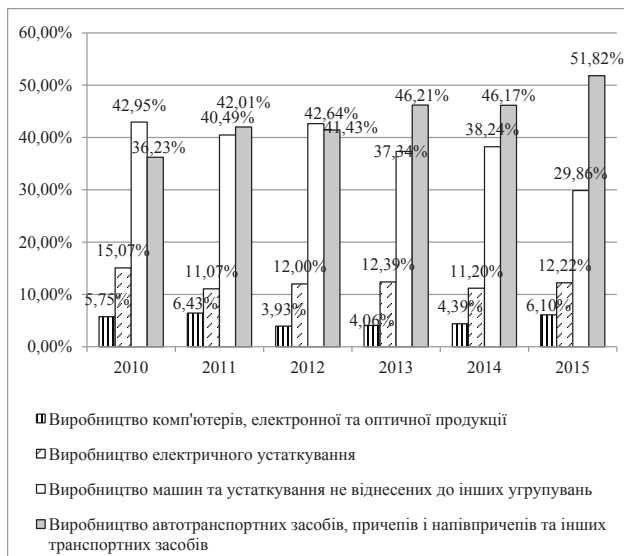


Рис. 11. Динаміка структури розподілу капітальних інвестицій між підгалузями машинобудування в 2010–2015 рр. [1]

Як бачимо, більша частина обсягу капітальних інвестицій спрямовується в такі підгалузі машинобудування, як виробництво машин та устаткування і виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів. При цьому частка першої з вищевказаних підгалузей скоротилась з 42,95% у 2010 р. до 29,86% у 2015 р., а останньої – зросла з 36,23% у 2010 р. до 51,82% у 2015 р.

Питома вага капітальних вкладень у виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції – однієї з найбільш інноваційно орієнтованої підгалузі машинобудування у світовому

масштабі – є найменшою (5,75% у 2010 р., 6,1% у 2015 р.), що свідчить про низький рівень спрямованості українського машинобудування на розвиток передових технологічних укладів.

У цілому обсяг капітальних інвестицій у машинобудування зріс від 3 556 млн. грн. у 2010 р. до 6293,7 млн. грн. у 2015 р. (темپ приросту – 76,99%). Однак темп спаду обсягу капітальних інвестицій у 2014 р. порівняно з 2012 р. становив 15,28%. Крім того, необхідно враховувати фактор волатильності валютного курсу, внаслідок впливу якого обсяг капітальних інвестицій у доларовому еквіваленті в 2014 р. зменшився приблизно на 43% порівняно з 2010 р. Наявного обсягу капітальних інвестицій недостатньо для повноцінної технологічної модернізації галузі, що є однією із загроз її сталого розвитку.

Рис. 12 відображає динаміку основних показників зовнішньоекономічної діяльності у сфері машинобудування протягом 2010–2015 рр.

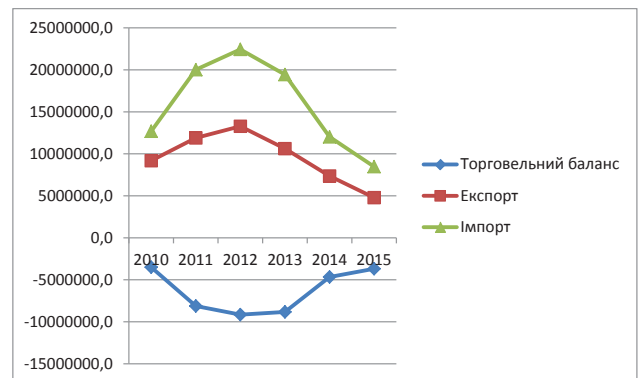


Рис. 12. Динаміка експорту, імпорту та торговельного сальдо продукції машинобудування в 2010–2015 рр. [1]

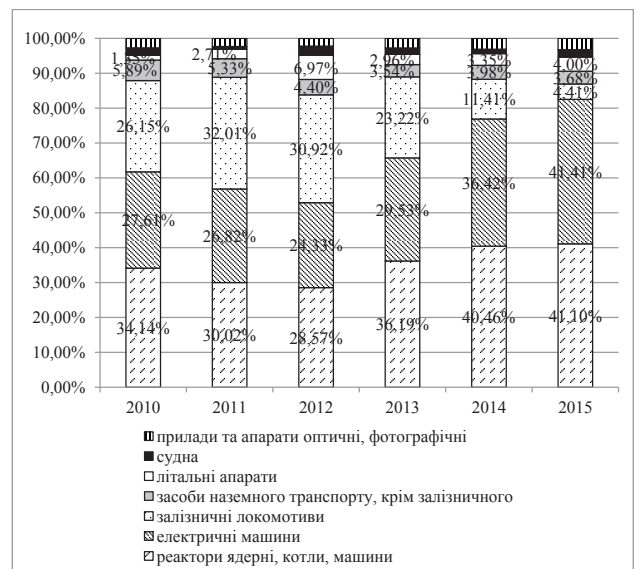


Рис. 13. Динаміка товарної структури експорту продукції машинобудування в 2010–2015 рр. [1]

Очевидно, що скорочення негативного торговельного балансу відбулось за рахунок зменшення абсолютного обсягу як імпорту, так і експорту. У 2015 р. обсяг експорту скоротився на 4 402 711,9 тис. дол. Порівняно з 2010 р. (темп спаду – 47,95%). При цьому до 2012 р. спостерігалось нарощування обсягу експортних операцій (темп приросту – 44,66% порів-

няно з 2010 р.). Протягом 2010–2015 рр. найбільше скоротився експорт залізничних локомотивів (-2 190 064,1 тис. дол.), відповідно, частка даної статті у структурі експорту зменшилась від 26,15% у 2010 р. до 4,41% у 2015 р. (рис. 13).

Географічна структура експорту продукції машинобудування з точки зору економічної безпеки держави та, відповідно, необхідності забезпечення сталого розвитку машинобудування викликає занепокоєння, адже головним її споживачем є РФ, що призвело до того, що протягом 2013–2014 рр. скорочення імпорту української продукції стало одним з інструментів політичного тиску. Таким чином, частка експорту, що здійснювався до країн СНД, скоротилась від 69% у 2012 р. до 55% у 2014 р.

На думку експертів, дане явище, крім причин політичного характеру, має ще об'єктивне економічне обґрунтування: традиційно основою українського експорту в країни СНД були вагони, однак уповільнення економічного розвитку в даних країнах і бажання підтримати вітчизняного виробника призвело до падіння попиту на даний вид продукції, яке спостерігалось ще з 2012 р.

Питома вага експорту в країни ЄС зросла з 19% у 2012 р. до 31% станом на 2014 р. [1; 14]. Однак в абсолютному вираженні даний показник протягом аналізованого періоду залишався приблизно на одному рівні (2,6 млрд. дол. у 2012 р.; 2,2 млрд. – у 2013 р.; 2,3 млрд. – у 2014 р.). Слід зазначити, що експортні поставки України до ЄС мають більш ресурсне спрямування, водночас до країн СНД Україна постачає продукцію машинобудування та товари з більшим вмістом доданої вартості [2, с. 162]. Відповідно, перед українськими виробниками постає проблема диверсифікації ринків збуту та необхідність орієнтації на європейські стандарти якості.

У 2015 р. імпорт скоротився на 4 216 930,7 тис. дол. Порівняно з 2010 р. (темп спаду – 33,23%). Найбільше протягом даного періоду зменшився обсяг імпорту засобів наземного транспорту, крім залізничного (-1 696 710,2 тис. грн.), що і стало найсуттєвішою причиною зміни структури імпорту (рис. 14).



Рис. 14. Динаміка товарної структури імпорту продукції машинобудування в 2010–2015 рр. [1]

Це явище пояснюється девальвацією гривні, зниженням купівельної спроможності населення і втратою частини внутрішнього ринку, яка становила, за даними експертів, близько 20% [15]. За аналізований період відбулось скорочення всіх статей імпорту, які включають не лише споживчі товари, але й продукцію виробничого призначення, що опосередковано відображає погіршення динаміки процесу технологічного оновлення машинобудівної промисловості.

Висновки. На сьогоднішній день стан машинобудівної промисловості України не відповідає ознакам сталого розвитку. Аналіз вищенаведених показників дав змогу сформулювати карту викликів і перспектив машинобудівної промисловості України в контексті сталого розвитку.

Таблиця 1

Карта викликів і перспектив машинобудівної промисловості України
крізь призму необхідності забезпечення сталого розвитку галузі

Виклики	Перспективи
1 Фізичне і моральне зношення основних засобів	Підприємствам варто активізувати взаємодію з венчурними інвестиційними фондами, «ангельськими» інвесторами; державі необхідно впроваджувати політику максимального сприяння розвитку інноваційної діяльності за прикладом європейських країн (податкові пільги для інноваційно активних підприємств), імплементувати програми доступу до дешевих кредитних ресурсів
2 Низька частка інноваційно активних підприємств, низький рівень упровадження маловідходних та ресурсозберігаючих процесів	
3 Низький рівень капіталовкладень у високотехнологічні галузі (виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції)	
4 Імпорт переважає над експортом; експортується менш високотехнологічна продукція, ніж імпортується	Проведення політики імпортозаміщення – зростання попиту на продукцію машинобудування на внутрішньому ринку забезпечить новими замовленнями вітчизняних виробників. Упровадження сучасних технологій управління і переорієнтація виробників на європейські стандарти якості та корпоративної соціальної відповідальності (ISO-9000, ISO-14000, ISO-26000, OHSAS-18000, SA-8000, Investors in People та ін.) дасть змогу збільшити обсяг експорту в європейські країни і, зокрема, покращати структуру експорту з точки зору вмісту додаткової вартості
5 Складна політична і економічна ситуація, що призводить до падіння споживчого попиту, зростання вартості імпортованих засобів виробництва, втрати традиційних ринків збуту продукції	
6 Висока вартість енергетичних ресурсів	Інтенсифікація впровадження ресурсозберігаючих та еко-ефективних технологій
7 Слабка взаємодія між виробництвом і науково-дослідницьким сектором	Розвиток кластеризації та окремих елементів інноваційної інфраструктури, державна підтримка науково-дослідної діяльності

Потребує подальших досліджень формування системи індикаторів сталого розвитку на мікрорівні, вдосконалення механізмів, стратегій управління сталим розвитком, формалізація взаємозв'язку між якістю управління прибутком і забезпеченням сталого розвитку підприємств машинобудування.

Література:

- Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua.
- Шандова Н.В. Методологія та практика управління стійким розвитком промислових підприємств : [монографія] / Н.В. Шандова ; Херсон. нац. техн. ун-т. – Херсон : Вишемирський В.С., 2014. – 422 с.
- ЗАЗ перебуває на межі зупинки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vkurse.ua/ua/business/zaz-nakhoditsya-na-grani.html>.
- Діяльність суб'єктів господарювання за 2010 рік: Статистичний збірник. – К. : Держкомстат України, 2011. – 453 с
- Діяльність суб'єктів господарювання за 2012 рік: Статистичний збірник. – К. : ДССУ, 2013. – 453 с
- Діяльність суб'єктів господарювання за 2014 рік: Статистичний збірник. – К. : ДССУ, 2015. – 453 с
- Кривецький І.О. Аналізування стану та тенденцій розвитку машинобудівних підприємств в Україні / І.О. Кривецький // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2014. – № 794. – С. 29–36.
- Основні засоби України в 2011 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 210 с.
- Основні засоби України в 2012 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 202 с.
- Основні засоби України в 2014 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 212 с.
- Наукова і інноваційна діяльність в Україні : Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 291 с.
- Наукова і інноваційна діяльність в Україні : Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 287 с.
- Наукова і інноваційна діяльність в Україні : Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 314 с.
- Експорт продукції машиностроєння України в 2014 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://liberal.in.ua/statistika/eksport-produktsii-mashinostroeniya-ukraini-v-2014godu.html>.
- Знижуючи швидкість: українці відмовляються купувати нові легкові автомобілі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.rbc.ua/ukr/analytics/snizhaya-skorost-ukraintsy-otkazyvayutsya-1452532234.html>.

Кузьмина Е.С. Анализ машиностроительной промышленности Украины на предмет соответствия устойчивому развитию

Аннотация. В статье осуществлен анализ экономического состояния машиностроения Украины сквозь призму необходимости обеспечения устойчивого развития. В данном контексте определены ключевые проблемы и направления совершенствования функционирования предприятий данной отрасли.

Ключевые слова: устойчивое развитие, машиностроение, финансовые результаты, экспорт, импорт, основные фонды, инновационная деятельность.

Kuzmina O.S. Analysis of machine building industry of Ukraine in the context of sustainable development

Summary. In the article the analysis of economic state of machine building industry of Ukraine through the lenses of necessity of sustainable development support was conducted. In this context key issues and directions for improvement of functioning of enterprises were determined.

Keywords: sustainable development, machine building industry, financial results, export, import, fixed assets, innovative activity.

Рубан В.В.,*к.е.н., доцент,**доцент кафедри економіки і маркетингу,**Харківський національний економічний університет**імені Семена Кузнеця*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті проаналізовано теоретичну сутність ефективності інвестиційної діяльності на промислових підприємствах. Обґрунтовано вплив інвестиційної діяльності на підвищення конкурентоспроможності підприємства. Вдосконалено класифікацію видів ефективності інвестиційної діяльності підприємств.

Ключові слова: підприємство, інвестиційна діяльність, ефективність, інвестиційна привабливість, результат.

Постановка проблеми. Забезпечення ефективної інвестиційної діяльності підприємства є одним із ключових факторів зростання потенціалу суб'єктів господарювання всіх рівнів. На сьогодні багато питань із визначення ефективності інвестиційної діяльності підприємств є дискусійними.

Інвестиційний клімат в Україні не може бути охарактеризований як сприятливий через низку проблем, які заважають його розвитку. Це, зокрема: нестабільність нормативно-правової бази; постійні коливання курсу національної грошової одиниці; політична нестабільність; недостатній рівень розвитку валютного регулювання; низький рівень забезпечення привабливості об'єктів інвестування, інвестиційної діяльності банків, розвитку та функціонування парабанківської системи; недостатня кількість вільних економічних та офшорних зон та ін. [1, с. 44].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним аспектам визначення та підвищення ефективності інвестиційної діяльності в ринкових умовах присвячено роботи таких відомих зарубіжних та вітчизняних учених, як: Беренс В., Бірман Г., Брігхем Ю.Ф., Ковальов В.В., Норткотт Д., Холт Р., Хорн Д., Бланк І.О., Гриньова В.М., Орлов П.А., Петренко Л.М., Савчук В.П., Хобта В.М., Яковлев А.І., Ястремська О.М. та ін. Проте деякі питання даної проблеми потребують обґрунтування в теоретичному і практичному аспектах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для визначення результативності чи доцільності інвестиційної діяльності для інвестора використовується поняття «ефективність інвестиційного проекту». Залежно від контексту можуть використовуватися й інші характеристики: «інвестиційна привабливість», «прийнятність», «здійснюваність» тощо.

Як відомо, інвестиційна діяльність – це діяльність, пов'язана із вкладенням коштів в об'єкти інвестування з метою одержання прибутку. Вона може передбачати розміщення ресурсів, придбання і реалізацію необоротних активів, здійснення фінансових інвестицій, формування інвестиційної програми та забезпечення її реалізації тощо [2; 3].

Ефективність – це економічна категорія, яка в загальному розумінні означає результативність витрат живої та уречевленої праці [2, с. 5]. Критерій ефективності інвестування – це міра, що визначає ступінь результативності інвестиційної

діяльності та інвестиційного процесу. Він характеризує результат порівняно з обсягами, формами, напрямками і рівнем ризику інвестування, тому критерій ефективності інвестування може мати однаковий рівень за різних обсягів інвестування і відрізнятися за однакових за величиною вкладень. Він передбачає наявність оптимального співвідношення результату інвестування і необхідних для його отримання інвестиційних витрат. Критерій оптимальності необхідно розглядати як досягнення максимально можливого результату з кожної одиниці інвестиційних витрат або як абсолютний мінімум цих витрат на кожну одиницю інвестиційних доходів [2, с. 6].

У деяких роботах, де йдеться про необхідність оцінювання ефективності, і досі можна зустріти отождолення критерію ефективності з показниками ефективності [3; 4]. Крім того, деякі автори доводять необхідність кількісного визначення критерію ефективності і навіть замінюють його показником ефективності [5, с. 33]. Потрібно чітко розмежувати поняття критерію ефективності інвестування і показника ефективності інвестування. Критерій відбиває оцінку ефективності, а показник – формальну модель кількісного прояву ефективності, тобто визначає що, де, коли і яким чином підлягає вимірюванню. Складність і багатогранність інвестиційного процесу ставить вимоги до категорії ефективності інвестування, яку неможливо охарактеризувати одним показником. Для одержання всебічної оцінки рівня ефективності інвестиційної діяльності та інвестиційного процесу необхідно розробити систему показників, що відображають різні сторони результатів інвестування.

Мета статті полягає в узагальненому аналізі та вдосконаленні теоретико-методологічних підходів до сутності та класифікації ефективності інвестиційної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прагнення учасників інвестиційної діяльності до максимізації результатів інвестування з найменшими витратами ресурсів підсилюється в сучасних умовах господарювання об'єктивно дією економічних законів, які відображають внутрішній необхідний стійкий зв'язок між основними протилежними сторонами, властивостями, ступенями розвитку явищ і процесів об'єктивного світу, за якого здійснюється перехід даного протиріччя в його більш розвинені форми. Серед діючих законів визначне місце у формуванні зв'язку між трьома головними складовими частинами ефективності – необхідністю задоволення інтересів інвесторів та підприємств-реципієнтів, сукупним капіталом, що інвестується, та рівнем ефективності його використання – займають закон додаткової вартості та закон економії часу [6, с. 89]. Дія першого закону проявляється у формуванні економічних та соціальних результатів процесу інвестування виходячи з типових суспільно-економічних і об'єктивно необхідних природних умов господарювання. Сутність закону економії часу визначає необхідність усебічної економії інвестиційних ресурсів.

У сучасних умовах господарювання односпрямована дія цих законів змінює місце та значення ефективності інвестиційних процесів на промислових підприємствах і призводить до підвищення значущості процедури її оцінки.

В умовах переходу до ринкової системи виникає необхідність полімотивації інвестиційної діяльності, що пов'язано з виникненням потреб у досягненні не лише економічної, а й інших видів ефективності. Незважаючи на те що сучасні умови господарювання орієнтують учасників інвестування переважно на економічні результати, їх урахування забезпечує підвищення якості планування і регулювання результатів інвестиційної діяльності, що сприяє формуванню зворотного зв'язку між результатами інвестиційної діяльності як сили мотиву та мотивацією інвесторів до участі в наступних проектах. Отже, необхідно глибоко дослідити сутність ефективності інвестиційної діяльності, сформулювати методичні підходи до оцінки рівня ефективності і з урахуванням цього вдосконалити інструменти управління, які дадуть змогу посилити мотивацію інвесторів та підвищити ступінь керованості результатів інвестування.

Пріоритетною ціллю інвестиційної діяльності є задоволення інтересів учасників найбільш повною мірою, тому якісна характеристика ефективності інвестування полягає в отриманні найбільшого рівня ефективності. З точки зору кількісної визначеності сутність ефективності інвестиційної діяльності проявляється через дію специфічного закону підвищення ефективності виробництва, в основі якого лежать певні соці-

ально-економічні умови, під час зміни яких модифікується або припиняється його дія. Згідно з цим законом, максимальний результат господарювання повинен бути досягнутий з мінімальною величиною ресурсів, що використовуються. Комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва та робочої сили за певний проміжок часу характеризує категорію ефективності виробництва. Тоді формалізована статична модель визначення ефективності інвестиційної діяльності співпадає з визначенням ефективності виробництва [7, с. 25]:

$$\text{Ефективність} = \frac{P}{B}, \quad (1)$$

де P – результат інвестиційної діяльності промислового підприємства, грн.;

B – витрати, грн.

У цій моделі чисельник відображає рівень результатів інвестиційної діяльності підприємства, а знаменник – витрати, що зумовлюють появу результату за відповідний період часу. При цьому діяльність визнається ефективною, якщо відношення результатів цієї діяльності до витрат на її здійснення більше одиниці [8]. Однак у цьому разі результат повинен визначатися загальною масою грошових надходжень від реалізації інвестиційної діяльності. Якщо результат інвестиційної діяльності представлено прибутком, отриманим від реалізації інвестиційних проектів, то критерій ефективності набуває іншого значення, а саме: інвестиційна діяльність може характеризуватися як ефективна, якщо рівень ефективності перебіль-

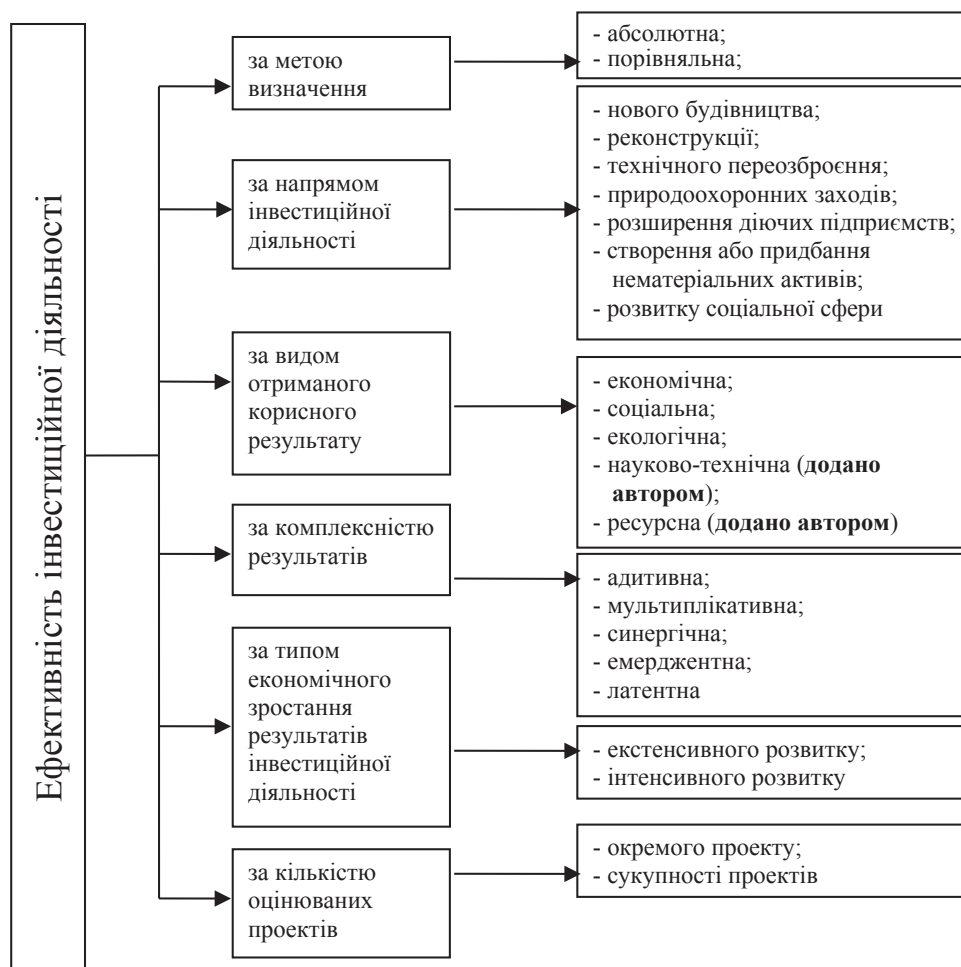


Рис. 1. Види ефективності інвестиційної діяльності

шує нульове значення. Слід відзначити, що в даному випадку прибуток є ефектом інвестування, який повинен характеризуватися невід'ємним значенням, що свідчить про спроможність відшкодування маси вкладеного капіталу [9]. Перевагою використання під час розрахунку ефективності інвестиційної діяльності загального результату є те, що він урахує вартість знову створеного продукту, а не тільки його частину у вигляді прибутку.

Наповнення сутності ефективності інвестиційної діяльності різним смисловим контекстом, який дає змогу з різною мірою повноти і з різних точок зору розглянути ефективність інвестиційної діяльності, викликане різноманітністю відносин, що описуються нею, і повноти значної кількості учасників, що ускладнює процес мотивації [10]. Це свідчить про спробу розкриття сутності ефективності інвестиційної діяльності промислових підприємств передусім на понятійному рівні або рівні надання простого визначення. Хоча рівень визначення є більш високим по відношенню до понятійного уявлення про об'єкт пізнання, він дає змогу лише розкрити зміст явища, що досліджується, представити сукупність об'єктивних едностей визначень як характеристик окремих сторін явища, що досліджується [11]. Але наявна підміна категорій, по відношенню до яких розкривається сутність ефективності, а саме інвестування – інвестиційний проект – інвестиція – інвестиційна діяльність, не дає змоги стверджувати про поглиблене її розкриття і рівень, вищий за поняття та визначення. Тому теоретичне і практичне значення має встановлення сутності ефективності інвестиційної діяльності як категорії в контексті поглиблення економіко-філософського пізнання її суті, з одного боку, є основним і найбільш загальним поняттям, а з іншого – первинним об'єктом пізнання [12, с. 204]. Зрозуміло, що для аналітичних оцінок доцільності прийняття управлінських рішень ефективність інвестиційної діяльності має поліморфність визначення, тому важливим є відокремлення різних видів ефективності інвестиційної діяльності та розкриття їх сутності, класифікаційні ознаки яких мають практичне значення для створення дієвих інструментів оцінки ефективності та регулювання її рівня (рис. 1).

Дана класифікація дає змогу впорядкувати види ефективності інвестиційної діяльності промислового підприємства з урахуванням ускладнення господарських зв'язків та динамічність інвестиційного середовища. Слід відзначити, що деякі з представлених на рис. 1 ознак класифікації виділяються вітчизняними та зарубіжними вченими.

Автором уточнено класифікацію видів ефективності інвестиційної діяльності підприємств, якою, згідно з класифікаційною ознакою «залежно від виду отриманого корисного результату», додатково виділено науково-технічну та ресурсну ефективність.

Різнорманітність відзначених класифікаційних ознак впливає на процедуру визначення величини ефективності інвестування і, як наслідок, обумовлює силу мотивації, що має суттєве значення для активізації інвестиційної діяльності промислових підприємств.

Комплексний аналіз ефективності інвестиційної діяльності на підставі одержаних результатів повинен передбачати врахування не тільки економічної, а і соціальної, екологічної, науково-технічної та ресурсної ефективності. Сутнісно-змістова характеристика економічної ефективності відображається вартісними показниками реалізації інвестиційних проектів, тобто абсолютним розміром одержаного валового доходу чи прибутку (так званий економічний ефект) чи відносними показ-

никами, які характеризують питому вагу ефекту в сумі авансованих ресурсів (саме економічна ефективність).

Досягнення соціальної ефективності в окремих випадках досить складно вимірювати кількісно, а найпоширенішими вимірниками соціальних ефектів є скорочення тривалості робочого тижня, збільшення кількості робочих місць і рівня зайнятості, поліпшення умов праці та побуту порівняно з витратами, спрямованими на досягнення цих результатів [13, с. 99]. Місце екологічної ефективності серед економічної та соціальної ефективності інвестиційної діяльності є двоїстим. З одного боку зміна стану довкілля може призвести до появи економічних витрат, пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища, а з іншого – можуть відбутися соціальні зміни у вигляді підвищення плінності персоналу у зв'язку зі зростанням рівня професійних захворювань і погіршення стану здоров'я місцевого населення. Однак не принижуючи значення соціальної та екологічної ефективності, необхідно відзначити, що в умовах ринкової економіки за дефіциту інвестиційних ресурсів визначальне місце має економічна ефективність. Науково-технічну ефективність доцільно визначити порівнянням досягнутого ефекту від отримання нових знань і технічних засобів і капітальних вкладень на їх отримання. Ресурсна ефективність визначається порівнянням досягнутого ефекту від збільшення обсягу обмежених ресурсів за рахунок додавання до природних створених альтернативних штучних і капітальних вкладень на їх створення.

За метою визначення розрізняють порівняльну та абсолютну ефективність. Абсолютна ефективність характеризує загальний, або питомий, результат інвестування за певний проміжок часу і використовується для оцінки ефективності окремого інвестиційного проекту [14, с. 2]. Порівняльна характеристика відображає наслідки порівняння альтернативних варіантів інвестування і вибору на базі порівняння приведених за часом доходів або витрат найпривабливішого з них.

Циклічність та комплексність інвестиційної діяльності, що реалізується у формі окремих інвестиційних проектів, може спричинити повторення ефекту окремого проекту, тому набуває значення розглядання та уточнення змісту адитивної, мультиплікативної, синергічної, емерджентної та латентної ефективності інвестиційної діяльності. Адитивна ефективність інвестиційної діяльності означає, що очікуваний ефект одночасної реалізації незалежних інвестиційних проектів дорівнює сумі очікуваних ефектів цих проектів, незалежних один від одного. Сутність мультиплікативної ефективності аналогічна адитивній, але на відміну від неї передбачає рівняння сукупного ефекту множині ефектів окремих інвестицій [15]. Синергічна ефективність інвестиційної діяльності виражає комбінований вплив сукупності ефектів інвестиційних проектів на результати господарювання підприємства, причому загальний вплив інвестиційної діяльності перебільшує арифметичну суму ефективностей окремих проектів, що утворюють інвестиційну програму. Прикладом емерджентної ефективності інвестиційної діяльності може виступати зростання величини ефектів окремих інвестиційних проектів, за якого зростання результативності інвестиційної діяльності не відбувається («парадокс збереження» Кейнса) [16]. Розбіжність у часі актів інвестування капіталу й отримання відповідних результатів потребує розглядання часових характеристик ефективності інвестиційної діяльності, тому більш істотного значення набуває виокремлення латентної ефективності, яка відбиває час, який проходить від моменту інвестування до початку отри-

мання результатів, що вимагає приведення платежів процесу інвестування у зів'язаний вигляд за допомогою процедур дисконтування або нарошення.

Виокремлення категорії ефективності інвестиційної діяльності як самостійної свідчить, що вона знаходиться у тісному взаємозв'язку з іншими економічними категоріями і характеризує певну сукупність економічних процесів на промисловому підприємстві, пов'язаних із рухом вартості, авансованою в довгостроковому періоді в інвестиційні об'єкти з моменту вкладення коштів до моменту їх реального відшкодування і розподілу додаткової вартості. Тому вимоги системного підходу потребують визначення ефективності інвестиційної діяльності відповідно існуючим методичним підходам до оцінки ефективності інвестиційних проектів. На цей час розроблено достатньо повну характеристику ефективності інвестиційних проектів [17–19]. Так, найчастіше проект визнається ефективним, якщо забезпечується повернення вкладеного капіталу і потрібна прибутковість для інвесторів [20, с. 59]. Інші автори тлумачать ефективність як відвернуті економічні збитки [21, с. 9]. Серед методів, за допомогою яких розраховується ефективність інвестицій, найчастіше виділяють такі, що враховують цінність платежів за часом. Проте їх використання не завжди доцільно з позиції поставлених завдань з оцінки ефективності інвестицій, оскільки використання фактору часу може бути лише допоміжним засобом розрахунків. Однак при цьому відсутній єдиний підхід до систематизації розроблених показників, що характеризують ефективність інвестиційних проектів. Зрозуміло, що лише розвинуте уявлення про існуючі класифікаційні ознаки може сприяти підвищенню якості обґрунтування інвестиційних рішень у господарчій діяльності промислових підприємств.

Висновки. Через виняткову специфічність і універсальність дефініції ефективності інвестиційної діяльності досі не було вироблено єдиної системи показників, що об'єктивно характеризують рівень її ефективності. З метою забезпечення обґрунтованості визначення ефективності інвестиційної діяльності підприємств автором доповнено класифікацію видів ефективності інвестиційної діяльності підприємств, за якою, згідно з класифікаційною ознакою «залежно від виду отриманого корисного результату», додатково виділено науково-технічну та ресурсну ефективність.

Література:

1. Лешанич Л.В., Гунда С.В. Розвиток інвестиційної діяльності в Україні та шляхи подолання інвестиційної кризи / Л.В. Лешанич, С.В. Гунда // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право». – 2015. – Вип. 31. – Т. 2 – С. 43–45.
2. Егоров П.В. Управление инвестиционными рисками в производственно-хозяйственных системах / П.В. Егоров, А.А. Лактионова. – Донецк : Юго-Восток, 2005. – 209 с.
3. Лимитовский М.А. Основы оценки инвестиционных и финансовых решений / М.А. Лимитовский. – М. : ДеКА1997. – 184 с.
4. Руководство пользователя Project Expert 6 Professional. – М. : Про-Инвест Консалтинг, 1999. – 160 с.
5. Сергеев И.В. Организация и финансирование инвестиций / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 272 с.
6. Решетникова Т.П. Повышение конкурентоспособности предприятия и ее изменение / Т.П. Решетникова // Наук. праці Донецького державного технічного університету. Серія: Економічна. – 2001. – Вип. 37. – С. 50–55.

7. Маркіна І.А. Методологічні питання ефективності управління / І.А. Маркіна // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 24–32.
8. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. – М. : Экономика, 2000. – 80 с.
9. Козаченко А.В. Критерии принятия инвестиционных решений / А.В. Козаченко, Г.И. Янчук // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2003. – № 4. – С. 18–25.
10. Божко Т. Критерии финансовой оценки инвестиционных проектов / Т. Божко // Бизнес Информ. – 1998. – № 20. – С. 44–47.
11. Аверьянов С.Н. Системное познание мира: Методологические проблемы : [монография] / С.Н. Аверьянов. – М. : Политиздат, 1985. – 263 с.
12. Философский энциклопедический словарь. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 576 с.
13. Яковлев А.И. Проектный анализ инвестиций и инноваций / А.И. Яковлев. – Х. : Бизнес-Информ, 1999. – 116 с.
14. Фасхиев Х.А. Оценка экономической эффективности инвестиций в новую технику / Х.А. Фасхиев, С.В. Зубкова // Машиностроитель. – 1999. – № 6. – С. 2–8.
15. Стефанов Н. Мультипликативный подход и эффективность / Н. Стефанов. – М. : Политиздат, 1980. – 208 с.
16. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М. : Прогресс, 1978. – 494 с.
17. Дерев'янюк О.Г. Фінансові аспекти обґрунтування стратегічного вибору / О.Г. Дерев'янюк // Фінанси України. – 1999. – № 6. – С. 88–95.
18. Егорова И.Г. Экономическая оценка и ранжирование вариантов инвестиций на горно-обогатительных комбинатах / И.Г. Егорова // Придніпровський науковий вісник. Серія «Економіка». – 1998. – № 41(108). – С. 19–30.
19. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. – М. : Экономика, 2000. – 80 с.
20. Папп В. Оптимізація розподілу інвестиційних ресурсів та вибір ефективних інвестиційних проектів / В. Папп // Регіональна економіка. – 2002. – № 2. – С. 246–255.
21. Пантелеев В.П. Фінансовий облік інвестиційної діяльності : [монография] / В.П. Пантелеев ; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х. : ХНУ, 2010. – 157 с.

Рубан В.В. Теоретические основы определения эффективности инвестиционной деятельности предприятий

Аннотация. В статье проанализирована теоретическая сущность эффективности инвестиционной деятельности на промышленных предприятиях. Обосновано влияние инвестиционной деятельности на повышение конкурентоспособности предприятия. Усовершенствована классификация видов эффективности инвестиционной деятельности предприятий.

Ключевые слова: предприятие, инвестиционная деятельность, эффективность, инвестиционная привлекательность, результат.

Ruban V.V. Theoretical basis of determining the efficiency of investment activity of the enterprises

Summary. The article analyzes the theoretical nature of the investment performance in the industry. Justified by the impact of investment on improving the competitiveness of enterprises. Improved classification of the investment performance of enterprises.

Keywords: enterprise, investment, efficiency, investment attractiveness, result.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Архипенко С.В.,

к.е.н., доцент,

завідувач кафедри обліку, аудиту та фінансів,
ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія»

РЕГІОНАЛЬНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРІВНЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ ОБЛАСТІ

Анотація. У статті проведено ранжування територій Дніпропетровщини за інтегральним індексом розвитку, на підставі чого визначено необхідність коригування територіальних диспропорцій розвитку за допомогою залучення інвестицій. Обґрунтовано необхідність проведення регіональної інвестиційної політики органами місцевої влади з метою перерозподілу надходжень інвестицій за територіальною ознакою. Запропоновано механізм залучення додаткових інвестицій до територій-аутсайдерів за допомогою ресурсів міст-лідерів через інструменти такої політики.

Ключові слова: інтегральний індекс розвитку, диверсифікація, ранжування, інвестування, регіональна інвестиційна політика, території-донори, території-реципієнти.

Постановка проблеми. Економіка регіону визначається не тільки видами діяльності та галузями промисловості, а й територіальною структурою (рівень районів та міст області), тобто від того, наскільки розвинутими є соціально-економічні системи районів та міст області, залежить і тенденція розвитку регіону в цілому. Оскільки соціально-економічний стан структурних одиниць області визначається наявністю та ступенем розвитку тих чи інших видів діяльності, то можна говорити про наявність циклічності і в розвитку таких міст та районів. У такому разі виникає необхідність регулювання або коригування таких тенденцій і на територіальному рівні. А одним із важелів регулювання економічних циклів є залучення інвестицій. Оскільки інвестори спрямовують кошти в регіон, керуючись ступенем віддачі від них, а не внутрішніми потребами територій області, то було б доцільним надати органам місцевого самоврядування важелі щодо можливостей перерозподілу надходжень інвестицій за територіальною ознакою [1, с. 164].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні проблеми вивчення механізмів стабілізації та ринкової адаптації функціонування економічних систем на макрорівні досить ґрунтовно окреслені в роботах Д. Бабица [2, с. 142–213], а деякі регіональні аспекти управління циклами розкриває В. Чужиков [3, с. 33]. Хоча в роботах останнього регіональні цикли представлені у світовому масштабі як об'єднання країн (ЄС, СНД тощо), але теоретичні напрацювання представляють інтерес також із точки зору українських реалій. Проте треба визначитись із поняттям регіональної політики, у рамках якої буде здійснюватись таке регулювання. Зокрема, М. Соколов, вивчаючи проблеми управління регіоном, пропонує розглядати його з двох сторін: «як об'єкт державного управління та з урахуванням економічної самостійності – як суб'єкт самоуправління. Регіон в особі вищих органів влади є суб'єктом і об'єктом державного управління та одночасно – це система, що самоуправ-

ляється» [4, с. 344]. За словами вченого, органи державної влади діють на регіон «зверху», оскільки вони разом функціонують в одному законодавчому середовищі, водночас регіон складається з елементів, які визначають його власну життєдіяльність, на рівні забезпечення якої він і виступає як суб'єкт самоуправління [4, с. 344]. Тобто за рівнем органів державної влади, які здійснюють регулювання, розрізняють державну регіональну політику (вищі органи державної влади) та регіональну економічну політику (органи місцевого самоврядування). Так, М. Долішній, Ю. Стадницький, А. Загородній зазначають, що «регіональна політика передбачає впровадження ефективно діючої системи влади й управління як на місцях, так і в центрі. Одним із завдань розробки державної регіональної політики є визначення перспектив розвитку кожного регіону, його цільової функції з загальнодержавних позицій» [5, с. 116].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначені науковці розглядають або вирівнювання економічної макросистеми відносно того економічного циклу, в якому вона перебуває [2; 3], або регіональну економічну політику як окремий об'єкт [4; 5]. Невивченими залишаються можливості регіональної інвестиційної політики як частини загальної політики регіону, інструменту залучення додаткових коштів регіональною владою та вирівнювання територій.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності проведення регіональної інвестиційної політики органами місцевої влади з метою перерозподілу надходжень інвестицій за територіальною ознакою та запропонувати механізм залучення додаткових інвестицій через інструменти такої політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наскільки доцільним є проведення політики регулювання циклічних тенденцій на територіальному рівні через інвестиційну складову, можна пересвідчитись, вивчивши територіальну структуру Дніпропетровської області на предмет еластичності до циклічних коливань її окремих адміністративних одиниць – районів та великих міст обласного значення. Для виявлення циклічних проявів у розвитку окремих територій області застосуємо інтегрально-індексний підхід, який є найбільш вживаним через його зручність, адже основним завданням цього методу є доведення різномірних показників до порівняльності. Провівши огляд економічної літератури з вивчення методик проведення подібного аналізу, доходимо до висновку, що для подальшого дослідження найбільш прийнятними є підхід Ю. Орловської (метод зведених (інтегральних) індексів) [1, с. 69]. Він є зручним для порівняння показників, виражених у різних одиницях виміру, а також на основі таких індексів можна проводити групування господарства регіону за різними ознаками з метою подальшого прийняття управлінських рішень. Даний метод передбачає розрахунок інтегрального індексу як суми індиві-

дуальних індексів, зважених на кількість досліджуваних показників.

$$I_{ij} = \frac{S_{ij}}{S_j} \quad i = 1 - n, \quad j = 1 - m, \quad (1)$$

де I_{ij} – одиничний індекс сталого розвитку i -го району, визначений за j -м показником;

S_{ij} – значення j -го показника для i -го району;

S_j – середнє значення j -го показника за всіма районами.

Інтегральний показник сталого розвитку району:

$$I_i = \frac{\sum_{j=1}^m k_j \times I_{ij}}{m}, \quad (2)$$

де k_j – коефіцієнт вагомості, невід’ємна величина, визначається експертно.

На підставі розрахованих індексів проводиться ранжування територій області за групами. Райони розбиваються на групи,

попередньо визначається при цьому розмір інтервалу для рівномірності розподілу по групах:

$$l = \frac{(I_{\max} - 1) + (1 - I_{\min})}{r}, \quad (3)$$

де l – розмір інтервалу;

$I_{\max}$ та $I_{\min}$ – відповідно, максимальне та мінімальне значення середньорічного інтегрального індексу;

r – кількість груп.

Стосовно показників для аналізу розвитку регіону, то даний підхід пропонує параметри, які характеризують міжрегіональний (у рамках областей України) або внутрішньорегіональний (у рамках районів області) аспекти. Із цією метою розрахуємо індивідуальні індекси розвитку для 22 районів Дніпропетровщини та 13 міст обласного значення та знайдемо їх середнє значення. Динаміка індивідуальних індексів дасть змогу виявити характер тенденції, притаманної розвитку територій, а за роз-

Таблиця 1

Інтегральна оцінка ступеня рівномірності розвитку районів та міст Дніпропетровської області

	Інтегральний індекс розвитку районів області										Інтег. інд. сер.
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2007	2013	2014	
Апостолівський	0,68	0,94	0,83	0,93	0,95	0,95	1,01	1,06	0,80	0,60	0,87
Васильківський	0,47	0,71	0,62	0,53	0,57	0,58	0,65	0,61	0,56	0,42	0,57
Верхньодніпровський	0,52	0,71	0,81	0,73	0,67	0,68	0,69	0,67	0,64	0,51	0,66
Дніпропетровський	0,59	0,77	0,79	0,92	0,81	0,77	0,75	0,74	0,69	0,54	0,74
Криворізький	0,32	0,41	0,46	0,49	0,39	0,38	0,36	0,39	0,41	0,39	0,40
Криничанський	0,60	0,91	0,97	0,94	1,05	1,07	1,10	1,17	0,81	0,66	0,93
Магдалинівський	0,40	0,39	0,39	0,44	0,43	0,51	0,51	0,49	0,48	0,47	0,45
Межівський	0,34	0,49	0,51	0,60	0,71	0,73	0,92	0,81	0,60	0,54	0,63
Нікопольський	0,39	0,49	0,54	0,51	0,49	0,56	0,61	0,53	0,52	0,56	0,52
Новомосковський	0,36	0,42	0,48	0,49	0,38	0,39	0,46	0,63	0,60	0,62	0,48
Павлоградський	0,38	0,48	0,58	0,69	0,70	0,82	0,76	0,75	0,79	0,73	0,67
Петриківський	0,56	0,89	0,86	0,74	0,78	0,82	0,84	0,76	0,75	0,63	0,76
Петропавлівський	0,50	0,67	0,72	0,82	0,84	0,88	0,99	1,13	0,95	1,01	0,85
Покровський	0,53	0,76	0,91	1,09	1,16	1,42	1,51	1,40	0,90	0,75	1,04
Пятихатський	0,50	0,75	0,92	0,89	0,75	0,39	0,44	0,48	0,51	0,48	0,61
Синельниківський	0,26	0,29	0,31	0,30	0,26	0,29	0,28	0,29	0,31	0,32	0,29
Солонянський	0,38	0,52	0,59	0,52	0,52	0,47	0,56	0,50	0,63	0,45	0,51
Софіївський	0,48	0,70	0,69	0,75	0,77	0,63	0,65	0,61	0,55	0,36	0,62
Томаківський	0,44	0,64	0,60	0,55	0,56	0,56	0,69	0,61	0,53	0,48	0,57
Царичанський	0,31	0,42	0,53	0,59	0,69	0,76	0,68	0,69	0,63	0,43	0,57
Широківський	0,36	0,48	0,55	0,57	0,52	0,57	0,67	0,74	0,65	0,65	0,58
Юр'ївський	0,44	0,60	0,69	0,87	0,90	0,95	1,16	1,19	1,01	0,77	0,86
Дніпропетровськ	6,60	6,34	6,55	5,36	7,29	7,19	7,29	7,30	7,16	6,68	6,77
Вільногірськ	0,71	0,90	0,76	0,67	0,59	0,61	0,50	0,44	0,45	0,61	0,63
Дніпродзержинськ	1,17	1,30	1,17	1,34	1,12	1,14	1,17	1,19	1,17	0,95	1,17
Жовті Води	0,72	1,01	0,94	0,96	0,84	0,82	0,77	0,76	0,68	0,89	0,84
Кривий Ріг	3,67	3,67	3,40	3,51	2,75	2,84	2,74	2,77	2,89	3,09	3,13
Марганець	0,67	0,85	0,73	0,65	0,69	0,58	0,62	0,57	0,55	0,58	0,65
Нікополь	0,67	0,80	0,81	0,84	0,66	0,71	0,68	0,73	0,73	1,06	0,77
Новомосковськ	0,51	0,58	0,55	0,55	0,43	0,41	0,43	0,46	0,64	0,63	0,52
Орджонікідзе	0,61	0,70	0,69	0,65	0,64	0,51	0,55	0,57	0,59	0,80	0,63
Павлоград	0,66	0,82	0,77	0,81	0,69	0,69	0,69	0,64	0,66	0,60	0,70
Першотравенськ	0,37	0,40	0,37	0,32	0,31	0,35	0,34	0,27	0,26	0,26	0,33
Синельникове	0,55	0,68	0,65	0,55	0,53	0,54	0,47	0,51	0,49	0,43	0,54
Тернівка	0,60	0,72	0,64	0,53	0,53	0,53	0,51	0,51	0,50	0,51	0,56

Примітка. Більш детально сутність даного підходу та механізм розрахунку інтегральних індексів наведено у праці [1].

міром середнього значення інтегрального індексу можна провести їх ранжування за ступенем розвитку.

Індивідуальні індекси розраховуємо на підставі таких показників соціально-економічного розвитку, використавши статистичну інформацію щодо показників розвитку територій Дніпропетровщини: випуск товарів і послуг, інвестиції в основний капітал, фінансовий результат, середньомісячна заробітна плата, попит на робочу силу. На основі обраних показників розраховуємо індекси по кожній із територій області (вибірка охоплює період 2006–2014 рр. по кожному з наведених показників). Назвемо їх індивідуальні індекси розвитку територій (виводяться як середнє значення по формулі (1) в розрізі окремого показника по окремій території області). На їх підставі визначимо інтегральні індекси розвитку по кожній території Дніпропетровщини за кожен рік протягом всього періоду дослідження за формулою (2) з метою відстеження динаміки такого індексу для визначення проявів циклічності, а також середньорічний інтегральний індекс. Такий підхід до визначення асиметрії розвитку територій Дніпропетровської області дав змогу отримати такі результати (табл. 1).

За даними табл. 1 видно, що територіальна структура області є незбалансованою, про що свідчить велика різниця у значеннях індивідуальних індексів її адміністративних одиниць.

Так, різниця між показниками обласного центру (максимальне значення 6,77) та Синельниківського району (мінімальне значення 0,29) становить 6,48, що говорить про дуже значний відрив між ними за ступенем соціально-економічного розвитку. Така ситуація спостерігається і під час порівняння великих індустріальних міст із розвиненою промисловістю та відповідною соціальною інфраструктурою – Кривого Рогу та Дніпродзержинська – відносно решти територій. Решта міст мають більш плавний характер розвитку, їх тенденції коливаються за позначкою 1,00 та тісно розташовані одна біля одної, що свідчить про приблизно однаковий (достатньо низький) ступінь розвитку. Такі міста з низькими показниками індивідуального індексу розвитку об'єднує наявність одного чи декількох містоутворюючих підприємств (переважно добувної галузі), які потребують значної реорганізації та перебудови з урахуванням вимог часу, а значить, суттєвих інвестицій. Тобто питання про диверсифікацію господарства в контексті територій області постає досить гостро. Про це свідчать і результати ранжування територій Дніпропетровщини за інтегральним індексом розвитку (проведено за формулою (3)).

Такі результати говорять про необхідність проведення заходів щодо зміни структури господарства регіону, адже близько половини (48,5%) його території – 17 із 35-ти адміністративних утворень – мають низький ступінь соціально-економічного розвитку, знаходячись у категоріях аутсайдерів (7 позицій) та слабкорозвинутих (11 позицій). Слід зазначити, що до категорії лідерів потрапили лише великі індустріальні гіганти: Дніпропетровськ, Кривий Ріг та Дніпродзержинськ. До середньорозвинутих територій із числа великих міст потрапили лише Жовті Води та Нікополь, а переважна більшість міст обласного значення увійшла до категорії слабкорозвинутих, аутсайдерами є Новомосковськ та Першотравенськ. Такі результати говорять про те, що навіть містоутворюючі підприємства (а це переважно промисловість), розташовані на цих територіях, потребують значної реорганізації, не кажучи вже про розвиток інших видів діяльності.

Із табл. 2 можна виявити таку тенденцію: ті райони, які є прилеглими до великих індустріальних міст або які їх обслуговують, мають інтегральні індекси розвитку набагато нижчі, ніж у районів із класично сільськогосподарською спеціалізацією. Наприклад, Кривий Ріг є одним із лідерів регіону, а Криворізький район, який його обслуговує, за рівнем розвитку належить до аутсайдерів. На нашу думку, така тенденція склалась тому, що у подібних районів немає стимулів до розвитку власного господарства: вони є переважно сільськогосподарськими, а районний центр забезпечує їх робочими місцями, інфраструктурою тощо. Райони, які віддалені від великих міст, самостійно змушені розбудовувати власну соціально-економічну систему, а тому є більш активними щодо розвитку різних видів діяльності і є в цьому плані більш диверсифікованими. Це не стосується Дніпропетровського району, який за нашою класифікацією належить до середньорозвинутих територій. Це можна пояснити перевагами розташування поблизу обласного центру, де

Таблиця 2
Структуризація районів та міст Дніпропетровської області за рівнем інтегрального індексу розвитку

Класифікаційна група	Райони та міста області		
	Місце в групі	Назва району чи міста	Значення
Лідери <i>Ісер</i> більше 0,95	1	Дніпропетровськ	6,77
	2	Кривий Ріг	3,13
	3	Дніпродзержинськ	1,17
	4	Покровський район	1,04
Середньорозвинуті <i>Ісер</i> [0,74;0,95]	1	Криничанський район	0,93
	2	Апостолівський район	0,87
	3	Юр'ївський район	0,86
	4	Петропавлівський район	0,85
	5	Жовті Води	0,84
	6	Нікополь	0,77
	7	Петриківський район	0,76
	8	Дніпропетровський район	0,74
Слаборозвинуті <i>Ісер</i> [0,53;0,73]	1	Павлоград	0,7
	2	Павлоградський район	0,67
	3	Верхньодніпровський район	0,66
	4	Марганець	0,65
	5	Вільногірськ, Межівський район, Орджонікідзе	0,63
	6	Софіївський район	0,62
	7	П'ятихатський район	0,61
	8	Широківський район	0,58
	9	Томаківський, Царичанський, Васильківський райони	0,57
	10	Тернівка	0,56
	11	Синельникове	0,54
Аутсайдири <i>Ісер</i> [0,29;0,52]	1	Новомосковськ	0,52
	2	Солонянський район	0,51
	3	Новомосковський район	0,48
	4	Магдалинівський район	0,45
	5	Криворізький район	0,4
	6	Першотравенськ	0,33
	7	Синельниківський район	0,29

фінансово-інвестиційний потенціал значно більший, що сприяє більш швидкому залученню додаткових коштів у сільське господарство, будівництво тощо. Тобто територіальні переваги в розташуванні того чи іншого району також можуть впливати на їх розвиток.

Отже, доходимо висновку, що територіальна структура Дніпропетровської області є нерівномірною за ступенем розвитку, тому необхідним є окреслення можливих заходів регулювання таких тенденцій із боку державних органів (у т. ч. органів місцевого самоврядування). Зокрема, із проведеного аналізу територіальної структури області видно, що заходи щодо диверсифікації господарства регіону є актуальними не тільки з позицій розвитку тих чи інших видів діяльності, а й з огляду на можливість коригування соціально-економічного стану його окремих територій. Цей аспект дасть змогу зміцнити потенціал регіону на «низовому» рівні, тобто рівні окремого міста чи району.

Але говорячи про диверсифікацію господарства територій області, слід зауважити, що переважна більшість населених пунктів, які відносяться до категорії слабкорозвинутих (Синельникове, Тернівка, П'ятихатський, Царичанський райони тощо) та аутсайдерів (Новомосковськ, Першотравенськ тощо) мають проблеми і в розвитку галузей спеціалізації (промисловість, як правило, характеризуються високим ступенем зносу обладнання і потребують значних коштів для переоснащення з урахуванням сучасних потреб і додержання стандартів якості випущеної продукції. І все це не кажучи про можливість розвитку на таких територіях альтернативних видів діяльності. Тобто ключовою проблемою для міст і районів області з груп слабкорозвинутих та аутсайдерів є відсутність джерел фінансування потреб господарства, вирішення якої лежить у площині пошуку та залучення додаткових інвестицій в економіку.

Дослідження інвестицій в основний капітал засвідчує, що вони надходять в область нерівномірно: найбільше капітальних вкладень – Дніпропетровськ, Кривий Ріг та Дніпродзержинськ, в аутсайдерах, відповідно, – Магдалинівський, Солонянський, Синельниківський райони тощо. Тобто інвестори намагаються розміщувати свої кошти в ті напрями, де є більша віддача на вкладений капітал та менший ризик, а з попередніх досліджень відомо, що найбільша частка інвестицій, залучених областю, надходить у промисловість. Оскільки вищезазначені міста-лідери є промисловими гігантами регіону, то тенденція залучення додаткових ресурсів саме до них стає зрозумілою. Але виходить так, що додаткові кошти надходять на території з і без того високим рівнем соціально-економічного розвитку, надаючи ще більше можливостей щодо його покращання, а райони та міста, які дійсно потребують фінансової підтримки, є менш привабливими для інвестиційного капіталу з точки зору ризику вкладання та термінів повернення вкладених коштів, тому залучити додаткові джерела фінансування для них виглядає проблематичним.

На нашу думку, виникає необхідність перерозподілу надходжень інвестицій за територіальною ознакою: частина коштів, одержаних областю, може бути перерозподілена на користь тих територій, які потребують більшої фінансової підтримки, ніж території, до яких було залучено такі ресурси. Оскільки інвестори в питаннях розміщення коштів керуються тільки економічним інтересом, то, відповідно, цю функцію на себе повинна взяти держава. Під державою в цьому випадку ми розуміємо органи місцевого самоврядування, а саме обласну державну адміністрацію, оскільки в її розпорядженні знаходяться всі

території області, соціально-економічний стан яких впливатиме на загальнообласні показники, тому інтерес цього органу до проблеми додаткового фінансування слабкорозвинутих міст і районів є очевидним. Тобто в даному випадку доцільно говорити про проведення регіональної інвестиційної політики. Така політика, на нашу думку, повинна бути направлена на регулювання надходження інвестицій в територіальному контексті з метою фінансового вирівнювання територій регіону. А через інвестиційну складову органи місцевого самоврядування матимуть змогу впливати і на циклічні тенденції підконтрольних територіальних утворень: слабкорозвинуті міста та райони матимуть достатньо коштів для розвитку інших видів діяльності, через що їх система стане більш диверсифікованою, як наслідок, більш стійкою до кон'юктурних коливань. Своєю чергою, міста-донори в пікові періоди розвитку матимуть менше «зайвих» коштів в обігу, що пом'якшить перехід на стадію спаду, тобто циклічні тенденції стануть більш передбачуваними з точки зору управління.

При цьому територіями-донорами для Дніпропетровщини слід визначити території найбільшого притоку інвестицій – це, як вже зазначалось, Дніпропетровськ (крім того, що він є найбільшим центром зосередження додаткових коштів, це ще й обласний центр, через який зручно проводити їх перерозподіл), Кривий Ріг та Дніпродзержинськ. До територій-реципієнтів (ті, які приймають кошти) віднесемо ті міста та райони області, які в табл. 2 віднесено до груп слабкорозвинутих та аутсайдерів (18 позицій). Оскільки інвестиційні потреби 18 територій неможливо порівняти з інвестиційними можливостями міст-лідерів, пропонуємо місцевим органам влади періодично (наприклад, щороку) визначати пріоритетні території такої інвестиційної підтримки і спрямовувати туди переважний обсяг фінансових ресурсів.

Щодо обсягів та напрямів інвестиційної підтримки, то пропонуємо такий алгоритм дій:

- 1) визначення сукупного обсягу інвестицій, що надійшли до кожного з міст-лідерів;
- 2) визначення по кожному з міст-лідерів частки коштів із цього обсягу, що підлягає перерозподілу як інвестиційна підтримка для інших територій;
- 3) визначення частки інвестиційної підтримки, яка припадає на кожну територію пріоритетного фінансування в поточному році.

Як приклад практичного використання даної рекомендації оберемо декілька територій для надання їм інвестиційної підтримки. Перевагу надамо районам-аутсайдерам (табл. 2), які потребують найбільшої допомоги: з метою підтримки оберемо три останні позиції з числа аутсайдерів (Першотравенськ, Криворізький та Синельниківський райони) та одну останню позицію зі слабкорозвинутих територій (Синельникове). Тобто для коригування ступеня розвитку територій області було обрано з «проблемних» груп ті райони чи міста, які займають у них останні позиції, а отже, їх фінансовий стан є найменш стійким. Органи місцевого самоврядування можуть періодично (пропонуємо щороку) переглядати склад територій-реципієнтів залежно від їх потреб та наявності інвестиційної пропозиції з боку міст-лідерів.

Інформація щодо сукупного обсягу інвестицій, спрямованих в економіку міст-лідерів, як правило, є відкритою для широкого кола користувачів і надається обласними статистичними службами. Інвестиційну пропозицію пропонуємо формувати в контексті коригування циклічних тенденцій територій-лідерів органами місцевого самоврядування. Так, щодо регулювання циклічності великих міст, зокрема Дніпропетровська

та Кривого Рогу (табл. 2), то воно повинно бути спрямоване на її згладжування (зрізання) у 2011–2013 рр., щоб не таким відчутним було падіння в 2014 р. Для Дніпродзержинська таке коригування доцільне лише в 2013 р. з огляду на більш плавну тенденцію розвитку. Тобто інвестиційна пропозиція буде надходити переважно від двох лідерів регіону. Коригування тенденцій територій-реципієнтів буде проходити індивідуально за кожним містом чи районом залежно від наявних потреб.

Висновки. Таким чином, результати ранжування територій Дніпропетровщини за інтегральним індексом розвитку свідчать про те, що близько половини (48,5%) його території – 17 з 35-ти адміністративних утворень – мають низький ступінь соціально-економічного розвитку, знаходячись у категоріях аутсайдерів (7 позицій) та слабкорозвинутих (11 позицій). Ключовою проблемою для міст і районів області з груп слабкорозвинутих та аутсайдерів є відсутність джерел фінансування потреб господарства, вирішення якої лежить у площині пошуку та залучення додаткових інвестицій в економіку. Виникає необхідність перерозподілу надходжень інвестицій за територіальною ознакою: частина коштів, одержаних областю, може бути перерозподілена на користь тих територій, які потребують більшої фінансової підтримки, ніж ті, до яких було залучено такі ресурси. Оскільки інвестори в питаннях розміщення коштів керуються тільки економічним інтересом, то, відповідно, цю функцію на себе повинна взяти держава. Під державою в цьому випадку ми розуміємо органи місцевого самоврядування, а саме Обласну державну адміністрацію, оскільки в її розпорядженні знаходяться всі території області, соціально-економічний стан яких впливатиме на загальнообласні показники. Тобто в даному випадку доцільно говорити про проведення регіональної інвестиційної політики. Така політика повинна бути направлена на регулювання надходження інвестицій в територіальному контексті з метою фінансового вирівнювання територій регіону. Щодо обсягів та напрямів інвестиційної підтримки, то пропонуємо такий алгоритм дій: визначення сукупного обсягу інвестицій, що надійшли до кожного з міст-лідерів; визначення по кожному з міст-лідерів частки коштів із цього обсягу, що підлягає перерозподілу як інвестиційна підтримка для інших територій; визначення частки інвестиційної підтримки, яка припадає на кожну територію пріоритетного фінансування в поточному році.

Література:

1. Архипенко С.В. Регулювання циклічності розвитку регіональних соціально-економічних систем : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 / С.В. Архипенко. – Дніпропетровськ, 2011. – 183 с.

2. Бабич Д.В. Стратегічне моделювання регулювання ступеня функціонування і розвитку економічних систем : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.02.03 / Д.В. Бабич. – К., 2002. – 500 с.
3. Чужиков В.І. Особливості сучасних регіональних економічних циклів / В.І. Чужиков // Стратегія економічного розвитку України. – 2004. – № 7. – С. 37–47.
4. Соколов М.О. Вдосконалення управління регіональним соціально-економічним розвитком в умовах транзитивної економіки : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.02.03 / М.О. Соколов. – Харків, 2006. – 451 с.
5. Долішній М.І. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка : [навч. посібник] / М. І. Долішній, Ю. І. Стадницький, А. Г. Загородній, О. Е. Товкан. – Львів: Інтелект-Захід, 2003. – 256 с.

Архипенко С.В. Региональная инвестиционная политика как инструмент выравнивания развития территорий области

Аннотация. В статье проведено ранжирование территорий Днепропетровщины по интегральному индексу развития, на основании чего определена необходимость корректирования территориальных диспропорций развития посредством привлечения инвестиций. Обоснована необходимость проведения региональной инвестиционной политики органами местной власти для перераспределения поступлений инвестиций по территориальному признаку. Предложен механизм привлечения дополнительных инвестиций к территориям-аутсайдерам с помощью ресурсов городов-лидеров через инструменты такой политики.

Ключевые слова: интегральный индекс развития, диверсификация, ранжирование, инвестирование, региональная инвестиционная политика, территории-доноры, территории-реципиенты.

Arkhyenko S.V. Regional investment policy as a tool of territories region leveling

Summary. This article presents the ranking of Dnipropetrovsk areas for integrated development index, based on what adjustments need identified regional disparities development by attracting investment. The necessity of regional investment policy by the local authorities to reallocation of investments on a territorial basis. The mechanism to attract additional investments in areas outsiders using resources leading cities through tools such policies.

Keywords: integrated code development, diversification, rankings, investment, regional investment policy, territory donor, recipient site.

Білоус С.П.,

к.е.н.,

старший викладач кафедри менеджменту
Черкаський державний технологічний університет

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ ТА КЛАСТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Анотація. У статті проведено аналіз теоретичних підходів до територіальної організації виробництва на основі використання кластерних технологій. Обґрунтовано систему класифікації промислових кластерів. Розглянуто суб'єкти та об'єкти кластерного розвитку. На основі підходів до визначення кластера виділено три центральних елемента. Проведено класифікацію кластерів за загальноприйнятим класифікатором видів економічної діяльності у зв'язку з відсутністю загальноприйнятої класифікації промислових кластерів у нашому законодавстві.

Ключові слова: кластерні технології, система класифікації промислових кластерів, ознаки промислового кластера.

Постановка проблеми. У концепції довгострокового соціально-економічного розвитку України на період до 2020 р. підтверджено необхідність переходу до нової моделі просторового розвитку української економіки. Дана модель спирається на формування нових центрів соціально-економічного розвитку і передбачає розвиток енергетичної та транспортної інфраструктури та створення мережі територіально-виробничих кластерів, що реалізують конкурентний потенціал території. Дослідження кластерів особливо важливе в сучасних умовах, коли необхідний пошук нових форм самоорганізації підприємств. У рамках дослідження під кластерними технологіями розуміється процедура управління промисловістю, що включає різні способи підтримки ініціатив щодо створення і розвитку мережів об'єднань підприємств кластерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку теорії кластерів займалися багато всесвітньовідомих науковців, а саме: П. Кругман, М. Портер, А. Скотт. Обґрунтуванню необхідності та окремим аспектам кластеризації в Україні присвячено праці О. Амоші, П. Бубенко, В. Геєця, Н. Канищенко, М. Кропивко, І. Мартиняк, С. Онишко, П. Саблука, С. Соколенко та ін.

Мета статті полягає у визначенні та аналізі наукових підходів до територіальної організації виробництва на основі використання сучасних управлінських та кластерних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз основних підходів до визначення кластерів, представлених у роботах М. Портера, М. Епрата, Е. Бегман, Е. Фезер, С. Рузенфельда, Д. Якобса та ін., дав змогу сформулювати загальне визначення промислового комплексу, сформованого на основі використання кластерних технологій, як мережевої організації територіально взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих самостійних підприємств, з'єднаних горизонтальними і вертикальними зв'язками із фінансовими організаціями, органами державного управління, інститутами науки та професійної освіти,

інфраструктурними компаніями, що дає можливість підприємствам підвищити конкурентоспроможність за рахунок синергетичного ефекту [2].

Суб'єктами кластерного розвитку виступають підрозділи державної, регіональної і муніципальної влади, які забезпечують їх інституціоналізацію та чинять істотний вплив на процеси формування та розвитку кластера промислового комплексу.

Основними об'єктами промислового комплексу, сформованого на основі використання кластерних технологій, є структурні промислові підприємства, що спеціалізуються на профільній конкурентоспроможній діяльності; некомерційні та громадські організації, об'єднання підприємців, торгово-промислові палати; науково-дослідні та освітні організації; фінансові установи, інфраструктура підтримки малого та середнього підприємництва.

На основі підходів до визначення кластера, можна виділити три його центральних елемента:

1) кластер виступає як система географічно поєднаних взаємозалежних підприємств та організацій різного профілю, які взаємодоповнюють один одного і підсилюють конкурентні переваги окремих компаній і кластера в цілому;

2) взаємодія підприємств і організацій, що входять до промислового кластера, являє собою симбіоз кооперації і конкуренції;

3) для промислових кластерів наявність інфраструктури, у тому числі спеціально навченого персоналу і каналів ділового співробітництва, є ключовим фактором підвищення конкурентоспроможності.

У світовій літературі існують різні підходи до класифікації кластерів. Серед найпопулярніших можна виділити класифікацію, яку запропонували дослідники Токійського інституту технологій Carlos A. Carvajal and Chihiro Watanabe у науковій праці *Lessons from Japan's Clustering Behavior- Engines of the Emerging Economies in Asia – Dynamics of Manufacturing Sectors in Japan*, засновану на розподілі кластерів на два основних типи – індустріальний та інтелектуальний, де для них запропоновано різні плани розвитку, а саме: план, підготовлений для створення і розвитку інтелектуальних кластерів, розроблений Міністерством освіти, культури, спорту, науки і технологій (MEXT); план, підготовлений для реновації промисловості, створення і розвитку індустріальних кластерів, розроблений Міністерством економіки, торгівлі і промисловості (METI) [6].

У розробках Роджер R. Stough представлена галузева класифікація: кластери, засновані на видобутку й обробці природних ресурсів, засновані на промисловому виробництві і транспорті; кластери, засновані на наданні послуг, у тому числі фінансових. У наведеній класифікації має місце змішання критеріїв від поділу послуг у бік диференціації видів промислової діяльності на видобувний і переробний [3].

Класифікація, запропонована Ann Markusen, директором Hubert H. Humphrey Institute of Public Affairs, передбачає наявність чотирьох типів промислових кластерів: 1) кластери Маршалла складаються з малих і середніх підприємств, що працюють у сфері сервісу, високих технологій, ремесел і т. п.; 2) кластер «центру» (hub & spoke), де домінуюча роль належить одній або декільком крупним фірмам, оточених великою кількістю поставальників і підрядчиків; 3) домінуюча роль належить одному, зазвичай незалежній філії, розташованому в іншому регіоні; 4) кластер державних підприємств – регіони, в яких місцеве бізнес-оточення обслуговує інтереси державного або некомерційного підприємства (університет, урядові установи) [7].

Наступна класифікація наводиться у дослідженнях Heany, D. F. and Weiss, G. У праці Integrating Strategies for Clusters of Businesses виділяють такі кластери за структурою взаємозв'язків: у результаті оптимізації ефективності; засновані на взаємодії ринків; на розділі виробничих процесів; на загальних технологіях і виробничому процесі; на системних взаємозв'язках; на контролі над збутом (дистрибуції); на унікальних властивостях компаній [8].

У статті Charlie Karlsson, Charlotta Mellander and Thomas на тему Spatial ICT Clusters in Sweden – An Empirical Method to Identify a Necessary Condition for Existence запропоновано структурно-динамічну модель класифікацій кластерів та виділено три види кластерів: за кількістю робочих місць (мегакластер, мезокластер, мікрокластер). Модель передбачає аналіз динаміки перетворення: стабільний кластер (незначна зміна кількості робочих місць протягом року); кластер, що розвивається (кількість робочих місць і доходи збільшуються); кластер, що зменшується (скорочуються чисельність робітників і обсяги виробництва) [9].

У роботах індійських професорів Dhawal Mehta (Director) і Paurav Shukla Networking Industrial Clusters: A Case Of Rajkot Diesel Engine Industry, враховуючи національну специфіку економічної системи, виділено локальні, національні та глобальні кластери [10].

На відміну від зарубіжних країн, в Україні відсутня загальноприйнята класифікація промислових кластерів, тому для подальшого дослідження та аналізу кластерів необхідно класифікувати їх за загальноприйнятим класифікатором видів діяльності:

1) виробничі, створені на базі промислових підприємств, які практично не підтримують відносин із наявними науково-дослідними організаціями;

2) науково-технічні, які утворюються навколо університетів або включають їх до свого складу;

3) змішані.

В українській регіоналістиці початку XXI ст. увага дослідників звернена на виявлення передумов, умов і факторів формування і розвитку промислових кластерів. У вітчизняній літературі розвиток промислових кластерів, розглядається з макроекономічних позицій, основна увага в наукових роботах приділяється теорії їх організації. Є.Д. Ігнатієва розглядала потенціал саморозвитку регіонів на основі використання кластерних технологій. Г.М. Бичкова, І.В. Вардапенян розглядали загальні питання ідентифікації та діагностики кластерів підприємств [5].

Створення умови для подолання негативних наслідків спаду в реальному секторі економіки, модернізації промисловості та розвитку найбільш процвітаючих конкурентоспроможних організацій є однією з передумов використання кластерних технологій у структурній політиці регіональної влади.

Як головні передумови використання кластерних технологій можна виділити такі:

1) із боку бізнесу: наявність ключових підприємств, які хоча б потенційно зацікавлені у співпраці в рамках комплексу; наявність коопераційних зв'язків і механізмів взаємодії між даними підприємствами; досить високий інноваційний рівень багатьох підприємств і організацій потенційного промислового комплексу; наявність експортної складової в продукції комплексу, що дає змогу говорити про його конкурентоспроможність; готовність топ-менеджерів підприємств до діяльності в умовах зростаючої співпраці і конкуренції в інтересах активного розвитку бізнесу та регіону;

2) із боку органів державної влади: зацікавленість державних органів у кластерному варіанті розвитку промисловості регіону; наявність успішного досвіду взаємодії великого бізнесу та регіональної і муніципальної влади, у тому числі в тому секторі економіки, де передбачається формування промислового комплексу; наявність удосконаленої нормативно-правової бази; створення інфраструктури підтримки бізнесу; готовність адміністрації регіону до діалогу з бізнесом на умовах партнерства.

Перераховані фактори носять переважно об'єктивний характер. Однак слід урахувати й істотну роль суб'єктивних факторів. Насамперед у розглянутих сферах мають бути лідери, готові реалізовувати методологію кластера: співпраця заради підвищення глобальної конкурентоспроможності комплексу в умовах зростання конкуренції всередині промислового кластера.

Аналіз показав, що в сучасних умовах під час дослідження кластерного підходу в промисловості необхідно ґрунтуватися на концепціях, присвячених проблемам взаємозв'язку конкуренції та кластерних моделей. В економіці склалися як мінімум три напрями використання кластерних технологій: менеджерський, універсальний та економічний. Найбільш значущим представником менеджерського підходу є професор Гарвардської школи бізнесу М. Портер. У книзі «Конкурентні переваги країн» (1990 р.) він розкрив феномен кластерів, висунувши теорію національної, державної та місцевої конкурентоспроможності в контексті світової економіки, обґрунтувавши історичні та інтелектуальні передумови теорії кластерів. М. Портер характеризує кластер як «групу географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній, що діють у певній сфері, що характеризуються спільною діяльністю та взаємодоповнюють один одного». В основу функціонування кластера покладена система детермінант конкурентних переваг – ромб М. Портера. Взаємодія всередині кластера здійснюється за допомогою вертикальних і горизонтальних зв'язків і визначає взаємну емерджентність усіх його складників [11].

Наразі не існує однозначного, загальновизнаного і точного визначення промислового кластера. Це викликано як характером становлення кластерної теорії, так і неповнотою кластерних концепцій. Наприклад, С. Розенфельд визначає кластер як «географічне обмежену концентрацію подібних, пов'язаних або додаткових фірм з активними каналами для ділових угод, інфраструктурою, трудовим ринком та послугами, яка може отримати як вигоду від загальних можливостей, так і загальні ризики». На думку Д. Якобса і А. Да Мака, кластер – це «географічне просторове об'єднання для здійснення економічної діяльності, що припускає горизонтальні і вертикальні взаємодії між галузями промисловості» [1].

Другий напрям використання кластерних технологій склався ще до появи цього терміна. Це умовно можна назвати універсальним, тобто коли до аналізу різних економічних про-

цесів залучається апарат кластерного аналізу. Одним із найбільш ранніх досліджень у цій області була книга А. Маршалла «Принципи економіки» (1890 р.), в якій він досліджував промислові райони Великобританії. Головним досягненням даної книги є те, що автору вдалося побачити синергетичний ефект, що досягається при об'єднанні та підвищенні спеціалізації малих підприємств. Виходячи з такої постановки, кластер підприємств – це така галузева або географічна їх концентрація, яка дає змогу досягти ефекту «зовнішньої економії» за рахунок взаємодії з постачальниками сировини і матеріалів, обладнання, створення групи вузькоспеціалізованих робітників [4].

Схожі поняття з кластером підприємств використовували автори, які займалися дослідженням проблем технологічного зв'язку між різними галузями, оскільки для виробництва кінцевої продукції в кластер об'єднуються виробники з різних галузей. Французькі вчені І. Толенадо і Д. Сольє використовували термін «фільєри» (більш вузька інтерпретація поняття «кластери») для опису груп технологічних взаємопов'язаних секторів. Шведський учений Е. Дахмен розглядав «блоки розвитку», підкреслюючи важливість зв'язку між здатністю одного промислового сектору розвиватися і забезпечувати при цьому прогрес в іншому. Поряд із «кластерами» можна виділити такі терміни, які використовуються для опису географічних скупчень фірм, галузей і пов'язаних із ними процесів: агломерація та промислова агломерація, промисловий вузол, територіально-виробничий комплекс, холдинг, фінансово-промислові групи, вільні економічні зони та ін. [4].

Аналіз існуючих визначень кластера дав змогу сформулювати основні відмінні ознаки промислового кластера (табл. 1).

Таблиця 1
Відмінні ознаки промислового кластера

Ознаки	Характеристика кластера
Спосіб організації взаємодії суб'єктів кластерного розвитку	Переважають організаційних зв'язків між суб'єктами – промисловими підприємствами
Спосіб розподілу функцій управління між суб'єктами мережевої організації	Узгоджена виробнича діяльність
Наявність відносин економічної взаємозалежності між суб'єктами кластера	Об'єднання на договірній основі функції «видобуток сировини – переробка – збут напівфабрикатів або продукції». Не встановлено законодавчо наявність відносин економічної залежності між підприємствами. Довготривала координація взаємодії та кооперація суб'єктів мережевої організації в рамках реалізації спільних стратегічних цілей
Форма функціонування	Не передбачена законодавчо визначена організаційно-правова форма
Наявність відокремленого майна	Можливість створення загальної виробничої інфраструктури

Необхідно зазначити, що під час використання кластерних технологій у промисловості існує необхідність дослідити і власне кластери промислових підприємств, що володіють певною економічною специфікою. Цей напрям погляду на клас-

теризацію називається економічним, оскільки він передбачає спробу пов'язати кластеризацію промислових підприємств з економічними процесами в глобальній економіці. Частіше пов'язують кластеризацію з розвитком індустріальних районів, галузевих ринків, але є необхідність дослідити політико-економічну природу кластерів.

М. Портер у роботі «Конкуренція» відзначає, що в багатьох випадках в літературі спостерігалось усвідомлення існування і важливості феномена кластерів, у тому числі досліджувалися полюси росту і структури з прямими і зворотними зв'язками, розглядалися економіка агломерацій, економічна географія, економіка міської місцевості та регіону, національна інноваційна система, регіональна наука, індустріальні райони і соціальні структури. У своїй роботі Портер виділяє основні ознаки кластерів, які можна звести до 12 характеристик, це: можливість з дослідження та розвитку, кваліфікація робочої сили, розвиток трудового потенціалу, близькість постачальників, наявність капіталу, доступ до спеціалізованих послуг, ставлення з постачальниками обладнання, інтенсивність формування мереж, підприємницька енергія, інновації та навчання, колективне бачення і керівництво [11].

Кластери включають велику кількість фірм малого та середнього розміру. Вони також можуть укладати інтенсивні альянси з різноманітними установами, такими як університети, дослідницькі інститути, громадські влади, організації споживачів і т. п. Чотири головні категорії діючих сторін укласти необхідні і, як правило, присутні в кластері: компанії, уряд, дослідні об'єднання, фінансові установи. Різні дійові особи залучаються до кластерних ініціатив різними способами і стимулами. Їх можливості та ролі можуть змінюватися залежно від національного контексту і періоду життєвого циклу.

Будь-який кластер проходить через певну кількість стадій, які можуть не бути ідентичними, і темп їх розвитку може змінюватися. Однак існує порядок, за яким кластери розвиваються і який робить можливим розрізнити деякі характерні моделі. Промисловий кластер зазвичай проходить через такі стадії життєвого циклу: агломерація, виникаючий кластер, розвиваючий кластер, зрілий кластер, трансформація. Необхідно також відзначити, що об'ємно-динамічна модель класифікації кластерів, запропонована Charlie Karlsson, Charlotta Mellander і Thomas Paulsson зі шведської Jonkoping International Business School, передбачає аналіз динаміки перетворення в утриманні кластера підприємств. Автори виділяють три стани розвитку кластера: стабільний (кількість робочих місць у кластері протягом року змінюється незначно), розвиваючий (кількість місць збільшується) і згортаючий (кількість робочих місць зменшується) [9].

Для того щоб промисловий комплекс, сформований на основі використання кластерних технологій, досяг внутрішньої динаміки, він потребує залучення безлічі учасників і досягнення певної критичної маси. Присутність критичної маси дає змогу сформувати і надовго зберегти постійно оновлювані зв'язки між гнучкими фірмами малого розміру і великими постачальниками ресурсів; критична маса може служити буфером і надавати комплексу стійкості до зовнішніх впливів. Відсутність критичної маси може, навпаки, зробити комплекс більш уразливим до втрати специфічних ресурсів і навичок.

Висновки. На сьогодні немає єдиного теоретичного підходу з питання територіальної організації виробництва на основі використання кластерних технологій. Слід урахувати, що розподіл кластерів по тих або інших ознаках і їх віднесення

до певної групи є інколи досить умовним і залежить від конкретної ситуації.

Концептуально кластеризація економіки базується на поєднанні загальнонаціональних та регіональних інтересів й можливостей для зміцнення сфери матеріального виробництва і на цій основі підвищення життєвого рівня населення. На жаль, формування і розвиток кластерних структур в Україні в напрямі перетворення регіонів в активних суб'єктів економічних відносин на вітчизняному просторі та за його межами, а також інтеграції соціально-економічної системи країни у світову економіку відбувається повільно.

Література:

1. Анненкова О.В. Проблеми розробки класифікації інноваційних кластерів: теоретичні та методичні підходи / О.В. Анненкова, Є.В. Пономаренко // Економічний простір. – 2008. – № 18. – С. 81–87.
2. Бутенко А.І. Феномен кластера у формуванні інноваційної моделі економіки регіону / А.І. Бутенко, Є.В. Лазарева // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 2. – С. 25–28 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investplan.com.ua>.
3. Кластеризация предприятий: состояние и перспективы // Наука. Инновации. Образование ; под. ред. Е.В. Семёнова. – 2008. – Вып. 7. – 312 с.
4. Соколенко С. Кластеры в глобальной экономике / С. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
5. Тищенко О.М. Класифікація промислових кластерів: типи й моделі / О.М. Тищенко // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2010. – № 4. – С. 12–18.
6. Carvaja C. A., Watanabe C. Lessons from Japan's Clustering Behavior: Engines of the Emerging Economies in Asia / Dynamics of Manufacturing Sectors in Japan Tokyo Institute of Technology, Japan.
7. Markusen A. Are clusters the last stand? / Marty Weil. Magazine Article// The Manufacturer US Published: 16 Aug. 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.themanufacturer.com/us/detail.html?contents_id=2632.
8. Heany, D. F. and Weiss, G. (1983) Integrating Strategies for Clusters of Businesses // Journal of Business Strategy. – 1983. – № 4(1). – P. 3–11.
9. Karlsson C, Mellander C and Paulsson T. Spatial ICT Clusters in Sweden – An Empirical Method to Identify a Necessary Condition for Existence. Sweden: Jonkoping International Business School; Jonkoping University. 2003 [Електронний ресурс]. – Режим до-

ступу : <http://www.jyu.fi/ersa2003/cdrom/papers/222.pdf#search=industrial%20cluster%20types>.

10. D. Mehta, P. Shukla Networking Industrial Clusters: A Case Of Rajkot Diesel Engine Industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.academia.edu/287494/Networking_Industrial_Clusters_a_Case_of_Rajkot_Diesel_Engine_Industry.
11. Porter M. The competitive Advantage of Nations / M. Porter. – New York : Free Press, 1990. – P. 127–128.

Белоус С.П. Научные подходы к территориальной организации производства на основе использования современных управленческих и кластерных технологий

Аннотация. В статье проведен анализ теоретических подходов к территориальной организации производства на основе использования кластерных технологий. Обоснована система классификации промышленных кластеров. Рассмотрены субъекты и объекты кластерного развития. На основе подходов к определению кластера выделены три центральных элемента в кластере. Проведена классификация кластеров по общепринятому классификатору видов экономической деятельности в связи с отсутствием общепринятой классификации промышленных кластеров в нашем законодательстве.

Ключевые слова: кластерные технологии, система классификации промышленных кластеров, признаки промышленного кластера.

Bilous S.P. Scientific approaches to the territorial organization of production through the use of modern management and technology cluster

Summary. The article analyzes the theoretical approaches to the territorial organization of production based on the use of cluster technology. The system of classification of industrial clusters. We consider the subjects and objects of cluster development. Based on the approaches to the definition of cluster are three central elements in the cluster. Classification clusters generally Classification of Economic Activities in the absence of standard classification of industrial clusters in our legislation.

Keywords: cluster technology classification system of industrial clusters, signs of industrial cluster.

Гарас О.М.,

к.е.н., доцент,

Одеська державна академія будівництва та архітектури

НАПРЯМКИ ПОДАЛЬШОГО РЕФОРМУВАННЯ СФЕРИ ЖКГ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ ДОСВІДУ РОЗВИНУТИХ КРАЇН

Анотація. В статті розглянуті питання реформування діючої системи житлово-комунального господарства в Україні на основі досвіду провідних країн світу. Застосування страхової відповідальності на випадок нанесення збитків. Розглянуті позитивні зміни в системі ЖКГ до надання послуг які взяли на себе будівельні та інші бізнесові компанії. Можливість швидкої модернізації інженерних систем за участі тих самих компаній.

Ключові слова: ринок житлово-комунальних послуг, матеріальна відповідальність, мінімізація витрат, утримання житла, створення об'єднань співвласників житла.

Постановка проблеми. На відміну від України, де сфера ЖКГ вимагає серйозного реформування, за кордоном всі питання в цьому напрямку вже давно вирішені. Західному споживачеві незнайомі такі явища, як хронічні перебої в подачі води, регулярні відключення світла і застарілі будинки, за які ніхто не несе відповідальності. Тут всім управляють бізнес і самі споживачі, для яких затишок і чистота в своєму будинку і місті - понад усе. Тому для вирішення цих проблем слід брати до уваги успішний досвід закордоном.

Результат дослідження. В більшості зарубіжних країн управління в сфері ЖКГ розглядається як окремий вид підприємницької діяльності, за яку керуюча організація отримує винагороду; від власників приміщень, а відповідальність перед ними за утримання будівлі несе об'єднання (асоціація, товариство) власників житла. Всі основні управлінські рішення (насамперед, за розпорядженням фінансами та укладення договорів на закупівлю товарів і послуг) приймаються керівними органами товариства (асоціаціями) власників житла, в той час як керуючий готує та обґрунтовує рекомендації для правління товариства.

Останні дослідження та публікації з даної проблеми. В виборі конкурентних стратегій діяльності компаній за умов вільної конкуренції для покращення в цій чи інших сферах розглянуті в працях наших та зарубіжних вчених і фахівців таких як І. Ансофф, С. Віссемах, Г. Джонс, Г. Мінцбергер, М. Портер, А. Стрікланд, А. Томпсон, Ч. Хілл, С. Оборська, З. Шершньова, М.Г. Саєнко, Л.С. Селіверстова, Р.А. Славюк.

В останні роки з'явилося позитивна тенденція зміни підходів до реформування ЖКГ в Україні. При чому новаторами в цьому питанні виступає не місцева влада а реальний бізнес. Найвищими темпами в країні розвивається будівництво житла яке фінансується в основному за рахунок інвесторів та власних коштів, який шукає можливості заробляти реальні кошти. Аналізуючи ціни на первинному ринку житла ми бачимо тенденцію до зниження цін на житло майже на 50 відсотків за останні три роки. Відповідно до цього падають доходи будівельних компаній. Тому компанії шукають шляхи для надання додаткових послуг споживачам щоб покращити свій фінансовий

стан. Практично всі новобудови передаються в експлуатацію з уже створеними ОСББ організаторами яких виступають самі будівельні компанії. Створення таких структур це вже реальне реформування ЖКХ. Паралельно з цим будівельними компаніями створюються вся інфраструктура житлових комплексів яка на правах відокремлених підприємств входить у склад будівельних компаній. В складі таких підприємств знаходиться ресторани, фітнес клуби, торгові центри, басейни, дошкільні дитячі заклади і цілий ряд інших об'єктів які надають реальні послуги населенню. Прихід на ринок надання послуг будівельних компаній створюють можливі дуже швидкі зміни в якості надання послуг населенню.

З метою отримання додаткових надходжень в зв'язку зі зниженням цін на житло будівельні компанії починають надавати нові види послуг для власників житла з оформлення інтер'єрів проведення ремонтних робіт і т.д. а це в свою чергу призведе до впровадження енергозберігаючих технологій на високому рівні, модернізації її інженерних систем, випровадженню новітніх технологій.

Реформи в сфері ЖКГ мали б випроваджуватись значно швидше при добротному забезпеченні державною законодавчої бази але на жаль все працює навпаки. Приклад вирішення проблеми зі сміттєзвалище не у Львові показує як, фактично працюють в країні центральні та місцеві органи системи ЖКГ.

Ринок житлово-комунальних послуг формує вимоги до керуючих компаній, невиконання яких робить їх неконкурентоспроможними. Перш за все це відноситься до страхування керуючою компанією (керуючим) своєї цивільної та матеріальної відповідальності на випадок нанесення збитку власникам житла в результаті неправильних дій керуючого. Страхування відповідальності керуючих розвинене в більшості країн Європи і Америки. Можливо, якість житлово-комунальних послуг в Україні теж кардинально помінялося б з введенням такого підходу нашим законодавством.[2]

Крім того, конкурентоспроможність керуючої організації підвищується за наявності сертифікатів, що підтверджують її професіоналізм, досвід і фінансову стабільність, а також неухильне дотримання стандартів у сфері ЖКГ.

За кордоном професійні спільноти керуючих пропонують різні освітні курси як базові, так і підвищують кваліфікацію. Навчання на таких курсах дає серйозні знання і практичні навички. Велике значення має підготовка фахівців з управління житлом. На Заході багато політехнічних вузів, а також спеціальні коледжі дають базову освіту, що дозволяє випускнику почати працювати управителем.[3]

Законодавством західних країн встановлені високі вимоги до керуючого нерухомістю. Так, наприклад, у Німеччині керуючий повинен мати вищу освіту та кваліфікацію економіста, інженера, юриста чи соціального працівника, а також володіти такими особистісними якостями, як комунікабельність, вміння вести переговори, вирішувати конфлікти.

В Угорщині згідно закону "Про товариства власників житла" керуючими кондомініумами можуть бути тільки особи, які пройшли відповідну професійну підготовку. З 1999 р. в країні отримали державну ліцензію курси навчання за спеціальностями "Керуючий кондомініумом" і "Керуючий нерухомістю". Обидва курси навчання відповідають критеріям професійної підготовки, іспити складаються відповідно до розпорядження Міністерства внутрішніх справ Угорщини.

Для України можна було би запропонувати цілий ряд моделей з управління ЖКГ, але для цього потрібно доопрацювати законодавчу базу. Виділення за кордоном управління БКБ (багатоквартирним будинком) в самостійний вид діяльності сприяє збільшенню пропозицій з боку професійних керівників інформувати конкурентного ринку послуг з управління, розвитку малого та індивідуального підприємництва в галузі управління житлом.[1]

Так, у Швеції широко розвинене рух квартиронаймачів, які стежать за якістю наданих житлово-комунальних послуг і цінами на них, ведуть роботу по взаємодії з державними та муніципальними органами влади, захищають свої права в суді. Кілька спілок та асоціацій квартиронаймачів, чисельність членів в яких сягає сотень тисяч, являє собою величезну силу, з якою рахуються всі політичні партії. Такі асоціації мають свою штаб-квартиру, регіональні та місцеві відділення.

Головна мета житлового руху – підвищення зацікавленості квартиронаймачів у виробленні грамотних рішень щодо будинків, в яких вони живуть, залучення їх у процес прийняття таких рішень. Для цього застосовуються дві різні моделі - модель "знижки" і модель "амортизації". Модель "знижки" передбачає можливість вибору тих послуг, яких потребує квартиронаймач. Пропорційно цьому розраховується квартплата. Згідно моделі "амортизації", дбайливіше ви ставитеся до свого житла, тим менше платите.

Дуже важливий факт: у Швеції для вирішення проблем у цій сфері створений і успішно функціонує Житловий суд, результатами роботи якого є: повна прозорість діяльності всіх структур ЖКГ і тарифів на житлово-комунальні послуги; відсутність корупції; якість обслуговування споживачів; пред'явлення простими жителями позовів монополісту - звичайна справа (причому в більшості випадків виграють мешканці).

В скандинавських країнах ЖКГ відрізняється високою якістю наданих послуг. В Фінляндії 1,4 мільйона будинків об'єднані в 70 тис. акціонерних товариств-власників житлової нерухомості. 50 тис. з них користуються послугами компаній з управління нерухомістю (операторів), 20 тис. управляються самостійно. Оператор (керуюча компанія), насамперед, відповідає за щоденне управління відповідно і згідно з договором на управління, в якому обумовлюються умови і перелік послуг і розцінки. Оператор (керуюча компанія) вибирає експлуатуючу організацію, для невеликих об'єктів члени товариства вибирають її самі.

Експлуатуюча організація надає житлово-комунальні послуги або самостійно, або за договором зі спеціалізованими компаніями (ремонтно-будівельні, прибирання території, снігу, охорона, вивіз сміття та ін.).

Експлуатуюча організація щорічно звітує перед мешканцями про доходи та витрати, а також демонструє баланс товариства власників житла. При цьому в великих населених пунктах усіма комунальними системами володіє місто. Мер міста вважає, що так надійніше – ніхто не відключить опалення ні за яких обставин.

А функціонує все нормально в цих умовах просто тому, що ЖКГ у Фінляндії, як і в багатьох інших країнах, давно вже розвинене як нормальний бізнес (звичайно, з урахуванням соціальних особливостей). І не важливо, кому належать об'єкти ЖКГ, централізована система опалення чи ні. Головне – сама система управління будується за однаковими правилами: мінімізація витрат і використання передових технологій. Наприклад, для вироблення електроенергії та тепла можна використовувати три джерела – вугілля, газ і гідроенергію. Вибирається те, що дешевше. А на випадок сильних морозів (-30°C і нижче) в місті є резервні станції, які працюють на нафті. Особлива гордість мера – дві опалювальні вулиці Гельсінкі. Туди абсолютно без всяких додаткових витрат йде вторинне тепло з будинків.

Що стосується конкуренції, то у городянина є право і технічні можливості вибрати, у кого вигідніше купувати послуги. У цьому випадку він повинен сплатити за послуги міських мереж передачі електроенергії від альтернативних джерел. При цьому влада стежить, щоб у компаній не було конкурентних переваг.

Звичайно, у Фінляндії немає 60-відсоткового зносу комунального устаткування, але все одно на підтримку систем в робочому стані, на їх оновлення, на нові проекти потрібні гроші. Але гроші приходять туди, де система управління зрозуміла і стабільна, де кредит – не проблема ні для муніципальної, ні для приватної структури, і де гарантується повернення вкладень з прибутком. Місцевий водоканал – структура, якою повністю володіє місто. Це комерційне підприємство зі своїм бюджетом. У його розпорядженні знаходяться і мережі водопостачання, та каналізаційні мережі, і всі водонапірні вежі. Свого часу підприємство взяло кредит в 150 млн євро на 20 років і тепер поступово виплачує його зі своїх доходів.

Як приклад найкращої системи ЖКГ можна розглянути Німеччину. У багатоквартирних будинках існує аналог українських ОСББ. Жителі такого будинку щомісяця вносять певні суми в «касу», причому розмір внесків затверджується на загальних зборах. Частина грошей йде на поточне обслуговування, ремонт і вивіз сміття, частина відкладається на капітальний ремонт. Порядок прибирання під'їздів та прибудинкової території також вирішується на загальних зборах: якщо жителі готові оплатити послуги людини – "хаусамастера", то саме він відповідатиме за чистоту. Якщо мешканці не готові нести додаткові витрати, прибираються самі відповідно до графіка. На постачання води, електрики і газу кожен власник квартири укладає власний договір з постачальником. Опалення часто організовано власними силами за допомогою бойлерної.

Окремо варто сказати про вивезення сміття. У країні прийнято сортувати сміття, перш ніж його викидати. Звичайно існує 3 види контейнерів: для харчових та органічних відходів, для паперу і для неорганічних і хімічних відходів. Контейнери є власністю сміттєзбірної компанії і влаштовані таким чином, що понад того обсягу, на який вони розраховані, сміття в них помістити не вийде. Відповідно компанія вивозить тільки оплачений обсяг. За правильністю сортування стежать ретельно якщо мешканець викине сміття у непризначений для цього контейнер, в наступному місяці він буде платити значно більше (у разі багатоквартирних будинків сума збільшиться для всіх). Тому порушників знаходять, існують навіть спеціальні детективи, які за складом сміття можуть визначити його господаря. У приватних будинках контейнери встановлюються в кожному домоволодінні. У середньому, сім'я, що проживає в приватному будинку, платить за вивіз сміття 40 євро за 3 місяці: У цю вартість входить вивіз сміття об'ємом близько 150 літрів кожного

типу один раз на тиждень і один раз в 3 місяці вивезення однієї великогабаритної речі типу холодильника або старого дивана. Все будівельне і нетипове сміття оплачується окремо.

Цікавий і досвід Польщі, яка в числі перших з держав колишнього соціалістичного табору перейшла на управління у сфері управління ЖКГ, створивши акціонерне товариство зі 100-відсотковим державним чи міським капіталом. Були об'єднані всі види комунальних послуг в єдину компанію. Всі економічні, технологічні процеси здійснюються холдингом. Основний курс, який взятий поляками, – надання якісної послуги та забезпечення надійності функціонування всіх об'єктів.

У сфері ЖКГ діють постачальники різних форм власності. Так, в Краківській комунальний холдинг входять підприємства енергетики, водоканалу, муніципального транспорту. При цьому 100 % акцій холдингу належить гміні (мерії) м. Кракова, яка управляє грошовими потоками, виробництвом, веде контроль. Незважаючи на те, що холдинг – акціонерне товариство, влада в Кракові навіть не планує продаж акцій. У той же час, на ринку таких послуг, як прибирання вивіз сміття, обслуговування житла в плані ремонту – багато приватників. Для модернізації, та переобладнання житла вони і користуються дуже пільговими кредитами.

В Україні, в першу чергу, стоїть проблема нестачі коштів і несвоєчасних платежів за надані послуги. Несвоєчасна оплата стримує якість виконуваних робіт. У Польщі немає такого явища, як масові неплатежі, проблем несплати послуг взагалі не виникає. Там давно відпрацьована система субсидій, пільг, тарифів і кредитів.

У деяких державах Східної Європи та Прибалтики власники приміщень у багатоквартирному будинку мають право не створювати товариство – юридична особа, а укласти на рівних для них умовах загальний договір з управителем. У такому випадку органом, відповідальним за прийняття рішень, виступає загальні збори власників житла, а керуючий готує свої пропозиції для винесення їх на його розгляд і затвердження.

У країнах Східної Європи управлінсько-обслуговуючі організації поступово розділилися на організації: більш вузької спеціалізації відповідно з вимогами підвищення економічної ефективності їх діяльності. Таким чином, ринок розвивається у бік спеціалізації і посилення конкуренції між організаціями з однаковою спеціалізацією.

В Англії на реформу ЖКГ пішло більше 15 років, але результат себе виправдав. В країні водоканал та електромережі знаходяться в руках приватних компаній. Після приватизації ціни впали, але потім стали рости, тепер рахунки за газ і електрику збільшуються щорічно на 6-10 відсотків.

Житель Лондона може вільно змінювати постачальників електроенергії, єдине обмеження – робити це не частіше рази на тиждень. Постачальників навіть може бути декілька: в одного вигідно купувати електрику вдень, у іншого – вночі.

Якість комунальних послуг у Великобританії – поняття не ефемерне, воно визначається безліччю-вимірюваних параметрів. Зокрема, зафіксовано час дозвону до диспетчерської служби – 30 секунд – і час виконання заявки щодо усунення неполадок.

Як хороший приклад можна навести систему ЖКГ США де розвинений ринок житлових послуг з вузькоспеціалізованої діяльністю організацій у сфері утримання та ремонту житла.

В країні інженерні мережі всередині будинку обслуговує одна фірма, прилади обліку на системах тепlopостачання – друга, насоси, встановлені на системах тепlopостачання, – третя, бойлер (теплообмінник) четверта і т. д. Для цього власникам житла необхідний такий керуючий, який знає ринок підрядних робіт і переваги застосування різних технологій, орієнтується в цінах, володіє різними інструментами фінансування і виступає як консультант з цих питань.

У різних штатах ситуація з «комуналкою» різна. Наприклад, у Флориді, яка майже не газифікована, головне – електрика. Тому її всі економлять. Оплата відбувається автоматично: гроші раз на місяць знімаються з банківського рахунку. Всі борги накопичуються на банківських кредитках. І якщо гроші не внесені до 15-го числа – це загрожує виселенням з квартири.

В Україні поки що за борги з комунальних платежів питання про виселення з житла ніхто не ставить. Міністерства та відомства напружують та удосконалюють законодавчу базу з цих питань. Разом з тим проводяться заходи по покращенню обліку енергоресурсів. В планах на 2018 рік та два наступних планується обладнати всі види житла індивідуальними приладами обліку спожитого газу. Проводиться також робота з обладнанням багатоквартирних будинків тепловими лічильниками та іншими приладами обліку, але із-за відсутності дешевих кредитів реальних планів по завершенню цієї роботи нема. Як один із найкращих варіантів вирішення проблеми економії енергетичних ресурсів було б вирішення, в першу чергу, утеплення всіх видів житла з використанням найновіших технологій і паралельно вирішувати питання обліку використаних ресурсів.

Література:

1. Основы маркетинга. Краткий курс : Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2007. – 657 с.
2. <http://www.marketing.divo.ru/pyblications/31.html>
3. <http://examen.od.ua/strateg/page59.html>
4. Портер Майкл Е. Стратегия конкуренции: Методика анализа отраслей и конкурентов./А. Олейник (перев. с англ.), Роман Скильский (перев. с англ.). – К.: Основа/, 1998. – 390 с.

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы реформирования действующей системы жилищно-коммунального хозяйства в Украине на основе опыта ведущих стран мира. Применение страховой ответственности на случай нанесения убытков. Рассмотрены позитивные перемены в системе ЖКХ по оказанию услуг, которые взяли на себе строительные и другие бизнесные компании. Возможность быстрой модернизации инженерных систем при участии тех. же компаний.

Ключевые слова: рынок жилищно-коммунальных услуг, материальная ответственность, минимизация трат, содержание жилья, создание объединений собственников жилья.

*Ковальський А.О.,
аспірант кафедри обліку та оподаткування в ГЕ,
Одеський національний економічний університет*

ПЕРЕВАГИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Анотація. У статті розглянута сутність та значення такого поняття, як «комунальне підприємство», розроблений авторський підхід щодо дефініції категорії «комунальне підприємство». Наведені основні переваги створення та функціонування комунальних підприємств.

Ключові слова: комунальне підприємство, комунальна інфраструктура, функціонування комунальних підприємств, децентралізація, інвестиції.

Постановка проблеми. В останні роки в Україні проведена реформа сфери комунальної інфраструктури, так звана децентралізація, яка, в свою чергу, внесла істотні зміни до порядку функціонування даних підприємств, в тому числі і до системи залучення інвестицій. На думку державної влади результатом реформування стало підвищення зацікавленості органів місцевого управління в підвищенні доходів місцевих бюджетів, пошуку резервів їх наповнення, поліпшення ефективності адміністрування податків і зборів. У зв'язку з цим змінюється підхід до управління комунальними суб'єктами господарювання, які є важливою ланкою в наповненні доходів місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління суб'єктами господарювання комунальної власності неодноразово піднімалися в наукових працях таких науковців як В. Алексєєва, Е. Альтмана, В. Бабаєва, В. Бардакова, В. Борденюка, Л. Бражнікова, В. Воротіна, М. Забаштанського, В. Ігнатової, Г. Кадиків, Г. Козинець, В. Кравченка, В. Куйбіди, Ю. Лебединського, Т. Момот, О. Мордвінова, О. Нагорної, Н. Нижник, С. Попової, Р. Таффлера, В. Толуб'яка, Р. Сайфуліна, О. Шевченко та ін.

Постановка завдання. Як вже зазначалось вище управління діяльності комунальних підприємств присвячена низка наукових праць українських та зарубіжних вчених, проте недостатньо є розробленою, практично відсутньою науково обгрунтоване визначення категорії «комунальне підприємство» та не висвітлені основні переваги діяльності таких суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Інфраструктура як економічна категорія є сукупністю підприємств і установ різних галузей економіки, які обслуговують кожну з цих галузей, враховуючи виробничу сферу, сферу послуг, а також громадян окремої держави. Дані суб'єкти господарювання надають послуги для здійснення визначених виробничих, економічних та організаційних зв'язків між складовими ланками національного господарства, забезпечують гідні умови життя населення країни. В Україні чинним законодавством до таких суб'єктів господарювання належать комунальні підприємства, які відповідно до власника розподіляють на підприємства комунальної власності областей, комунальної власності міст, комунальної власності районів, комунальної власності районів у містах та комунальної власності сіл та селищ.

Суб'єкти господарювання комунальної сфери України є одними з найбільш збиткових в зв'язку з відсутністю необхідної системи фінансування та практичною відсутністю залучених інвестицій. За офіційними даними Державної служби статистики України в останні 5 років спостерігається негативна тенденція скорочення кількості комунальних підприємств, більше ніж на 2000 суб'єктів господарювання (2011 р. – 13024, 2012 р. – 12714, 2014 р. – 12512, 2015 р. – 11464, 2016 р. – 11438) [8, с. 106].

Відносно приватизації комунальних підприємств серед науковців давно точаться дискусії щодо типу кращого господарювання для сфери комунальних послуг. Однозначно відповісти на це питання складно через особливу специфіку цієї галузі.

Левада С. зазначає, що «соціальна специфіка діяльності підприємств житлово-комунального господарства полягає в незамінності та комплексності житлово-комунальних послуг, їх яскраво вираженою соціальною спрямованістю, відсутністю речової форми вироблених послуг і залежністю обсягу їх виробництва від споживання, а також в різномірності управління та відомчої роз'єднаності. Світовий досвід не дає однозначної відповіді на питання про необхідність приватизації підприємств житлово-комунальних послуг. Наприклад, у скандинавських країнах поєднуються сильний демократичний громадський контроль. Населення погоджується на високі податки, задля того щоб отримувати якісні соціальні послуги. У цих умовах участь держави і муніципалітетів у регулюванні житлово-комунальних підприємств може бути більш значущою, а вимоги до конкуренції – зниженими» [4].

Соціальний характер комунальних послуг, обумовлений їх необхідністю для повсякденного життєзабезпечення, незамінністю і масштабами споживання, що визначає ступінь державного та місцевого регулювання, а відповідно, та можливість застосування ринкових регуляторів.

На думку Т. С. Клебанова, О.В. Димченко та О.О. Рудаченко [5], структура комунального господарства кожного міста індивідуальна і залежить від таких груп чинників: 1) географічних (розташування міста, природно-кліматичні умови, наявність корисних копалин, наявність і розташування річок і водоймищ, лісових масивів, паливно-енергетичних ресурсів); 2) демографічних (щільність населення, число сімей, число дітей у сім'ї); 3) виробничих (виробнича орієнтація, галузева структура промисловості, наявність транспортних мереж, інфраструктура обслуговуючої виробництва сфери та ін.); 4) економічних (наявність і інтенсивність фінансових потоків, ступінь економічної самостійності регіону), дотаційність, середні показники трудомісткості і вартості ресурсів і готової продукції, розміри місцевих податків, середні доходи населення, фінансова стійкість і платоспроможність підприємств, рівень платоспроможності населення та ін.; 5) соціальних (соціальна стабільність в регіоні, рівень безробіття, соціальна структура населення, національні особливості і традиції, устрій життя та

ін.); 6) екологічних (гранично допустимі концентрації викидів в атмосферу і водоймища, екологічні вимоги до вироблюваної продукції, збереження навколишнього середовища).

Розглянемо сутність та значення такого поняття, як «комунальне підприємство». Так, відповідно до пп. 3.1.6 Класифікації організаційно-правових форм господарювання ДК 002:2004, затвердженої наказом Державного комітету статистики України від 25.06.2004 року № 401 [3] «комунальне підприємство – підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади. Комунальне унітарне підприємство – підприємство, утворене компетентним органом місцевого самоврядування в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини комунальної власності і входить до сфери його управління. Найменування комунального унітарного підприємства повинно містити слова «комунальне підприємство» та вказівку на орган місцевого самоврядування, до сфери управління якого входить дане підприємство».

Відповідно до Міжнародної Енциклопедії «Британіка» [1], «комунальне підприємство – це підприємство, яке надає певні види послуг для громадськості, в тому числі транспортних послуг загального призначення (автобуси, авіакомпанії, залізниці, рухомий склад вантажоперевізників, трубопроводи тощо); послуг зв'язку – телефон та телеграф; послуги органів влади, послуги з тепло-, світло- та водопостачання, послуги санітарії тощо. У більшості країн такі підприємства є державними, але в Сполучених Штатах Америки вони переважно є приватними та управляються за наявності жорсткого державного регулювання». Наприклад, у всіх штатах США є регуляторні комісії, а у федерального уряду є кілька, включаючи Комісію міждержавної торгівлі, Раду цивільної авіації, Федеральну енергетичну комісію, Федеральну комісію зв'язку та Комісію з цінних паперів та бірж.

Схоже тлумачення наводиться в Найбільшому Інвестиційному Словнику «Investor Words» [6], відповідно до якого комунальне підприємство – «організація, яка надає послуги для громадськості, такі як вода, енергетика, транспорт або телекомунікації. Фірми, що надають ці послуги іноді отримують монопольне становище за сприяння уряду, що здійснюється з метою кращого забезпечення інтересів споживачів».

Класичне пояснення необхідності регулювання комунальних послуг полягає в тому, що це суб'єкти господарювання, в яких технологія виробництва, передача та розподіл майна неминуче

призводить до повного або часткового монопольного становища, тобто за своєю суттю є природними монополіями. Монополія виникає внаслідок економії масштабу в конкретній галузі, великих капітальних витрат, характерних для таких підприємств, нееластичності попиту серед споживачів комунальних послуг. Враховуючи тенденцію монополії та потенціал монополістичної цінової практики, державне регулювання вже протягом століть застосовується до таких представників бізнесу. На практиці державне регулювання має на меті забезпечити такий стан, за якого суб'єкт комунальної власності слугує усім суб'єктам, які створюють попит на комунальні послуги та можуть платити за них, працює в безпечному режимі, обслуговує усіх споживачів на рівних умовах і встановлює справедливі та об'єктивні тарифи.

Сінческул І.Л. виділяє характерні риси господарської діяльності комунальних підприємств, до яких відносить: 1) особливий підхід до ціноутворення послуг, що надаються, встановлення єдиних тарифів; 2) наявність субсидій, дотацій, цільового фінансування з боку держави та органів місцевого самоврядування; 3) наявність значного обсягу дебіторської заборгованості за надані послуги (перш за все, бюджетних організацій і населення), в тому числі сумнівної та безнадійної; 4) наявність значної кредиторської заборгованості перед постачальниками за споживані ресурси (газ, електроенергію і т.д.); 5) особливий порядок оподаткування послуг за окремими категоріями замовників (касовий метод) [7, с. 94].

Отже, виходячи з вище викладеного можемо дійти висновку, що комунальне підприємство – суб'єкт господарювання, утворений органами місцевого самоврядування у формі юридичної особи, з метою надання послуг з тепло-, світло-, водопостачання, зв'язку, транспортних перевезень, охорони здоров'я, послуг у сфері освіти тощо громадянам, інтереси яких представляють дані органи самоврядування, та не має на меті отримання прибутку.

На рис. 1 наведемо основні переваги створення та функціонування комунальних підприємств.

Охарактеризуємо коротко наведені на рис. 1 переваги створення та функціонування суб'єктів комунальної власності.

Задоволеність потреб громадян певної територіальної одиниці. Дана перевага випливає із самого визначення та сутності комунальних підприємств та пов'язана з тим, що кожен орган місцевого самоврядування створює таку кількість та такі види комунальних підприємств на тій територіальній одиниці,

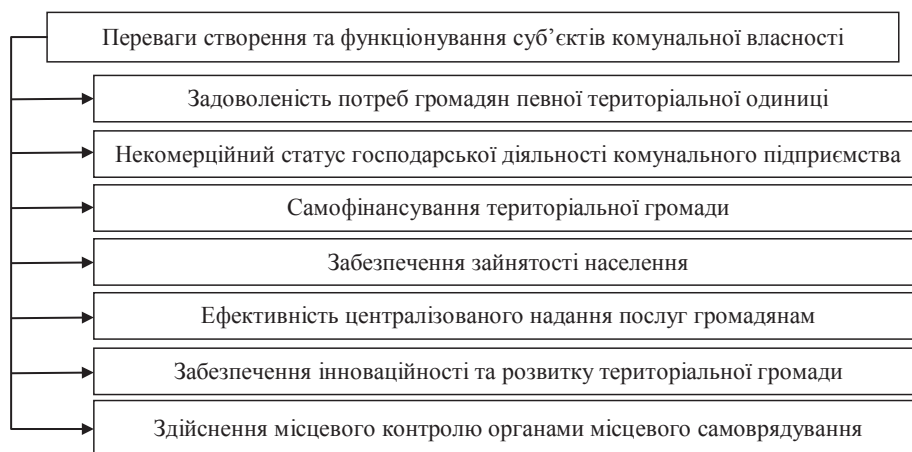


Рис. 1. Основні переваги створення та функціонування суб'єктів комунальної власності

щодо якої поширюються повноваження такого органу, які максимально задовольняють потреб громадян.

Некомерційний статус господарської діяльності комунального підприємства сприяє ефективному та об'єктивному встановленню тарифів для населення в розмірах, що покривають витрати на надання таких послуг без додаткового отримання прибутків та надприбутків.

Відповідно до статті 52 Господарського кодексу України «некомерційне господарювання – це самостійна систематична господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання, спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку. Некомерційна господарська діяльність здійснюється суб'єктами господарювання державного або комунального секторів економіки у галузях (видах діяльності), в яких забороняється підприємництво, на основі рішення відповідного органу державної влади чи органу місцевого самоврядування. Некомерційна господарська діяльність може здійснюватися також іншими суб'єктами господарювання, яким здійснення господарської діяльності у формі підприємництва забороняється законом» [2].

Самофінансування територіальної громади є перевагою, яка впливає з особливостей перерозподілу грошових коштів, які лишаються на балансі комунального підприємства. Механізм полягає в тому, що частина грошових коштів, які сплачуються громадянами за отримання комунальних послуг спрямовується на покриття собівартості таких послуг, частина – на оновлення матеріально-технічної бази комунального підприємства та визначена частина – перерозподіляється органам місцевого самоврядування з метою наповнення місцевого бюджету.

Забезпечення зайнятості населення. Дана перевага полягає в тому, що особливості роботи окремих комунальних підприємств та особливості надання окремих комунальних послуг населенню не вимагають від працівника спеціальних знань та спеціального рівня освіти, що в свою чергу, сприяє працевлаштуванню громадян без наявної вищої освіти, громадян з обмеженими можливостями, громадян передпенсійного віку тощо.

Ефективність централізованого надання послуг громадянам полягає в тому, що практично усі комунальні послуги надаються більш ефективно, якщо вони надаються централізовано, що дозволяє встановлювати одні правила, тарифи, порядок обслуговування населення.

Забезпечення інноваційності та розвитку територіальної громади впливає з сучасних умов господарювання комунальних підприємств, особливо після впровадженої системи децентралізації в Україні. Комунальні підприємства, як і комерційні суб'єкти господарювання повинні використовувати новітні технології надання того чи іншого виду послуг, здійснювати постійне оновлення матеріально-технічної бази. Дана система давно використовується в зарубіжних країнах, де кожна територіальна громада намагається створити власний автентичний товар або послугу, що вигідно вирізнятиме її серед інших у країні в цілому та сприятиме залученню додаткових «зовнішніх» фінансових ресурсів.

Здійснення місцевого контролю органами місцевого самоврядування полягає в тому, що діяльність комунальних підприємств має відповідати стратегії розвитку регіону, відповідати запитам громадян, які проживають в даному регіоні та відповідати вимогам чинного законодавства.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Отже, нами розглянуто стан функціонування комунальних підприємств в Україні та визначено їх основні проблеми. Аналіз змісту та призначення комунальних підприємств дозволив розробити авторський підхід до визначення категорії «комунальне підприємство» та сформувати основні переваги діяльності таких суб'єктів господарювання.

Подальші дослідження в даному напрямі є, на нашу думку, актуальними та значущими для вирішення проблем управління ефективністю в комунальну інфраструктуру.

Література:

1. Britanica. URL: <https://www.britannica.com/technology/public-utility>
2. Господарський кодекс України Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15/paran366#n366>
3. Класифікація організаційно-правових форм господарювання ДК 002:2004 URL: <https://buhgalter.com.ua/dovidnik/ksppo/kopfg/>
4. Левада С. Сьогодення ЖКГ: Кричущі проблеми, монополізм та відсутність інвестицій <http://blog.liga.net/user/slevada/article/17276>
5. Оцінка, аналіз і попередження кризового стану підприємств житлово-комунального господарства : монографія / Т. С. Клебанова, О. В. Димченко, О. О. Рудаченко; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. – 193 с.
6. Public utility / WebFinance, Inc. URL: http://www.investorwords.com/3949/public_utility.html#ixzz5FtvXEUyY
7. Сінческул І.Л. Аналіз функціонування комунальних підприємств теплоенергетичного комплексу на прикладі міст Харкова, Львова, Одеси // «Молодий вчений». № 4.4 (44.4) (квітень), 2017 р. С. 94-98.
8. Статистичний збірник «Україна в цифрах». Державна служба статистики України. Київ. 2017. 240 с.

Ковальський А.А. Преимущества деятельности предприятий коммунальной инфраструктуры

Аннотация. В статье рассмотрена сущность и значение такого понятия, как «коммунальное предприятие», разработанный авторский подход к дефиниции категории «коммунальное предприятие». Приведены основные преимущества создания и функционирования коммунальных предприятий.

Ключевые слова: коммунальное предприятие, коммунальная инфраструктура, функционирования коммунальных предприятий, децентрализация, инвестиции.

Kovalskyi A.O. Advantages of public utilities

Summary. The essence and significance of such a concept as “public utility” are considered in the article, the author’s approach to defining the category “public utility” is developed. The main advantages of creating and operating public utilities are presented.

Keywords: public utility, communal infrastructure, operation of public utilities, decentralization, investments.

Бикова А.Л.,*к.е.н.,**доцент кафедри управління персоналом та економіки праці,
Університет митної справи та фінансів***Лобза А.В.,***доктор філософії в галузі економіки,**доцент кафедри управління персоналом та економіки праці,
Університет митної справи та фінансів***Семенова Л.Ю.,***к.е.н.,**доцент кафедри управління персоналом та економіки праці,
Університет митної справи та фінансів*

ПРОЖИТКОВИЙ МІНІМУМ ЯК БАЗОВИЙ СОЦІАЛЬНИЙ СТАНДАРТ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Анотація. У статті розглянуто роль прожиткового мінімуму в системі сучасного нормативно-правового регулювання державних соціальних стандартів. Досліджено соціальні стандарти прожиткового мінімуму з точки зору забезпечення основних державних гарантій, установлених законодавством: мінімального розміру оплати праці, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги та розмірів інших видів соціальних виплат. Проведено аналіз чинної методики визначення розміру прожиткового мінімуму та особливості її застосування залежно від економічних умов. Здійснено моніторинг затвердженого набору продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, а також можливості задовольнити основні потреби соціально-демографічних груп населення держави для забезпечення рівня життя людини, гарантованого Конституцією України, з урахуванням фактичного регіонального та світового досвіду. Виконане дослідження впливу прожиткового мінімуму на рівень та стан оплати трудящих із точки зору забезпечення державного стандарту.

Ключові слова: соціальний стандарт, прожитковий мінімум, рівень життя, соціальна допомога, мінімальний розмір заробітної плати, державні соціальні стандарти.

Постановка проблеми. Складні економічні умови, воєнні дії на території України потребують забезпечення захисту трудящих від соціальних та економічних потрясінь із метою дотримання конституційного права громадян на забезпечення достатнього рівня життя на основі базового соціального стандарту – прожиткового мінімуму.

Прожитковий мінімум є основою соціальної політики держави, показником, від якого залежить величина всіх інших соціальних виплат та допомог. Його величина є підставою для прийняття управлінських рішень, оскільки в умовах погіршення рівня життя зростає соціальна роль держави та її відповідальність за соціальні наслідки економічної політики.

Вибір Україною європейського шляху розвитку потребує створення дієвої системи соціального захисту та соціальних стандартів, що здатні забезпечити не лише достатній рівень життя, а й підвищити якість людського капіталу держави.

У зв'язку з цим постає нагальна потреба у перегляді розміру прожиткового мінімуму, вдосконалення методики його розрахунку та забезпечення оновлення на його базі основних державних гарантій: мінімальної заробітної плати, пенсійного забезпечення, соціальних допомог.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню рівня забезпечення та підвищенню якості соціальних стандартів присвячено велику кількість наукових робіт і публікацій. Зокрема, ці проблеми висвітлювалися у працях таких вітчизняних учених, як Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, А.М. Колот, Е.М. Лібанова, Л.Л. Денісова, М.М. Папієв, О.Л. Савенко, М.С. Шаповал, К.О. Ковязіна, Ю. Харізашвілі, О. Любіч, Н. Дмитренко, В. Вітер та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим існує потреба у системному обґрунтуванні необхідності перегляду прожиткового мінімуму, вдосконаленні методики його обчислення та забезпечення на цій основі виконання основної функції соціального захисту як базового державного стандарту.

Мета статті полягає у дослідженні практичного застосування системи соціальних стандартів, а саме прожиткового мінімуму, з точки зору забезпечення основних державних гарантій, закріплених законодавчо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейський вектор інтеграції України потребує обов'язкового забезпечення рівня та якості системи соціальних стандартів на основі базового соціального стандарту прожиткового мінімуму, що гарантовано ст. 46 Конституції України. Застосування системи соціальних стандартів дає змогу здійснювати регулювання рівня життя населення, запобігати значній диференціації за рівнем доходів, відтворювати здатність трудящих до праці.

Так, Конвенція Міжнародної організації праці (МОП) «Про мінімальні норми соціального забезпечення» від 28.06.1952 р. встановлює розмір періодичних виплат мінімальної допомоги для осіб (типовий бенефіціарій), які потребують соціального захисту [1].

В Україні перелічені вище виплати забезпечено саме на мінімальному рівні, що сприяє поширенню бідності серед трудящих та спонукає працездатне населення шукати гідну оплату праці за межами держави.

Проблема соціальної стандартизації має широкі межі, її забезпечення визначається станом розвитку економіки держави. На конкретному етапі соціально-економічного розвитку суспільство висуває певні вимоги до рівня та якості життя людини. Сукупність таких вимог і визначає соціальний стандарт. Держава має використовувати соціальні стандарти як інструмент управління соціально-економічним розвитком. В умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки соціальні стандарти повинні застосовуватися при розробці соціально-економічної політики, перерозподілі ресурсів у соціальний сектор, реалізації соціальних програм, забезпеченні соціальних гарантій та ін. Отже, державні соціальні стандарти встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій [2].

Нині для вирішення проблем у сфері споживання застосовуються переважно мінімальні соціальні стандарти. Але слід розуміти, що регулювання відносин в економічній сфері лише мінімальних соціальних стандартів недостатньо, оскільки вони не можуть забезпечити необхідних стимулів для стабільного економічного розвитку.

Так, у своєму дослідженні В. Вітер [3] пропонує два підходи до визначення соціальних стандартів. Відповідно до першого підходу, до соціальних стандартів автор відносить ратифіковані міжнародні угоди та конвенції, що прийняті міжнародними організаціями, у тому числі МОП. Конвенції та рекомендації МОП фактично і складають міжнародний трудовий кодекс, норми якого втілюються у державні нормативно-правові акти з метою захисту прав та соціально-економічних інтересів трудящих. Другий підхід свідчить, що державні соціальні стандарти – це встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи, на основі яких визначаються рівні основних соціальних гарантій.

Соціальні нормативи за рівнем задоволення соціальних потреб поділяються на:

- нормативи раціонального споживання – рівень, що гарантує оптимальне задоволення потреб;
- нормативи мінімального споживання – соціально прийнятний рівень споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, що встановлюються виходячи із соціальних або фізіологічних потреб;
- статистичні нормативи – нормативи, що визначаються на основі показників фактичного споживання або забезпеченості для всього населення чи його окремих соціально-демографічних груп.

Система соціальних норм і нормативів, яка нині сформована в Україні, є недостатньо структурованою. Визначені соціальні норми і нормативи не містять якісних характеристик, кількісні – є недостатньо обґрунтованими, що пов'язано з відсутністю вимог підтримання визначеного стандарту споживання матеріальних благ та послуг. Наслідком зазначеного є відсутність стабільності рівня державних гарантій. Очевидним є той факт, що зі збільшенням вартісного значення норми чи нормативу майже завжди не зберігається встановлений набір товарів та послуг. Існуюча система соціального нормування потребує розробки єдиних підходів до її організації. Передусім це стосується чинної нормативно-правової бази. На нашу думку, вдосконалення системи норм і нормативів повинно формуватися на основі державної системи соціальної стандартизації, яка має наближатися, а з часом і відповідати системі соціального захисту і соціальних стандартів країн Європейського

Союзу. Державна система соціальної стандартизації повинна забезпечити принципово новий механізм нормативно-правового регулювання соціальної сфери. Державні соціальні гарантії – встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розмірів інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижче прожиткового мінімуму [2].

В основу стандартизації під час розробки державних мінімальних соціальних стандартів за першим із перелічених вище напрямів має бути покладено прожитковий мінімум. Держава, встановлюючи мінімальні розміри оплати праці, пенсії за віком, стипендії, соціальні допомоги та інші компенсаційні виплати, має орієнтуватися на величину прожиткового мінімуму.

Правова основа для встановлення та затвердження прожиткового мінімуму базується на положеннях, закріплених в таких документах, як:

Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 05.10.2000 р. № 2017 – III [2];

Закон України «Про прожитковий мінімум» від 05.07.1999 р. № 966 – XIV [4];

Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» від 14.04.2000 р. № 656 [5];

Спільний наказ Міністерства праці та соціальної політики України, Міністерства економіки України, Державного комітету статистики України «Про затвердження методики визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які відносяться до основних соціально-демографічних груп населення» від 17.05.2000 р. № 109/95/157 [6];

Постанова Кабінету Міністрів України «Про науково-громадську експертизу набору продуктів харчування, непродовольчих товарів і набору послуг для встановлення прожиткового мінімуму» від 24.09.1999 р. № 1767 [7].

Грунтовний аналіз учених чинного Закону України «Про прожитковий мінімум» свідчить про нагальну потребу у його перегляді. Так, Національним інститутом стратегічних досліджень при Президенті України була підготовлена аналітична записка «Щодо вдосконалення Закону України «Про прожитковий мінімум».

В аналітичній записці звертається увага на Закон України «Про прожитковий мінімум» із точки зору його змістового наповнення та сприймання, аналізуються неточності даного Закону та їх наслідки. Окремо виділено необхідність модернізації визначення прожиткового мінімуму та методики обчислення його величини. Обґрунтовано пропонується внести зміни до існуючого Закону України для забезпечення прозорого розуміння основних понять та процесів визначення прожиткового мінімуму [8]. Наприклад, відповідно до частини 1 статті 1 Закону прожитковий мінімум визначено як вартісну величину, достатню для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування (далі – набір продуктів харчування), а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Пропонується визначення прожиткового мінімуму як вартісної величини споживчого кошику. Споживчий кошик – це мінімальний набір продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, необхідних для збереження здоров'я та забезпечення життєдіяльності людини.

Варто зазначити, що в економіці виділяють такі види прожиткового мінімуму, як фізіологічний і соціальний. Фізіологічний включає лише фізіологічні потреби людини, задоволення яких повністю забезпечує підтримання фізичної стабільності і моральної здатності до праці та активного відпочинку. Соціальний прожитковий мінімум включає, крім фізіологічних потреб, витрати на задоволення мінімальних соціальних і духовних потреб людини з урахуванням загального рівня соціально-економічного розвитку конкретної держави. Так, наприклад, у Литві, Білорусії та Естонії використовується соціальний, а в Казахстані – фізіологічний прожитковий мінімум.

Отже, прожитковий мінімум – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості [4].

Для визначення величини прожиткового мінімуму у світовій практиці використовуються методи, сутність та особливості, застосування яких наведено в табл. 1.

Сьогодні, відповідно до Закону України «Про прожитковий мінімум», прожитковий мінімум визначається за нормативним методом у розрахунку на одну особу на один місяць, а також окремо для осіб, віднесених до основних соціальних і демографічних груп населення:

- дітей віком до 6 років;
- дітей віком від 6 до 18 років;
- працездатних осіб;

- осіб, які втратили працездатність.

Поділяємо думку К.О. Ковязіної [8] про те, що з урахуванням стану сучасних економічних перетворень, найбільш раціональним вважається впровадження нормативно-статистичного методу розрахунку прожиткового мінімуму. Автор вважає, що застосування нормативно-статистичного методу дасть змогу уникнути проблем, що притаманні нормативному методу, а саме:

- визначення та періодичність зміни номенклатури наборів непродовольчих товарів та послуг;
- встановлення норм їх споживання.

Під час застосування нормативно-статистичного методу непродовольчі товари та послуги повинні розраховуватися лише статистично, а обчислення вартості набору непродовольчих товарів залишається без змін. Сутність зазначеного розрахунку полягає у визначенні коефіцієнту, на який слід перемножити величину вартості продовольчих товарів. Поділяємо точку зору автора, яка відмічає, що застосування нормативно-статистичного методу матиме низку недоліків, які можна усунути через установлення різних часових термінів перегляду кожного з наборів (непродовольчі товари і послуги та продовольчі), а саме встановити перезатвердження одиниць та норм споживання для продовольчого набору один раз на п'ять років та визначити відсоткове співвідношення набору продовольчих товарів та набору непродовольчих товарів та послуг до загальної величини прожиткового мінімуму з коригуванням кожні три роки [8]. Зазначене дасть змогу переглядати вартість прожиткового мінімуму з урахуванням змін у структурі споживання населення та рівнів інфляції зазначених вище наборів. Нага-

Таблиця 1

Методи розрахунку прожиткового мінімуму

Методи визначення прожиткового мінімуму	Сутність та особливості застосування
Статистичний	Прожитковий мінімум встановлюється на рівні доходів, які мають у своєму розпорядженні 10–20% найменш заможних громадян країни
Нормативний	Визначається за фактичною вартістю споживчих товарів та послуг, що входять до споживчого кошика
Комбінований, або нормативно-статистичний	Обсяг та склад продуктів харчування визначаються нормативно, а інше – за його часткою в загальних витратах. Розрахунок величини прожиткового мінімуму здійснюється на визначенні вартості наборів продуктів продовольчих та непродовольчих товарів і послуг, але продукти харчування визначаються в натуральних показниках, а непродовольчі товари та послуги – у відсотках від вартості продуктів харчування. Величина прожиткового мінімуму вираховується виходячи з вартості мінімально достатнього набору продовольчих товарів, збільшеного на фіксовану частку витрат на мінімально необхідні товари та послуги
Суб'єктивний	На основі періодичних соціологічних опитувань населення про величину необхідного мінімального доходу. Його результати не можуть бути підкріплені реальними економічними можливостями держави. Суб'єктивна оцінка залежить від багатьох факторів: рівня заробітної плати, рівня матеріального добробуту, рівня задоволеності життям, рівня соціальної нерівності в суспільстві тощо. Виражає реальні потреби людей
Медіанний	Порогом бідності вважається величина половини медіанного доходу (середнього доходу на душу населення). Спрямований на визначення межі бідності, а не встановлення мінімально достатніх норм споживання товарів та послуг
Метод умовних розрахунків	Величина прожиткового мінімуму визначається на основі оцінки рівня вартості спеціального набору виходячи з умовного співвідношення між величиною прожиткового мінімуму та вартістю продовольчого набору як 1:3. Має фіксоване співвідношення між величиною прожиткового мінімуму та вартістю продовольчого набору, що становить 1:3. Застосовується у суспільствах із добре розвинутою економікою, де значна частина доходу домогосподарств витрачається на непродовольчі товари та послуги, оскільки за цим підходом 70% величини прожиткового мінімуму припадає саме на ці категорії витрат, і лише 30% – на продовольчі товари
Ресурсний	Залежить від тенденції можливостей в економіці щодо забезпечення прожиткового мінімуму та створення сучасного розвинутого суспільства світового рівня. Метод «згори» встановлюється залежно від динаміки економічних показників. Рівень прожиткового мінімуму встановлюється відповідно до змін показника ВВП. Дає можливість встановлювати відповідність між динамікою розвитку країни та динамікою прожиткового мінімуму

Джерело: складено авторами за матеріалами [8]

даємо, сьогодні в Україні для розрахунку прожиткового мінімуму використовується методика, що затверджена Спільним наказом Міністерства праці та соціальної політики України, Міністерства економіки України, Державного комітету статистики України «Про затвердження методики визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які відносяться до основних соціально – демографічних груп населення» від 17.05.2000 р. № 109/95/157. Як свідчить практика, методика розрахунку цього показника побудована шляхом щорічного коригування на динаміку цін, затверджену в 2000 р., яка слабо враховує досвід розвинених країн світу та не відповідає міжнародним стандартам. Крім того, чинна методика не враховує конкретні регіональні особливості, інтереси різних соціальних груп населення держави. Зрозуміло, що величина прожиткового мінімуму залежить від вмісту споживчого кошику (набору продуктів харчування та набору непродовольчих товарів і послуг), який, відповідно до Закону України «Про прожитковий мінімум», повинен переглядатися кожні п'ять років [4].

У лютому 2006 р. Кабінетом Міністрів України було відкладено затвердження нових наборів продуктів харчування та наборів непродовольчих товарів та послуг для визначення прожиткового мінімуму. Тобто набори продуктів харчування та набори непродовольчих товарів та послуг не переглядалися останні 15 років.

Застарілість методу обрахунку прожиткового мінімуму впливає на його величину, значно її занижуючи. А наявність застарілих законів, які регулюють ті ж самі питання, створює безлад у законодавчій базі. Це все негативно відбивається на інтересах громадян, яких і покликаний захищати Закон [8].

На відміну від України, вартість споживчого кошика в країнах Євросоюзу та Америки визначається не в абсолютних, а у відносних показниках. Суть полягає в тому, що споживчий кошик визначається як фіксований набір продуктів та послуг, які споживає типовий покупець. Кількість позицій у споживчому кошику ЄС та Америки значно відрізняється від українського,

в якому знаходиться трохи більше 150 одиниць: в Німеччині це 700 одиниць, у США та Франції – біля 305, у Швейцарії – 1 046. Важливо зазначити, що прожитковий мінімум у країнах ЄС, який визначається на основі споживчого кошику, не обраховується нормативно. Норми споживання замінюються середньою заробітною платою. Прожитковий рівень становить майже 60% від середньої заробітної плати. На основі цього вираховується межа бідності по країні та, відповідно, кількість тих, хто має право на соціальну допомогу від держави. Тобто країни ЄС не підраховують бідність, а розраховують нормальний рівень життя. Зрозуміло, що нормальний рівень життя має властивість змінюватися, відповідно, це повинно відображатися і у споживчому наборі товарів та послуг [9].

Аналіз норм і рівня споживання продуктів харчування населенням України, наведений у табл. 2, свідчить, що найбільше відставання спостерігається відносно м'яса і м'ясопродуктів – на 36,1%, молока та молочних продуктів – на 60,9%, олії рослинної всіх видів – на 45,4%, риби й рибопродуктів – на 35%. Натомість хлібні продукти (хліб, макаронні вироби та ін.) перевищують норму на 22,2%. Таке перевищення свідчить про незбалансоване харчування населення, яке повинно забезпечувати власні енергетичні потреби продуктами, що є економічно доступними.

Вищевикладене свідчить про нагальну потребу в розширенні переліку витрат, які враховуються під час визначення вартості набору послуг та включення до нього таких позицій, як витрати на: будівництво чи купівлю житла або його наймання, оренду; платні послуги освіти; оздоровлення; утримання дітей у дошкільних навчальних закладах; медичні послуги.

Необхідно також забезпечити умови для наближення до методології формування прожиткового мінімуму в Україні до єдиних принципів, визначених, зокрема, у таких міжнародних актах:

- Європейська соціальна хартія (переглянута), ратифікована Україною 14.09.2006 р. Ст. 30 встановлює зобов'язання щодо країн, які підписали дану Конвенцію: «У рамках загального та скоординованого підходу вживати заходів для надання особам, що живуть або можуть жити в ситуації соціального відчуження або убогості, а також членам їхніх сімей ефективного доступу, зокрема до роботи, житла, професійної підготовки, освіти, культури і соціальної та медичної допомоги» [11];

- Конвенція МОП № 117 «Про основні цілі та норми соціальної політики». П. 2 ст. 5 зазначає: «При визначенні прожиткового мінімуму беруться до уваги такі основні потреби сімей працівників, як продукти харчування та їхня калорійність, житло, одяг, медичне обслуговування та освіта» [12];

- Загальна декларація прав людини. П. 1 ст. 25 зазначає: «Кожна людина має право на такий життєвий рівень, включаючи їжу, одяг, житло, медичний догляд та необхідне соціальне обслуговування, який є необхідним для підтримання здоров'я і добробуту її самої та її сім'ї» [13].

Кожна держава має свої особливості формування мінімального споживчого кошика. Так, наприклад, у США мінімальний життєвий стандарт виступає як межа бідності, на основі якого визначається адекватність рівня доходу. Зазначений стандарт щорічно визначається Бюро перепису США на базі різних показників для домогосподарств із різною кількістю дорослих осіб та дітей. Окрім домогосподарств, що складаються виключно з непрацездатних осіб (одинаків та сімей з непрацездатних), мінімальний життєвий стандарт розраховується для таких типів сімей із дітьми:

- 1) із двома батьками, один з яких працює;

Таблиця 2
Норми і рівень споживання продуктів харчування населенням України за 2014 р., кг на рік

Продукти	Рациональні норми споживання, рекомендовані Українським НДІ гігієни харчування МОЗ	Споживчий кошик	Абсолютна різниця у %, +, -
М'ясо й м'ясопродукти	83,0	53,0	-36,1
Молоко та молочні продукти	380,0	148,5	-60,9
Яйця(шт.)	290	220	-24,1
Риба та рибопродукти	20,0	13,0	-35
Цукор, кондитерські вироби	38,0	37,0	-2,6
Олія рослинна всіх видів	13,0	7,1	-45,4
Картопля	124,0	95,0	-23,4
Городина та баштанні культури	161,0	110,0	-31,7
Фрукти, ягоди та виноград	90,0	64,0	-28,9
Хлібні продукти (хліб, макаронні вироби, в перерахунок на борошно)	101,0	123,4	+22,2

Джерело: складено на основі [10]

- 2) із двома батьками, з яких жоден не працює;
- 3) неповна сім'я з одним непрацюючим (батьком чи матір'ю).

При цьому базою для розрахунку межі бідності виступають затрати на харчування, оскільки заздалегідь передбачається, що саме вони становлять одну третину сімейного бюджету.

Повертаючись до порівняння, у США місячний прожитковий мінімум становить близько 700 доларів, а мінімальна зарплата – 1 230 доларів на місяць. При цьому в країнах Європи найнижча мінімальна зарплата – у Болгарії (92 євро), а найвища – у Люксембурзі (1 570 євро). У Німеччині прожитковий мінімум встановлено приблизно на рівні 760 євро за мінімальної зарплати 1 200 євро. У Португалії мінімальна зарплата дорівнює 700 євро, але щомісячний прожитковий мінімум такий самий або навіть вищий, ніж у Німеччині.

Найнижча мінімальна зарплата – у Болгарії (92 євро), відповідно, й показники кошика там менші. У нас ще менші: мінімальна заробітна плата на 2016 р. становить з 1 січня 1 378 гривень (48 євро), а прожитковий мінімум – 1 330 гривень (46,3 євро). Тож не дивно, що згідно з даними експертів Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), 46% населення колишніх радянських республік та інших східноєвропейських країн живуть за межею бідності.

Співвідношення темпів зростання прожиткового мінімуму та індексу споживчих цін за період з 2005 по 2015 р. наведено в табл. 3 та на рис. 1.

Таблиця 3

Співвідношення темпів зростання прожиткового мінімуму та індексу споживчих цін в Україні за період 2005–2015 рр.

Рік	Середньорічний ПМ, грн.	Темпи зростання до минулого року, %		Перевищення темпів зростання ПМ над ІСЦ, в.п.
		ПМ	ІСЦ	
2005	423,0	116,8	110,3	+6,5
2006	463,75	109,5	111,6	-2,1
2007	518,5	111,8	116,6	-4,8
2008	607,5	117,2	122,3	-5,1
2009	626,0	103,1	112,3	-9,2
2010	843,17	134,7	109,1	+25,6
2011	914,1	108,4	104,6	+3,8
2012	1042,42	114,0	99,8	+14,2
2013	1113,7	106,8	100,5	+6,3
2014 ¹	1176,0	105,6	124,9	-19,3
2015 ²	1227,3	104,4	143,3	-38,9

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь.

² Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: розраховано авторами на основі даних [14]

Аналіз наведених даних свідчить про значні коливання темпів зростання індексу споживчих цін відносно прожиткового мінімуму та зниження основного соціального стандарту.

Аналіз даних, наведених у табл. 4, свідчить, що темпи інфляції у сфері послуг (житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива, транспорт) вищі, ніж у сфері харчування (за виключенням 2005, 2008, 2010 рр.).

Крім того, затверджені Постановою КМУ «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих

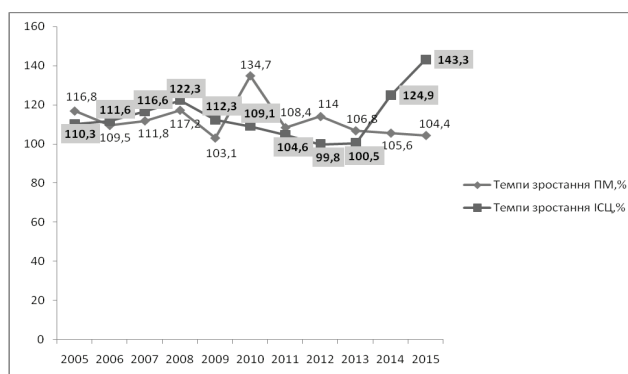


Рис. 1. Динаміка темпів зростання прожиткового мінімуму та індексу споживчих цін в Україні за 2005–2015 рр.

(дані за 2015 р. наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції)

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 4

Індекси споживчих цін на деякі товари та послуги у 2005–2015 рр. (до попереднього року, %)

Рік	Продукти харчування та безалкогольні напої	Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	Транспорт
2005	116,2	109,0	120,0
2006	105,3	134,1	114,3
2007	109,7	112,5	109,5
2008	135,7	114,2	124,5
2009	111,9	125,5	120,7
2010	110,9	109,4	106,6
2011	106,4	117,1	117,6
2012	97,6	102,6	108,2
2013	97,8	100,3	102,0
2014	100,4	100,3	100,4
2015	104,7	100,5	101,2

Джерело: складено авторами на основі [14]

товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» норми в наборі продовольчих та непродовольчих товарів та послуг свідчать про відсутність окремих життєво важливих складників. Також у наборі предметів першої потреби, санітарії та ліків взагалі не передбачено користування необхідними предметами гігієни. Натомість містяться застарілі позиції товарів. Щодо предметів одягу, наприклад, працездатні чоловіки мають купувати одні брюки напіввовняні на чотири роки, костюм (двійка) – один на п'ять років, джемпер, светр – один на три роки, плавки – одні на 10 років; а працездатні жінки мають носити одне пальто вісім років, чоботи зимові – одні п'ять років [5].

Наявні в переліку непродовольчих товарів та послуг набори ліків не відповідають елементарним потребам громадян. Взагалі в переліку не передбачено придбання житла або його наймання, кошти на оплату освіти, оздоровлення, медичних послуг, придбання мобільних телефонів, оплату послуг Інтернету та ін. Вищевикладене доводить, що вміст і норми споживання наборів продовольчих та непродовольчих товарів та послуг є застарілими. У перелічених наборах

не враховано товари та послуги, які на сьогоднішній день є життєво необхідними для населення. Тобто прожитковий мінімум не виконує основну функцію державного соціального стандарту, на основі якого базуються розміри мінімальної заробітної плати, пенсії за віком, соціальної допомоги та ін. Так, у ч. 2 ст. 9 Закону України «Про оплату праці» розмір мінімальної заробітної плати залежить від прожиткового мінімуму і встановлюється не нижче від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб [15].

Аналіз свідчить, що заробітну плату, нижчу за прожитковий мінімум, у 2014 р. отримували 4,4%, а в 2015 р. – 2,7% працюючих. Кілька років поспіль зберігається тенденція до зменшення кількості трудящих, оплата праці яких нижче від мінімальної заробітної плати. Разом із тим зазначене вище не впливає на збільшення працівників, які отримують заробітну плату більшу за розмір прожиткового мінімуму. Доречно нагадати, що лише з 2010 р. розмір мінімальної заробітної плати встановлено на рівні прожиткового мінімуму.

Крім того, слід зазначити, що з 2014 р. розпочалося значне зростання обсягів заборгованості з виплати заробітної плати. Так, на 01.01.2015 р. вона становила 2 436,8 млн. грн. (порівняно з 2014 р. збільшилася більше ніж у три рази). Протягом 2015 р. заборгованість з виплати заробітної плати працівникам економічно активних підприємств зросла на 36% (344,8 млн. грн. і на 01.01.2016 р. становила 1 302,7 млн. грн.). Станом на 01.01.2016 р. заборгованість із виплати заробітної плати становила 1 880,8 млн. грн. (темп зростання з січня 2016 р. до січня 2015 р. – 142,5%), а вже впродовж січня 2016 р. загальна сума заборгованості збільшилася на 11,3%, або на 211,7 млн. грн. і становила 2092,5 млн. грн. [14].

Одним із найважливіших індикаторів рівня життя населення є показник реальної заробітної плати. Так, у 2014 р. цей показник уперше за останні п'ять років знизився на 6,5% порівняно з попереднім роком, а в 2015 р. ця тенденція продовжилася. Порівняно з 2014 р. реальна заробітна плата зменшилася на 20,2%, а в грудні 2015 р. по відношенню до грудня 2014 р. – на 9,9%. Динаміка реальної заробітної плати наведена в табл. 5.

Таблиця 5
Динаміка реальної заробітної плати за 2010–2015 рр.

Роки	Індекс реальної заробітної плати, %		
	Грудень до грудня попереднього року	До попереднього року	2015 р. до відповідного року
2010	110,5	110,2	100,4
2011	111,0	108,7	92,4
2012	111,1	114,4	80,7
2013	106,7	108,2	74,6
2014	86,4	93,5	79,8
2015	90,1	79,8	-

Джерело: складено авторами на основі [14]

Необхідно зазначити, що зниження реальної заробітної плати спостерігалось в усіх регіонах України. Показник реальної заробітної плати за січень 2015р. до січня 2014р. становив 79,8%, у січні 2016 р. до січня 2015 р. – 90,1%. Індекс реальної заробітної плати у січні 2016 р. порівняно з груднем 2015 р., становив 80,3%, відносно січня 2015 р. – 86,8%. Хоча показник номінальної заробітної плати за січень 2015 р. до січня 2014 р. – 120,5%, у січні 2016 р. до січня 2015 р. – 130,4%.

Зазначене вище свідчить, що на сьогодні підвищення оплати праці трудящих є лише статистичним.

Важливо також зазначити, що про зменшення реальної заробітної плати свідчить індекс споживчих цін, який є найважливішим показником, що характеризує інфляційні процеси в економіці країни і використовується під час розв'язання багатьох питань державної політики, аналізу та прогнозування цінових процесів, зокрема під час перегляду розмірів грошових доходів. Так, протягом 2015 р. індекс споживчих цін мав тенденцію до постійного підвищення за виключенням липня – 99,0%, серпня – 99,2% та жовтня – 98,7%. А в січні 2016 р. становив 140,3% до січня 2015 р. У цілому індекс споживчих цін за 2014 р. становив 124,9%, а за 2015 р. – 143,3%. Викладене свідчить, що розмір мінімальної заробітної плати, яка ґрунтується на рівні прожиткового мінімуму, в умовах сталої економічної кризи не в змозі виконувати функції державного соціального стандарту та не гарантує трудящим достатній життєвий рівень, як цього вимагає чинне законодавство.

Висновки. Проведене дослідження свідчить про таке:

- чинні державні соціальні стандарти і нормативи у складних економічних умовах мають реально захищати трудящих від соціальних та економічних потрясінь. Практичне використання системи соціальних стандартів повинно регулювати рівень життя населення, нівелювати поляризацію його доходів, скорочувати, а у подальшому запобігати бідності й забезпечити реальне відтворення здатності трудящих до праці;
- важливим є забезпечення умов для наближення до методології формування прожиткового мінімуму в Україні до єдиних принципів, визначених, зокрема, у таких міжнародних актах, як Європейська соціальна хартія, Конвенція МОП 117 «Про основні цілі та норми соціальної політики», Загальна декларація прав людини;
- прожитковий мінімум на сьогодні не виконує функції державного соціального стандарту, на базі якого формуються соціальні гарантії;
- вдосконалення існуючої системи норм і нормативів повинно формуватися на основі державної системи соціальної стандартизації, яка має наближатися, а з часом і відповідати системі соціального захисту і соціальних стандартів країн Європейського Союзу;
- існує нагальна потреба в перегляді та вдосконаленні існуючої методики визначення величини прожиткового мінімуму, а саме впровадження нормативно-статистичного методу для розрахунку прожиткового мінімуму;
- чинний перелік наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг є застарілим та таким, що потребує перегляду з урахуванням фактичних регіональних тенденцій споживання та досвіду розвинених країн, де застосовується білково-вітамінна модель харчування, звернувши при цьому особливу увагу на норми споживання продуктів харчування, які необхідні дітям та підліткам. Ураховуючи систематичне зростання цін на освіту, медицину, оздоровлення, житло та комунікації, передбачити зазначені статті витрат у переліку наборів непродовольчих товарів та послуг;
- низький рівень заробітної плати, що ґрунтується на рівні прожиткового мінімуму, не в змозі задовольнити нормальне функціонування організму працюючої людини та забезпечити її мінімальні соціальні та культурні потреби, що вкрай негативно впливає на зниження якості людського капіталу й відтворення майбутніх поколінь, тому необхідно забезпечити

умови для збільшення розміру мінімальної заробітної плати, яка має бути вищою за прожитковий мінімум.

У подальшому автори планують продовжити дослідження за обраною темою, зосередивши увагу на визначенні рівня заробітної плати для підвищення якості життя населення України.

Література:

1. Про мінімальні норми соціального забезпечення: МОП, Міжнародний документ, Конвенція від 28.06.1952 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/993_011/page.
2. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України від 05.10.2000 р. № 2017-III // ВВРУ. – 2000. – № 48. – Ст. 409 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>.
3. Вітер В. Прожитковий мінімум у системі вимірів рівня життя населення України / В. Вітер // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 1. – С. 26–36.
4. Про прожитковий мінімум : Закон України від 15.07.1999 р. № 966-XIV // ВВРУ. – 1999. – № 38. – Ст. 348 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/966-14>.
5. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення : Постанова КМУ від 14.04.2000 р. № 656 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/>.
6. Про затвердження методики визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які відносяться до основних соціально-демографічних груп населення / Мінпраці України, Мінекономіки, Держкомстат України : Наказ, Методика від 17.05.2000 р. № 109/95/157 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0347-00>.
7. Про науково-громадську експертизу набору продуктів харчування, набору непродовольчих товарів і набору послуг для встановлення прожиткового мінімуму : Постанова КМУ від 24.09.1999 р. № 1767 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1767-99-%D0%BF>.
8. Щодо удосконалення Закону України «Про прожитковий мінімум». Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1642/>.
9. Медведева В. Варенье на завтра: 7+1 корзины стран G-8 / В. Медведева // Профиль. – 2006. – 24 июня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.profile.ru/ekonomika/item/51066-items_19693.
10. Єгоров Б. Стан харчування населення України / Б. Єгоров, М. Мардар // Товари і ринки. – 2011. – Вип. 1. – С. 140–147 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tovary/2011_1/20.pdf.
11. Європейська соціальна хартія (переглянута) (ETS N 163) (укр/рос) Рада Європи від 03.05.1996 р. № ETS N 163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_062.
12. Про основні цілі та норми соціальної політики : Конвенція МОП від 22.06.1962р. № 117 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/993_016.
13. Загальна декларація прав людини від 10.12.1948 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_015.
14. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Про оплату праці : Закон України 24.03.1995 р. № 108/95-ВР // ВВРУ. – 1995. – № 17. – Ст. 121 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/>.

Быкова А.Л., Лобза А.В., Семенова Л.Ю. Прожиточный минимум как базовый социальный стандарт в Украине: реалии и проблемы совершенствования

Аннотация. В статье рассмотрена роль прожиточного минимума в системе современного нормативно-правового регулирования государственных социальных стандартов. Исследованы социальные стандарты прожиточного минимума с точки зрения обеспечения основных государственных гарантий, установленных законодательством: минимального размера оплаты труда, пенсионного обеспечения, социальной помощи и размеров других видов социальных выплат. Проведен анализ действующей методики определения размера прожиточного минимума и особенности ее применения в зависимости от экономических условий. Осуществлен мониторинг утвержденного набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, а также возможности удовлетворить основные потребности социально-демографических групп населения государства для обеспечения уровня жизни человека, гарантированного Конституцией Украины, с учетом фактического регионального и мирового опыта. Выполнено исследование влияния прожиточного минимума на уровень и состояние оплаты трудящихся с точки зрения обеспечения государственного стандарта.

Ключевые слова: социальный стандарт, прожиточный минимум, уровень жизни, социальная помощь, минимальный размер заработной платы, государственные социальные стандарты.

Bykova A.L., Lobza A.V., Semenova L.Y. The cost of living as a basic state social standard in Ukraine: realities and issues of improvement

Summary. The article considers the role of the living wage in modern system of social standards regulation. The social standards subsistence level, in terms of basic state guarantees established by law, the minimum wages, pensions, social assistance and the size of other social benefits are investigated. The analysis of current methodology for determining the subsistence level and special aspects of its application, depending on economic conditions are substantiated. The authors carried out a monitoring of approved set of food, nonfood goods and services, as well as opportunities to meet the basics for the state socio-demographic groups' needs of life guaranteed by the Ukrainian Constitution, taking into account actual regional and international experience. The research of the living wage impact on the level and state of labour payment in terms of the state standard has been done.

Keywords: Social standard, living wage, living standards, social assistance, minimum wage, state social standards.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Васильєв О.В.,*д.е.н., професор,**завідувач кафедри економіки та оцінки майна підприємств,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця***Гой В.В.,***аспірант кафедри економіки та оцінки майна підприємств,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*

МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

Анотація. У статті узагальнено та систематизовано методи діагностики фінансової неспроможності підприємств в умовах кризи, оцінені їх достоїнства та недоліки з позиції прогностичної здатності. Розглянуто проблеми застосування основних моделей прогнозування банкрутства в Україні. Запропоновано використання гібридного підходу для визначення ймовірності банкрутства підприємств, що дасть змогу застосовувати не конкретний метод, а одразу кілька з них на основі зіставлення отриманих результатів.

Ключові слова: неплатоспроможність, криза, оцінка ймовірності банкрутства, методи прогнозування неплатоспроможності, антикризове управління.

Постановка проблеми. За останнє десятиріччя економіка України зіткнулася з цілою низкою випробувань, зумовлених падінням попиту на товари і послуги, відсутністю стимулу до модернізації виробництва. Більшість підприємств потерпають від нехватки фінансових засобів, що відобразилось на динаміці податкових надходжень у місцеві та державний бюджети. Поруч зі зниженням платоспроможності вітчизняних підприємств спостерігається зниження їх фінансової стійкості та зростання кількості банкрутств. Це визначає необхідність реалізації комплексних антикризових заходів щодо підвищення фінансової стійкості підприємств України.

У країнах Європейського Союзу підвищення фінансової стійкості підприємств забезпечується шляхом інструментів кризового менеджменту, який не тільки виконує функції з ліквідації ризиків та загроз діяльності підприємств, а й сприяє їх попередженню на ранніх стадіях виникнення кризових явищ. Саме превентивна форма забезпечення фінансової стійкості є найбільш ефективною в антикризовому регулюванні та управлінні та потребує використання системного підходу, який включає в себе систему планування поточної діяльності, реагування на фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, виявлення основних ризиків поточної діяльності та забезпечення неперервності ведення господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження щодо теорії та практики фінансового аналізу та оцінки ризиків в умовах невизначеності внутрішнього та зовнішнього середовища, а також питань антикризового управління варто виділити роботи таких авторів, як: Е. Альтман, Е. Беркович, Дж. Дарлінг, М. Кеддик, Я. Мітроф, Дж. Олсон, Б. Паттерсон, К. Познер, П. Робертсон, Г. Спрингейт, Г. Тішоу, Р. Тофлер, Г. Уебстер, С.М. Фінк та ін.

Проблеми формування механізмів діагностики виникнення та розгортання кризових явищ в Україні розкрито в

роботах вітчизняних науковців: О.Ю. Амосова, В.П. Бабица, М.Д. Білик, І.О. Бланка, Т.С. Клебанової, О.В. Маноїленка, О.І. Пушкаря, С. К. Рамазанова, О.О. Терещенко, Т.Є. Унковської, Н.М. Ушакової та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У роботах, присвячених проблемам діагностики фінансової стійкості поряд з існуючими підходами до оцінки фінансової стійкості підприємств виникає необхідність осмислення використання гібридних підходів, що поєднують оцінку якісних і кількісних факторів, взаємодія та взаємовплив яких дає змогу спрогнозувати кризу на початковому етапі її виникнення.

Мета статті полягає у дослідженні методів оцінки та діагностики фінансової стійкості підприємства з метою вдосконалення інструментарію антикризового управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яке підприємство є системою і складається із взаємопов'язаних елементів, зв'язків, відносин, а тому як система може перебувати в стійкому або в нестійкому стані. У ринковій економіці кризовий фінансовий стан підприємства може привести його до банкрутства.

Антикризове управління підприємством включає дві групи етапів. До першої групи входять: діагностика, моніторинг та ідентифікація фінансового стану підприємства за певними економічними показниками. Друга група: планування, організація і мотивація специфічних антикризових заходів, розроблених для ідентифікованих фінансових станів.

Успіх діяльності підприємства багато в чому залежить від своєчасності виявлення моменту виникнення вихідного явища, з якого починається рух до кризового стану, і від точного визначення дисфункцій, які заважають ефективній роботі підприємства.

Оцінка кризових симптомів підприємства і діагностування фінансової кризи повинні здійснюватися на більш ранній стадії, ще до прояву її явних ознак. Така оцінка і прогнозування розвитку кризових симптомів фінансової діяльності підприємства є предметом діагностики. Відповідно, зміст діагностики в антикризовому управлінні полягає у своєчасному розпізнаванні ознак і характеру кризи, її локалізації та впровадження дослідницького інструментарію, фінансового аналізу зокрема як заходу превентивної санації і відновлення платоспроможності.

Фінансовий аналіз у загальному плані складається з трьох послідовних етапів. На першому етапі визначається мета аналізу та порівняння показників підприємства з середньогалузевими значеннями, даними попередніх періодів. Може здійснюватися також міжгосподарський аналіз показників даного підприємства з показниками аналогічних суб'єктів господарю-

вання. На другому етапі проводиться оцінка якості інформації та інформаційних зв'язків для можливості вирішення поставлених завдань. Третім етапом є аналіз, що включає сукупність методів і може вестися за абсолютними і за відносними показниками (ліквідність, ринкова стійкість, рентабельність підприємства).

Аналіз фінансового стану є складовою частиною економічного аналізу, і основним його завданням є визначення платоспроможності, фінансової стійкості та кредитоспроможності підприємства. Діагностика банкрутства полягає саме в аналізі фінансового стану підприємства в поточному періоді його розвитку.

Отже, основним завданням прогнозування неспроможності є правильна оцінка ступеня стійкості фінансового стану підприємства і динаміки його розвитку.

Цільовою спрямованістю аналізу фінансового стану є виявлення рівня платоспроможності підприємства сьогодні і можливість прогнозування її збереження в майбутньому, оскільки, відповідно до законодавства [1], об'єктивними передумовами економічного розвитку є платоспроможність, яка, своєю чергою є необхідною умовою нормальної діяльності підприємства і можливості залучення додаткових ресурсів (як власних, так і залучених).

Розглянемо методичні підходи, які використовуються для діагностики неспроможності підприємства. У процесі встановлення діагнозу фінансового стану підприємства виділяють два напрями: систему фінансової експрес-діагностики та фундаментальну діагностику фінансового стану (рис. 1).

Експрес-діагностика представляє собою систему регулярної оцінки кризових параметрів фінансового розвитку підприємства, здійснюваної на базі даних фінансового обліку за стандартними алгоритмами аналізу, з метою раннього виявлення негативних тенденцій [3, с. 276] і попередньої оцінки масштабів його кризового стану [4, с. 69].

Однак попереджувальний ефект експрес-діагностики найбільш відчутний на стадії легкої фінансової кризи підприємства. Коли кризова ситуація набуває інших масштабів негативного розвитку, експрес-діагностику доцільно доповнити системою фундаментальної діагностики – сукупності аналітичних параметрів кризового розвитку фінансового стану підприємства, в основі здійснення якої лежать методи факторного аналізу та прогнозування (ймовірності настання банкрутства зокрема) [5, с. 220].

Методики прогнозування ймовірності банкрутства за критерієм цілей аналізу можна розділити на якісні, засновані на аналізі різних фінансових коефіцієнтів (коефіцієнтні, факторні), що надають загальну оцінку ймовірності настання неспроможності. Кількісні методики прогнозування банкрутства прив'язані до конкретного регіону, історичного періоду, галузі економіки, відстоять у часі більш ніж на три-п'ять років, часто складені на основі спеціалізованої вибірки і не дають об'єктивних результатів в інших економіко-політичних умовах.

Кількісні методи засновані на розрахунку деякого умовного показника, значення якого є оцінкою фінансового стану компанії, або на комплексному аналізі значень фінансових коефіцієнтів. Основою кількісних методів є обробка масиву аналітичної інформації яка в переважній більшості випадків представляє собою дані бухгалтерської звітності компанії. При цьому необхідність отримання достовірних аналітичних даних із високим ступенем точності, що характеризують реальний фінансовий стан компанії, є основною проблемою кількісних методів.

Щодо якісних методів, можна констатувати, що нині в економічній літературі відсутній єдиний підхід до їх класифікації та регламентації стандартної методології їх застосування. Це пов'язано з тим, що суть будь-якого якісного методу полягає у вираженні експертної думки про фінансовий стан компанії на основі аналізу наявної в розпорядженні інформації та залежить від низки суб'єктивних факторів, що включають у себе якість і достовірність наданої інформації, а також досвід експерта.

Тому доцільним буде використовувати комплексний аналіз із застосуванням декількох методик. У будь-якому випадку рекомендується використовувати як кількісні, так і якісні методи, бажано розроблені в Україні, а ще краще – для даного сектору економіки, а також більш активно використовувати методи рейтингової оцінки чи регресійного аналізу для побудови більш точного прогнозу, чи ще краще – методи мультидискримінантного аналізу (MDA-методи) чи логіт-регресійного аналізу (Logit-методи). У табл. 1 наведено порівняльну характеристику методів прогнозування банкрутства.

До методів, що володіють низькою прогностичною здатністю, можна віднести аналогові і нормативні.

Аналогові методи засновані на зіставленні показників фінансово-господарської діяльності компанії з показниками компаній, що займають передову позицію в тій же сфері і секторі економіки, що й об'єкт оцінки.

Таке зіставлення дає змогу експерту виявляти відхилення в тих чи інших процесах діяльності компанії, формулювати рекомендації щодо фінансового оздоровлення і робити припущення про можливі негативні явища в майбутньому [6].

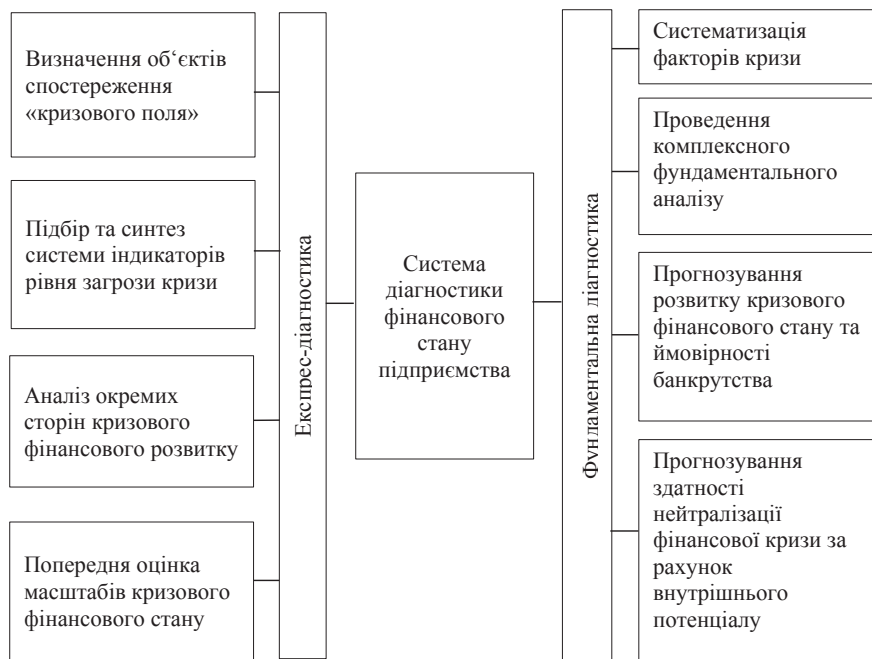


Рис. 1. Система діагностики фінансового стану [2]

Як нормативні методи можна виділити порядки та методики оцінки ймовірності банкрутства, встановлені певними відомчими державними органами, що обов'язкові до використання. До них, зокрема, можна віднести «Методику проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій», затверджену Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997 р. № 81 [7] чи «Методичні реко-

мендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій із приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства», які затверджено Наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14 [8]. Перераховані вище нормативні методи у своїй основі мають поєднання коефіцієнтного аналізу діяльності підприємств і методу експертних оцінок, заснованого на значному обсязі додаткової інформації якісного характеру. Основними

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методів прогнозування неплатоспроможності

Методи	Переваги	Недоліки
Висока прогнозна здатність		
Регресійний аналіз	- дає змогу враховувати умови навколишнього середовища; - можлива інтерполяція отриманих результатів на майбутні періоди; - прийнятна точність прогнозування; - дає змогу кількісно визначати ймовірність події; - дає змогу враховувати якісні характеристики діяльності; - відсутні жорсткі вимоги до вибірки вихідних даних	- необхідність у періодичній актуалізації вагових коефіцієнтів; - необхідність у проведенні додаткового аналізу для інтерпретації результатів
Дискримінантний аналіз	- дає змогу враховувати умови навколишнього середовища; - можлива інтерполяція отриманих результатів на майбутні періоди; - прийнятна точність прогнозування; - враховує різні аспекти діяльності компанії	- необхідність дотримання істотних обмежень і вимог, що пред'являються до вибірки вихідних даних під час побудови моделі; - не враховують якісні характеристики діяльності компанії; - існує необхідність у періодичній актуалізації вагових коефіцієнтів
Помірна прогнозна здатність		
Рейтинговий	- дає змогу враховувати зовнішні фактори за певних перетворень; - дає змогу враховувати якісні показники діяльності компанії; - не потребує складних обчислень; - не потребує періодичної актуалізації даних; - не потребує додаткового аналізу для інтерпретації результатів	- не передбачає інтерполяції результатів на майбутні періоди; - не враховує галузеву специфіку діяльності компанії; - допускає суб'єктивну оцінку вагових коефіцієнтів
Критеріальний	- дає змогу враховувати зовнішні фактори за певних перетворень; - наглядність; - враховує різні аспекти діяльності компанії комплексно; - не вимагає складних обчислень; - не вимагає періодичної актуалізації даних.	- інтерполяція результатів на майбутні періоди ґрунтується на суб'єктивній думці аналітика; - період прогнозування обмежений горизонтом планування компанії.
Коефіцієнтний	- дає змогу враховувати зовнішні фактори при певних перетвореннях; - враховує різні аспекти діяльності компанії; - не вимагає складних обчислень; - не вимагає періодичної актуалізації	- не передбачає інтерполяції результатів на майбутні періоди; - не враховує якісні показники діяльності компанії; - не враховує галузеву специфіку діяльності компанії
Низька прогнозна здатність		
Аналоговий	- наглядність; - враховує різні аспекти діяльності компанії комплексно; - не вимагає складних обчислень; - дає змогу співставляти ринкове становище компанії з конкурентами	- не дає змогу інтерполювати результати на майбутні періоди; - не дає змогу враховувати умови навколишнього середовища - неможливість використання зовнішніми аналітиками; - залежність результатів аналізу від об'єкта зіставлення
Нормативний	- комплексний аналіз фінансово-господарської діяльності; - наявність регламентованої методики проведення аналізу	- низька прогнозна здатність; - вузька спеціалізація; - не дає змогу враховувати умови навколишнього середовища - горизонт прогнозування – не більше року

показниками, що підлягають розрахунку, традиційно виступають коефіцієнти платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності. Низька прогнозна здатність даних методик обумовлена їх прикладною вузькою специфікою, спрямованою на регламентацію дій аналітика під час проведення певних процесуальних дій.

До методів, яким потенційно властива прогнозна здатність, можна віднести коефіцієнтні, рейтингові та критеріальні. Зазначені методи не містять вбудованого інструменту інтерполяції результатів на майбутні періоди, проте дають змогу проектувати принципи діагностики на значення показників, розрахованих для майбутніх періодів будь-яким додатковим методом. Ще одним суттєвим недоліком даних методів є те, що вони не враховують галузеву специфіку діяльності компанії.

Принципом реалізації коефіцієнтних методів є класифікація можливих варіантів фінансового стану компанії залежно від комбінації значень попередньо обраних показників її господарської діяльності. У результаті такої класифікації виділяються класи фінансового стану, що представляють собою «групи ризику», які характеризуються певним набором значень показників фінансово-господарської діяльності. Оцінюється фінансовий стан компанії в результаті віднесення підприємства до тієї чи іншої групи. Серед коефіцієнтних методів доцільно виділити п'ятифакторну модель В. Бівера [9]. Важлива перевага цієї моделі полягає в її концентрації не на оцінці загального фінансового стану компанії, а саме на проблемі прогнозування її банкрутства.

Рейтингові методики є одним з інструментів оцінки ймовірного банкрутства компанії і мають низку характеристик, схожих із методиками комплексної бальної оцінки фінансового стану.

Критеріальні методи об'єднує загальний підхід, що полягає в їх спрямованості на виявлення в підприємстві певних ознак (критеріїв фінансового стану), що дають змогу робити прогнози про можливість його банкрутства в майбутньому.

Із точки зору прогностичної здатності і можливості обліку зовнішніх факторів критеріальні методи схожі з коефіцієнтними і рейтинговими. Критеріальні методи також не передбачають автоматичну інтерполяцію отриманих результатів, у зв'язку з чим не володіють високою прогностичною здатністю. Разом із тим вони можуть бути трансльовані на майбутні періоди, тобто застосовуватися для гіпотетичних значень параметрів фінансово-господарської діяльності, спрогнозованих будь-якими іншими способами для майбутніх періодів.

Найбільш ефективними з прогностичної точки зору є методи, засновані на статистичному аналізі даних. Статистичні методи можна розділити на дискримінантні і регресійні.

Найбільш поширеними під час прогнозування банкрутства підприємств є дискримінантні моделі. Суть дискримінантного аналізу полягає у віднесенні об'єкта до тієї чи іншої групи залежно від значень параметрів моделі. Оскільки значення вагових коефіцієнтів визначаються методом найменших квадратів, отримані результати не залежать від суб'єктивних оцінок розробників моделі. При цьому якість дискримінантних моделей та ефективність їх застосування значною мірою залежать від вибірки даних, на основі яких вони побудовані. У зв'язку з цим моделі, побудовані на основі даних компаній різних секторів економіки, а також різних країн, не можуть розглядатися як універсальні, оскільки не враховують властиві їм відмінності й особливості ведення господарської діяльності. Крім того, для отримання достовірних результатів значення вагових коефіцієнтів необхідно регулярно актуалізувати.

Слід звернути увагу на те, що різні моделі прогнозування ризику банкрутства в різний час були побудовані на регресійних обчисленнях коефіцієнтів, які розроблялися емпіричним шляхом на даних бухгалтерської звітності успішних і неспроможних підприємств. Можна виділити низку моделей із використанням стохастичного факторного аналізу, побудованих на основі регресійних Z-моделей. Як основні з них можна назвати моделі Е. Альтмана, Г. Спрінггейта, Г. Фулмера, Л. Чесера, Р. Тоффлера, Г. Тішоу, Г.А. Савицької, Р.С. Сайфуліна, О.П. Зайцевої. Серед вітчизняних авторів розробкою подібних моделей у різні часи займалися такі відомі вчені-економісти, як Ю.С. Копчак, А. Матвійчук, О.О. Терещенко, Д.С. Яшук та ін. Незважаючи на індивідуальність кожної моделі, всі вони мають спільні ознаки і засновані на їх диференціюванні і статистичній обробці. Перший клас становлять ознаки, що сприяють банкрутству, а другий – ті, що допомагають уникнути банкрутства. Серед розглянутих моделей широку популярність набули однокритеріальні, багатокритеріальні моделі, а також скорингові моделі, засновані на порівняльному аналізі різних факторів.

Для оцінки ймовірності зниження фінансової стійкості або банкрутства в сучасній світовій практиці фінансово-господарської діяльності підприємств найбільш широке застосування отримала модель Альтмана «Z-рахунку», суть якої – у розподілі підприємств на потенційних банкрутів і небанкрутів. Індекс Альтмана [10] виводиться з показників, що характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за минулий період. Однак в Україні ця модель не завжди може бути застосована, оскільки розрахувати відношення ринкової вартості звичайних і привілейованих акцій до балансової оцінки позикового капіталу (короткострокового та довгострокового) досить складно (тільки великі публічні компанії можуть розкривати подібну інформацію). Для невеликих компаній, акції яких не котируються на біржі, практичне використання даного індексу не завжди доцільно.

Інші моделі, наприклад шкала Бівера [9], формула Дю Понт, моделі Лиса, Тішоу, Тоффлера не дають настільки точну оцінку ступеня близькості банкрутства.

Широкого поширення набули методики прогнозування банкрутства, засновані на Logit-регресії і на відміну від класичних методик, заснованих на дискримінантному аналізі, дають змогу здійснювати вибірку найбільш релевантних параметрів, що забезпечують максимальну точність моделі. Основними розробниками моделей прогнозування банкрутства, заснованими на Logit-регресії, є Дж. Ольсон [11, с. 23], Дж. Біглі, Дж. Мінг, С. Ватс [12, с. 31]. Подальшого розвитку їх моделі дістали в роботах Е. Альтмана – Д. Сабата, Г. Хайдаршиної, В.Ю. Жданова. Слід зазначити, що на сьогоднішній день дані моделі, на думку низки авторів, є досить складним підходом до оцінки ризику банкрутства підприємств. Разом із тим, достовірний прогноз динаміки розвитку підприємства в майбутньому передбачає побудову складних економіко-математичних моделей, в яких задіяний весь багатий інструментарій сучасної статистики.

У практичному плані сьогодні найбільш затребувані гібридні підходи, що дають змогу на основі використання сукупності різних методів оцінки фінансової стійкості отримати більш точний результат для прогнозування кризи.

В основі оцінки фінансової стійкості підприємства повинен лежати аналіз усіх факторів, які характеризують діяльність суб'єкта господарювання, що отримані з різних джерел. Одним із найбільш надійних джерел є фінансова звітність, оскільки в

її основі лежить інформація про поточні та ті, що мали місце в минулому, бізнес-події в ретроспективній оцінці. Беручи до уваги високу кореляцію фінансових і нефінансових індикаторів з урахуванням їх взаємовпливу, відзначимо, що включення їх в оцінку дасть змогу сформувати більш цілісну картину фінансового стану підприємства під час використання тривимірної моделі фінансової стійкості підприємства замість двовимірної.

Дані джерела можуть не обмежуватися лише діяльністю конкретного підприємства, а й містити різні дані про ситуацію в певному галузевому сегменті економіки. Надалі оброблена таким чином статистика може служити основою для формування рейтингових моделей, що використовуються з метою фінансового аналізу та оцінки вартості підприємства.

Під час вибору відповідних параметрів для оцінки фінансової стійкості корпоративних підприємств, доцільним буде використання п'ятифакторної моделі Альтмана [10], оскільки вона оптимальна в застосуванні для довгострокового аналізу акціонерних товариств відкритого типу. У цьому випадку може використовуватися показник:

$$Z=1,2K_{об}+1,4K_{ппа}+3,3K_{па}+0,6K_{пр}+1,0K_{оа}, \quad (1)$$

де $K_{об}$ – частка в активах, тобто відношення поточних активів (оборотних коштів) в загальній сумі активів;

$K_{ппа}$ – відношення нерозподіленого прибутку до загальної суми активів (рентабельність активів);

$K_{па}$ – відношення прибутку до сплати відсотків (балансової вартості) до суми активів;

$K_{пр}$ – відношення ринкової вартості власного капіталу (акціонерного капіталу) до короткострокових зобов'язань (коефіцієнт покриття);

$K_{оа}$ – відношення виручки від реалізації до загальної суми активів.

Для закритих акціонерних товариств і підприємств, які не беруть активної участі в фондовому ринку, прийнятна формула:

$$Z=0,7K_{об}+0,8K_{ппа}+3,1K_{па}+0,4K_{пб}+1,0K_{оа}, \quad (2)$$

де $K_{пб}$ – відношення балансової вартості акціонерного капіталу до короткострокових зобов'язань (покриття за балансовою вартістю).

Логіт-модель Е. Альтмана – Д. Сабато має вигляд [13]:

$$Z=\Lambda(4,28+0,18X_1-0,01X_2+0,08X_3+0,02X_4+0,19X_5), \quad (3)$$

де $\Lambda(u) = (1 + \exp(-u))^{-1}$;

X_1 – відношення прибутку до оподаткування до активів;

X_2 – відношення короткострокових зобов'язань до власного капіталу підприємства;

X_3 – відношення чистого прибутку до активів;

X_4 – відношення суми грошових коштів підприємства та короткострокових вкладень до активів;

X_5 – відношення розміру прибутку до оподаткування до суми відсотків, що підлягають виплаті.

Економічно доцільно поряд з одночасним аналізом фінансових кризоутворюючих індикаторів враховувати нефінансові. Вони, як правило, не виражені в грошових одиницях і нестандартизовані як дані з фінансової звітності. В окремих галузях економіки існує стандартний набір нефінансових індикаторів, звіти за якими надаються в наглядові органи.

На базі звітів по нефінансових індикаторах працює система GRI (глобальна ініціатива), яка визначає ступінь фінансової стійкості підприємства відповідно до її здатності протистояння кризи за результатами оцінки не тільки економічних (їх не більше 15%), скільки екологічних, організаційних, гуманізаторських (дотримання прав людини) та інших індикаторів.

Індикатори системи GRI багато в чому схожі з індикаторами оцінки методу Аргенті [14]. У даному методі насамперед розглядаються стадії розвитку кризових явищ у компанії і на їх основі створюються моделі, в яких представляються сценарії розвитку кризового стану підприємства. Наступ і розвиток можливої кризи неплатоспроможності розраховують і оцінюють за кількістю балів.

Чим більше балів присвоєно тій чи іншій стадії розвитку підприємства, тим імовірніше, за методом Аргенті, настання неплатоспроможності. Поряд зі схожими методами оцінки фінансового стану підприємств, що використовуються в західній практиці, метод Аргенті найбільш прийнятний для вітчизняних підприємств.

Таким чином, у результаті проведеного аналізу наукових досліджень і практики застосування методів оцінки фінансової стійкості Аргенті, Альтмана вважаємо, що використання змішаного (гібридного) підходу до оцінки фінансової стійкості підприємств найдоцільніше, оскільки дає змогу не застосовувати конкретну методику, а використовувати кілька з них з урахуванням зіставлення отриманих результатів.

Подальші дослідження використання змішаного (гібридного) підходу для оцінки фінансової стійкості підприємств полягатимуть в стандартизації оцінки фінансової стійкості в процедурах антикризового управління з метою вдосконалення вже наявних методичних підходів, зіставлення отриманих результатів. Особлива увага повинна бути приділена їх адаптації до українських умов з урахуванням досвіду інших країн.

Висновки. Своєчасне розпізнавання основних параметрів і масштабів кризової ситуації відіграє ключову роль у побудові ефективного механізму антикризового фінансового управління на підприємстві. Залежно від цілей дослідження аналітичні підходи формують два основних напрями комплексного фінансового аналізу: експрес-діагностику і фундаментальну діагностику. Формалізація різних способів діагностики діяльності підприємства з метою подолання кризових явищ є затребуваним інструментом фінансового аналізу. Її практичне використання передбачає системне відновлення діяльності підприємства.

Методам дискримінантного та регресійного аналізу властива найбільша прогностична здатність, а тому їх використання для діагностики ймовірності банкрутства підприємства, на нашу думку, є найефективнішим, адже вони дають змогу враховувати вплив зовнішніх факторів, інтерполяцію результатів на майбутні періоди. Їм властива прийнятна точність прогнозування, вони також враховують різні аспекти діяльності підприємства. Крім того, методи регресійного аналізу дають змогу кількісно визначати ймовірність втрати платоспроможності (банкрутства), враховувати якісні характеристики діяльності підприємства. Для них також відсутні жорсткі вимоги щодо вибірки вихідних даних.

Використання змішаного (гібридного) підходу до оцінки фінансової стійкості підприємств найдоцільніше, оскільки дає змогу застосовувати не конкретну методику, а відразу декілька з них з урахуванням зіставлення отриманих результатів. Метою використання гібридного підходу до оцінки фінансової стійкості підприємств є аналіз причинно-наслідкових зв'язків раннього банкрутства. При цьому під раннім банкрутством ми маємо на увазі порушення рівноваги в організаційно-економічній структурі підприємства, що виражається в погіршенні його фінансових та нефінансових показників у рамках попередньої діагностики.

Література:

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. № 2343-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
2. Глухова Д.В. Использование экспертного подхода в процессе формирования объектов финансового наблюдения на предприятиях безалкогольного производства / Д.В. Глухова // Актуальные проблемы современной науки : материалы II международной научно-практической конференции. Выпуск 2. Т. 1. – Ставрополь : СевКавГТИ, 2013. – С. 91–92.
3. Бобылева А.З. Финансовое оздоровление предприятий. Теория и практика / А.З. Бобылева. – М. : Дело, 2004. – 256 с.
4. Финансы организаций (предприятий) / Под ред. Н.В. Колчиной ; изд. 4-е. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 383 с.
5. Дмитриева О.Г. Международные стандарты финансовой отчетности в менеджменте / О.Г. Дмитриева, А.И. Леусский, Т.Н. Малькова. – М. : Высшее образование, 2007. – 288 с.
6. Копелев И.Б. Прогнозирование банкротства компании / И.Б. Копелев // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 20. – С. 110–118.
7. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997 р. № 81 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97>.
8. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства : Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/v0010557-01>.
9. Beaver, W.H. Financial Ratios and Predictions of Failure / W.H. Beaver // Empirical Research in Accounting Selected Studies, Supplement to Journal of Accounting Research – 1996. – P. 31–49.
10. Altman E.I. Financial Ratios. Discriminant Analysis, and the Prediction of Corporate Bankruptcy // Journal of Finance, September, 1968. – P. 589–609.
11. Ohlson, J. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy / J. Ohlson // Journal of Accounting Research, 1980. – Vol. 6. – P. 12–45.
12. Begley, J. Bankruptcy Classification Errors in the 1980s: An Empirical Analysis of Altman's and Ohlson's Models. / J. Begley, J. Ming, S. Watts // Review of Accounting Studies. – 1996. – P. 25–38.
13. Altman E. I. Modeling credit risk for SMEs: Evidence from the US market / E. I. Altman, G. Sabato // Abacus. – 2006. – № 19(6). – P. 716723.
14. Argenti, J., , Predicting Corporate Failure, Technical Directorate of the Institute of Chartered Accountants in England and Wales, London, U.K. – 1983. – P. 112–146.

Васильев О.В., Гой В.В. Методы прогнозирования финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса

Аннотация. В статье обобщены и систематизированы методы диагностики финансовой несостоятельности предприятий в условиях кризиса, оценены их достоинства и недостатки с точки зрения прогностической способности. Рассмотрены проблемы применения основных моделей прогнозирования банкротства в Украине. Предложено использование гибридного подхода для определения вероятности банкротства предприятий, что позволит применять не конкретный метод, а сразу несколько из них на основе сопоставления полученных результатов.

Ключевые слова: платежеспособность, кризис, оценка вероятности банкротства, методы прогнозирования неплатежеспособности, антикризисное управление.

Vasilyev O.V., Goi V.V. Methods of predicting the enterprise financial stability against the backdrop of crisis

Summary. The article summarized and systematized methods of diagnostics of financial insolvency of enterprises against the backdrop of crisis; their strengths and weaknesses were evaluated in terms of predictive capability. The problems of application of the basic bankruptcy prediction models in Ukraine were considered. It is suggested to use a hybrid approach for determining the probability of bankruptcy of enterprises, which will allow applying not a specific method, but several methods on the basis of a comparison of the results obtained.

Keywords: solvency crisis, assessment of the probability of bankruptcy, insolvency prediction methods, anti-crisis management.

Гончаренко О.М.,*д.е.н., доцент,**завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет***Світлична О.С.,***к.е.н., доцент,**доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті розглянуто сучасні проблеми, пов'язані з морським страхуванням, та проаналізовано основні види морського страхування в Україні. Запропоновано основні напрями вдосконалення морського страхування в Україні.

Ключові слова: морське страхування, страхування водного транспорту, страхування вантажів, морські ризики.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку міжнародних зв'язків морський транспорт відіграє значну роль, перевезення ним користуються попитом у підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. До переваг морського транспорту можна віднести відносно низьку собівартість перевезень; велику вантажопідйомність, що дає змогу перевозити значні партії вантажу; можливість транспортування вантажів різних властивостей і розмірів під час забезпечення їх збереження. Разом із тим необхідна наявність відповідних суден та обладнаних портів, що потребує значних інвестиційних ресурсів.

Але слід зазначити, що морські перевезення є одним із найбільш ризикованих видів діяльності. Настання страхових випадків у значному ступені залежить від технічного стану судна та кваліфікації екіпажу. Згідно зі статистикою, причинами морських катастроф у 80% випадків є помилка людини [1], тому необхідно сформувати такий механізм забезпечення безпечної та безаварійної роботи морського транспорту, який би попереджував настання небезпечних подій, передбачав компенсацію збитків за їх настання та відповідав міжнародним стандартам.

Основним елементом такого механізму є морське страхування, оскільки воно забезпечує відшкодування заподіяних збитків унаслідок страхових випадків, визначених у договорі страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковим та практичним проблемам морського страхування присвячені наукові праці таких дослідників, як: Н.М. Внукова, О.О. Гаманкова, І.М. Кучеренко, О.Е. Лейст, Л.А. Лунц, В.В. Луць, Д.І. Мейер, М.В. Мних, В.О. Мусін, І.Б. Новицький, С.С. Осадець, В.І. Серебровський, В.О. Тархов, Л.М. Федоров, Є.О. Харитонов, Я.М. Шевченко та багато інших. У наукових працях учених основна увага приділяється загальній характеристиці проведення морського страхування та зарубіжному досвіду його здійснення, дослідженню видів послуг зі страхування морських ризиків. Однак сучасні проблеми, пов'язані з морським страхуванням, основні показники, що характеризу-

ють його стан в Україні, та питання вдосконалення страхового захисту під час здійснення морського страхування потребують подальшого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Значення морської галузі для України визначається не стільки її приморським розташуванням, скільки глобальними тенденціями. Переміщення основного промислового потенціалу в країни з низькою собівартістю виробництва, подальший розвиток міжнародного поділу праці ведуть до зростання обсягів світової торгівлі, майже 90% якої, за даними ІМО (Міжнародної морської організації), припадає саме на морську торгівлю. В умовах розвитку міжнародних зв'язків обсяг перевезень вантажів і пасажирів морським транспортом зростає.

Морський транспортний комплекс України є багатофункціональною структурою, що задовольняє потребам національної економіки у транспортному забезпеченні [2]. Морські порти є складовою частиною транспортної та виробничої інфраструктури держави з огляду на їх розташування на напрямках міжнародних транспортних коридорів. Від ефективності функціонування морських портів, рівня їх технологічного та технічного оснащення, відповідності системи управління та розвитку інфраструктури сучасним міжнародним вимогам залежить конкурентоспроможність вітчизняного транспортного комплексу на світовому ринку. Україна має сприятливі передумови для розвитку морського транспорту. До основних переваг морської портової галузі України належить її високий експортний потенціал вантажів чорних металів, вугілля, залізничного концентрату та зернових; наявність потужностей з обробки вантажів; вигідне розташування морських портів для забезпечення транзитних вантажопотоків. Однак сучасний стан національного торговельного флоту не відповідає міжнародним стандартам (технічне оснащення, експлуатаційні характеристики, основні параметри безпеки тощо), характеризується високим рівнем зносу морських транспортних засобів, а також відсутністю державного контролю у сфері безпеки мореплавства.

Оскільки ризики, які виникають у морському судноплаванні, можуть призвести до великих збитків, то питання забезпечення безпеки морських перевезень сьогодні є однією з основних проблем мореплавства. Морське страхування – один із найдавніших видів страхування зі своїми багатовіковими традиціями. Вітчизняний ринок страхування морських ризиків знаходиться зараз на етапі становлення, що пов'язане з особливостями історичного розвитку страхової справи в Україні.

Тому виникає потреба в розгляді особливостей та сучасних проблем, пов'язаних із морським страхуванням в Україні, та пошуку можливих шляхів удосконалення страхового захисту

під час здійснення морського страхування задля забезпечення його подальшого розвитку.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану морського страхування в Україні, визначенні основних проблем під час його здійснення та основних напрямів розвитку, наданні пропозицій щодо вдосконалення страхового захисту під час здійснення морського страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Allianz Global Corporate and Specialty випустив третій щорічний «Звіт про безпеку судноплавства 2015». Згідно з цим документом, у 2014 р. продовжилася довгострокова тенденція зниження числа загибелі судів: у всьому світі було втрачено всього 75 суден. За даними «Звіту про безпеку судноплавства 2015», в якому аналізуються випадки загибелі суден із валовою реєстровою місткістю більше 100 БРТ, минулий рік став найбезпечнішим для судноплавства за останні 10 років. У 2014 р. випадки загибелі суден скоротилися на 32% порівняно з попереднім роком

і в цілому були набагато нижче середньорічних показників за 2004–2014 рр. (у середньому 127 випадків за рік). Найпоширеніша причина повної загибелі судна – це затоплення/заповнення водою (65% усіх збитків у 2014 р., всього 49 випадків). На другому місці (13 випадків) – посадка на міліну (у тому числі корабля), на третьому – пожежа/вибух (4 випадки), при цьому кількість збитків із цих причин значно знизилася порівняно з попереднім роком [3].

Згідно з даними Global marine insurance report 2015, підготованих IUMI (International Union of Marine Insurance – Міжнародний союз морського страхування), страхові премії з морського страхування становили у 2014 р. 32,6 млрд. дол. Розподіл страхових премій за основними видами морського страхування наведено на рис. 1 [4].

На рис. 2 відображено розподіл страхових премій із морського страхування в 2014 р. за регіонами [4].

Згідно зі «Звітом Allianz про безпеку судноплавства 2015», порівняно з 2005 р. кількість морських збитків зменшилася на 50%. Незважаючи на обнадійливу тенденцію щодо зниження кількості морських збитків, останні події 2014 р. (крах південнокорейського порома Sewol, пожежа на поромі Norman Atlantic) знову, через три роки після катастрофи лайнера Costa Concordia, підняли проблему готовності пасажирських суден до надзвичайних ситуацій. Усього за 2014 р. загинули сім пасажирських суден (10% загальних утрат).

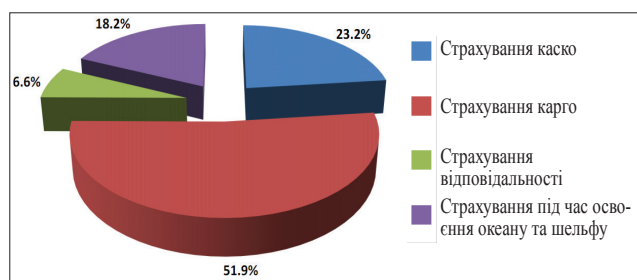


Рис. 1. Структура страхових премій із морського страхування за видами в 2014 р.

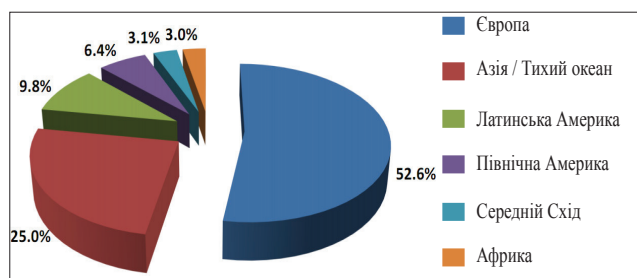


Рис. 2. Структура страхових премій із морського страхування за регіонами у 2014 р.

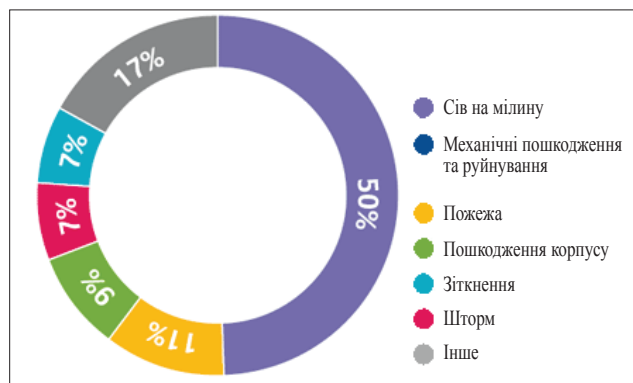


Рис. 3. Структура виплат по морському страхуванню за розміром страхових виплат у 2014 р. (виплати > 1 млн. євро)

Таблиця 1

Відправлення (перевезення) вантажів за всіма видами транспорту в Україні за 2010–2014 рр., %

Вид транспорту	2010	2011	2012	2013	2014
Залізничний	790866,1	858023,7	835556,8	820919,8	711447,5
- у % до загальної суми	37,24	37,71	37,44	37,08	36,51
Морський	4067,8	4145,6	3457,5	3428,1	2805,3
- у % до загальної суми	0,19	0,18	0,15	0,15	0,14
Річковий	6989,5	5720,9	4294,7	2840,5	3144,8
- у % до загальної суми	0,33	0,25	0,19	0,13	0,16
Автомобільний	1168218,8	1252390,3	1259697,7	1260767,5	1131312,7
- у % до загальної суми	55,01	55,04	56,45	56,95	58,06
Авіаційний	87,9	92,1	122,6	99,2	78,6
- у % до загальної суми	0,004	0,004	0,005	0,004	0,004
Трубопровідний	153436,6	154971,2	128439,8	125941,1	99679,5
- у % до загальної суми	7,23	6,81	5,76	5,69	5,12
Всього	2123666,7	2275343,8	2231569,1	2213996,2	1948468,4

На рис. 3 наведено розподіл страхових виплат по морському страхуванню розміром більших 1 млн. євро в 2014 р. [3].

Проаналізуємо сучасний стан морського страхування в Україні. При цьому слід зазначити, що морське страхування не може існувати окремо від споживачів своїх послуг – морського судноплавства.

За даними Конференції ООН із торгівлі і розвитку (UNCTAD), на 1 січня 1993 р. сукупний дедвейт (вантажопідйомність) торгового флоту України налічував 6,177 млн. т (ураховувалися судна місткістю 100 і більше реєстрових тонн). Частка українського флоту у світовому торговельному флоті становила 0,9%. І в рейтингу найбільших морських країн світу за цим показником наша країна займала цілком солідне 25-те місце. На 1 січня 2010 р. сумарний дедвейт флоту налічував менше мільйона – 0,904 млн. т. Тобто з 1991 по 2010 р. дедвейт українського торгового флоту скоротився більш ніж у 5,8 разів. І в 2010 році Україна по дедвейту свого торгового флоту, за даними UNCTAD, уже перебувала на 72-му місці [5].

Як свідчать дані табл. 1, вантажні перевезення водним транспортом у загальному обсязі вантажних перевезень по Україні займають дуже незначну питому вагу. При цьому в 2014 р. морським транспортом перевезено 0,14% від загального обсягу вантажів (що на 0,01 в. п. менше, ніж у 2013 р.) [6].

Стан морського судноплавства в Україні впливає на розвиток морського страхування. Так, питома вага страхових платежів із морського страхування у загальній сумі валових страхових платежів в Україні дуже мала і значно скоротилася з 2012 р. Хоча в 2014 р. частка морського страхування на страховому ринку України становила 0,109%, що на 0,003 в. п. більше, ніж у 2013 р. (рис. 4) [7].

Положення морського страхування на страховому ринку України можна також дослідити за допомогою рейтингу, який проводиться журналом «Фориншурер».

У табл. 2 наведено рейтинг страхових компаній, які здійснюють добровільне страхування водного транспорту (морське каско) на страховому ринку України в 2014 р.

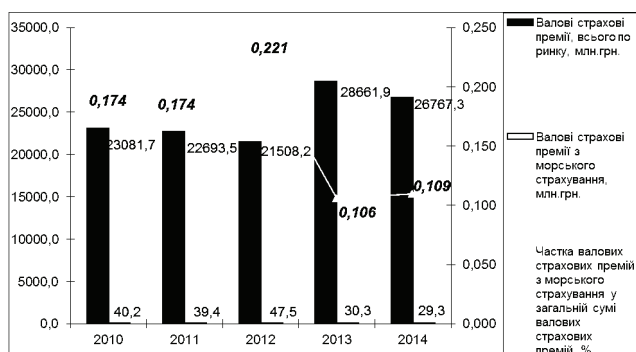


Рис. 4. Питома вага страхових платежів із морського страхування у загальній сумі валових страхових платежів в Україні за 2010–2014 рр.

Із табл. 2 можна побачити, що в 2014 р. послуги з морського страхування надавали 25 страхових компаній в Україні. При цьому страхові виплати були здійснені шістьма страховиками, що становить 24% від загальної кількості компаній, які надають послуги з цього виду страхування [8].

Страхові компанії України надають послуги з добровільних та обов'язкових видів морського страхування. До обов'язкових видів страхування на морському транспорті відносяться: осо-

бисте страхування від нещасних випадків на транспорті; страхування відповідальності морського перевізника та виконавця робіт, пов'язаних з обслуговуванням морського транспорту, щодо відшкодування збитків, завданих пасажиром, багажу, пошти, вантажу, іншим користувачам морського транспорту та третім особам; страхування засобів водного транспорту; страхування відповідальності морського судновласника.

Незважаючи на норми страхового законодавства, а також Кодекс торговельного мореплавства України, який передбачає страхування морських ризиків, обов'язкове морське страхування практично не здійснюється. За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за останні п'ять років страхових внесків за обов'язковими видами страхування не надходило та виплати не здійснювались.

До добровільних видів страхування, що забезпечують страховий захист від морських ризиків, відносяться такі: страхування водного транспорту (морського внутрішнього та інших видів водного транспорту); страхування вантажів та багажу (вантажобагажу); страхування цивільної відповідальності власників водного транспорту (включаючи відповідальність перевізника). При цьому слід відзначити, що провести ана-

Таблиця 2

Рейтинг страхових компаній, які здійснюють добровільне страхування водного транспорту (морське каско) на страховому ринку України, 2014 р.

№	Страхова компанія	Страхові премії, тис. грн.	Страхові виплати, тис. грн.	Рівень виплат, %
1	ІНГО Україна	3944,0	2934,0	74,4
2	МЕГАПОЛІС СО	1905,0	511,0	26,8
3	Українська страхова група	1489,0	0,0	0,0
4	Уніка	1423,0	0,0	0,0
5	Альфа Страхування	750,0	505,0	67,3
6	ТАС СГ	640,0	0,0	0,0
7	Просто-страхування	503,0	0,0	0,0
8	Альянс	455,0	0,0	0,0
9	Універсальна	310,0	0,0	0,0
10	Теком	290,0	976,0	336,2
11	Брокбізнес	236,0	0,0	0,0
12	Країна	220,0	188,0	85,5
13	PZU Україна	193,0	0,0	0,0
14	Провідна	130,0	9,0	6,6
15	ALLIANZ Україна	101,0	0,0	0,0
16	Княжа	83,0	0,0	0,0
17	Гарантія СО	77,0	0,0	0,0
18	УПСК	73,0	0,0	0,0
19	Юнісон-Гарант	39,0	0,0	0,0
20	Аска	29,0	0,0	0,0
21	АХА Страхування	28,0	0,0	0,0
22	Арсенал Страхування	28,0	0,0	0,0
23	Домінанта СО	15,0	0,0	0,0
24	Стройполіс	14,0	0,0	0,0
25	Омега	13,0	0,0	0,0
	Всього	12986,0	5122,0	-

ліз страхування вантажів та багажу (вантажобагажу) дуже складно, адже поділу страхових внесків та виплат за видами транспорту не існує і в консолідованій страховій звітності страхування вантажів та багажу включає всі види транспорту, тому загальні дані офіційної звітності щодо страхування вантажів та багажу застосувати неможливо.

Основні показники страхової діяльності з добровільного страхування водного транспорту (морського внутрішнього та інших видів водного транспорту) мали від'ємну динаміку (табл. 3). Динаміка показників із добровільного страхування цивільної відповідальності власників водного транспорту також має тенденцію до зниження. Кількість договорів, укладених за договорами добровільного морського страхування, в Україні скорочується [7].

За договорами добровільного страхування водного транспорту страхові компанії України віддають у перестрахування майже половину ризиків, а за договорами добровільного страхування цивільної відповідальності власників водного транспорту – біля 60%. При цьому частка страхових виплат, які компенсовані перестраховиками, у загальному обсязі страхових виплат становить дуже значну частку – 89,2% у 2014 р., що на 21,7 в. п. більше, ніж у 2013 р. Це свідчить про ефективність діяльності з перестрахування, але, з іншого боку, страховики мають нарощувати власну фінансову стійкість для забезпечення виплат за великими ризиками та збільшення власного доходу.

За 2013–2014 рр. не відбувалося компенсації страхових виплат за договорами добровільного страхування цивільної відповідальності власників водного транспорту, переданими у перестрахування. Отже, цей вид страхування потребує більш зваженої політики перестрахування від вітчизняних страховиків.

Національний ринок страхування морських суден, ледве зробивши перші кроки на шляху свого розвитку, зіткнувся з дуже серйозними труднощами як економічного, так і технічного або організаційного характеру.

Однією з проблем є поганий технічний стан на внутрішньому водному транспорті України. При цьому перспективи розвитку ринку багато в чому будуть залежати від темпів реалізації державних програм оновлення вітчизняного морського і річкового флоту. Тарифна політика, система оподаткування в морському флоті повинні бути направлені не стільки на поповнення засобів державної скарбниці, скільки передусім повинні мати на меті сприяння поліпшенню і зміцненню фінансового стану судновласників і зниженню їх залежності від державного дотування, яке і без того скорочується з року в рік. В умовах зниження бюджетного фінансування морської індустрії представляється доцільною також необхідність законодавчого створення сприятливого клімату для вітчизняних та іноземних інвесторів, готових вкласти свої засоби в розвиток морського флоту України.

Таблиця 3

Аналіз основних показників добровільних видів морського страхування, що здійснюються в Україні, за 2010–2014 рр.

№ з/п	Показник	Добровільне страхування водного транспорту					Добровільне страхування відповідальності власників водного транспорту				
		2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
1	Валові страхові платежі, млн. грн.	32950,0	32944,8	40143,9	24633,2	22643,7	7227,6	6465,5	7397,3	5654,5	6695,1
2	Частки страхових платежів (премій, внесків), які сплачуються перестраховикам, млн. грн.	16005,4	14174,6	17552,4	7805,8	11289,7	3892,7	3925,6	4316,5	3159,7	3957,5
3	Питома вага премій, сплачених у перестрахування, у загальному обсязі страхових премій, %	48,6	43,0	43,7	31,7	49,9	53,9	60,7	58,4	55,9	59,1
4	Валові страхові виплати, млн. грн.	5246,8	13603,4	30480,5	10212,2	5412,4	2021,8	36,7	43,9	242,6	239,4
5	Частки страхових виплат/відшкодувань, компенсовані перестраховиками, млн. грн.	4449,4	8400,8	27817,8	6895,4	4828,6	464,1	17,3	42,0	0,0	0,0
6	Питома вага виплат, компенсованих перестраховиками, у загальному обсязі виплат, %	84,8	61,8	91,3	67,5	89,2	23,0	47,1	95,7	0,0	0,0
7	Кількість укладених договорів	9298	12183	10675	9666	6187	961	887	1111	2061	559
8	зі страхувальниками – фізичними особами	216	145	141	170	101	437	601	770	1695	367
9	зі страхувальниками-юридичними особами	9082	12038	10534	9496	6086	524	286	341	366	192

За статистичними даними, більшість аварій відбувається не через технічні параметри судна, а в результаті неготовності пасажирських суден до надзвичайних ситуацій, що пов'язано зі зниженням чисельності екіпажу та його недостатньою підготовкою. У нашій країні професіоналізм моряків і річковиків залишається на досить високому рівні.

Ще однією проблемою є те, що страхові компанії, які не мають достатнього досвіду та фахівців, шляхом демпінгу залучають страховальників, але в разі настання страхової події виплата страхового відшкодування проводиться не в повному обсязі або взагалі не проводиться, що підриває довіру до страхового ринку в цілому. У зв'язку з цим постає необхідність у підготовці професіональних фахівців, які проводять морське страхування.

Забезпеченням виконання умов безпеки плавання суден, охорони життя і здоров'я пасажирів, суднових екіпажів, збереження вантажів, що перевозяться, екологічної безпеки суден займається Регістр судноплавства України – державне підприємство в галузі морського і річкового транспорту. Робота даного Регістра вимагає великого професіоналізму і компетентності, адже недоліки під час огляду та сертифікації судна можуть мати дуже серйозні наслідки.

Важливою проблемою для підвищення безпеки плавання, рівня технічного оснащення й обслуговування суден є необхідність організації в Україні системи чітко налагодженого державного портового контролю над технічним станом суден, умовами їх змісту і експлуатації, оснащенням суден рятувальними засобами і радіоустаткуванням тощо [9].

Страхові компанії також стикаються з низкою проблем. Через те, що в морському страхуванні істотно зросли потреби в якості і рівні необхідного страхового забезпечення, у низці випадків послуги страховиків не відповідають потребам судновласників або їх зарубіжних контрагентів як за обсягами страхової відповідальності, так і за якістю додаткових (сервісних) послуг, що досить часто призводить до необхідності звертатися на західний страховий ринок. Це породжує необхідність як підвищення капіталізації страховиків, так і їх об'єднання з огляду на світовий досвід діяльності товариств взаємного страхування.

В Україні існує необхідність створення організації, яка б об'єднала зусилля українських морських страховиків у багатьох сферах їх роботи. На сьогодні діє Морське страхове бюро України, що об'єднує страховиків, які мають ліцензію на здійснення морського страхування, однак діяльність цієї організації має бути більш прозорою.

На особливу увагу на вітчизняному ринку заслуговує розвиток таких відносно нових видів страхування, як страхування контейнерів, страхування цивільної відповідальності експедитора вантажу та операторів контейнерних терміналів.

Висновки. Таким чином, морське страхування робить перші кроки розвитку на вітчизняному ринку, тому необхідно

підтримувати вже існуючі послуги морського страхування та вдосконалювати їх відповідно до міжнародних стандартів. Також подальшого дослідження потребують питання розвитку обов'язкових видів страхування, а також розвиток супутніх видів страхування.

Література:

1. Особливості та проблеми механізму реалізації морського страхування в Україні / Н.І. Богомоллова, О.І. Панченко, Х.І. Штирхун. – Чернівці.
2. Інформація про водний транспорт України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mtu.gov.ua/content/informaciya-pro-vodniy-transport-ukraini.html>.
3. Allianz представил «Отчет о безопасности судоходства 2015» – 2014 год стал самым безопасным для судоходства за последние 10 лет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/news/15/03/24/32264>.
4. Global marine insurance report 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iumi.com/committees/facts-a-figures-committee/statistics>.
5. Ильницкий К. Два десятилетия водного транспорта Украины / К. Ильницкий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portsukraine.com/node/2169>.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nfp.gov.ua>.
8. Рейтинг страховых компаний Украины за 9 месяцев 2015 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/15/9/88>.
9. Благодельський С. Сучасний національний ринок морського страхування / С. Благодельський // Юридичний журнал. – 2006. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2399>.

Гончаренко Е.Н., Светличная О.С. Перспективы развития морского страхования в Украине

Аннотация. В статье рассматриваются современные проблемы, связанные с морским страхованием, проанализированы основные виды морского страхования в Украине. Предложены основные направления совершенствования морского страхования в Украине.

Ключевые слова: морское страхование, страхование водного транспорта, страхование грузов, морские риски.

Goncharenko E.N., Svetlichnaya O.S. Prospects of marine insurance development in Ukraine

Summary. The article deals with modern problems associated with marine insurance, analyzed the main types of marine insurance in Ukraine. The basic directions of marine insurance improvement in Ukraine are proposed.

Keywords: marine insurance, water transport insurance, cargo insurance, marine risks.

*Гордієнко Л.А.,
к.е.н., доцент, член-кореспондент,
Академія економічних наук України*

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті досліджено основні напрями фінансування соціальної сфери. Визначено, що основними проблемами фінансового забезпечення соціальної сфери є: недостатні обсяги бюджетних коштів для фінансування соціальної сфери, невиконання планових показників фінансування всіх соціальних статей, відсутність механізмів забезпечення якості соціальних послуг. На основі визначених проблем фінансування соціальної сфери обґрунтовано напрями їх подолання. Із метою оцінки результативності соціальних видатків запропоновано використання інтегрального показника ефективності соціального забезпечення населення.

Ключові слова: бюджет, видатки, населення, соціальна сфера, соціальні послуги, фінансове забезпечення.

Постановка проблеми. Стабільність функціонування економічної системи ґрунтується на адаптивності: за значної зміни поведінки економічних суб'єктів здійснюється трансформація її структури й взаємозв'язків, у результаті чого змінюється вся система. Адаптивність макроекономічної системи ґрунтується на розвитку та постійному відновленні комплексу господарських зв'язків усіх рівнів, в основі яких лежать поділ праці, процеси спеціалізації й концентрації, а також специфічні механізми регулювання у вигляді державних інститутів управління.

Внаслідок поширення фінансової та політичної кризи, що охопила всі галузі в Україні, виникла низка проблемних питань соціальної політики в державі та управлінні розвитком соціальної сфери, що відповідає економічним, демографічним і політичним реаліям сьогодення.

Найбільш значимим завданням соціально орієнтованої економіки є забезпечення соціальним захистом усіх верств населення через застосування ефективної соціальної політики, а формою її реалізації виступає ефективний та якісний процес фінансування соціальної сфери.

Окреслені проблеми вимагають від уряду країни побудови нової моделі соціального розвитку, підвалинами якої є галузі соціальної сфери, що стимулюють розвиток людського потенціалу та людського капіталу: охорона здоров'я, освіта, культура і мистецтво, фізична культура і спорт, житлово-комунальне господарство, соціальне страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині фінансування соціальної сфери залишається невід'ємною складовою частиною соціально-економічного розвитку будь-якої країни. Проблеми функціонування соціальної сфери, соціального забезпечення та соціального захисту повсякчасно досліджуються науковцями. Так, проблеми бюджетного забезпечення соціальної сфери досліджували: Андрущенко В., Дем'янишин В., Кириленко О., Луніна І., Тропіна В. та ін. Поняття соціального забезпечення, принципи побудови та забезпечення конституційних прав на соціальний захист громадян висвітлено в наукових доробках Гесця В., Карліна М., Москаленко В.,

Опаріна В., Осадця С., Руженського М., Шаманської Н. та ін.

Проте економічні та політичні перетворення, що супроводжують розвиток суспільства, вимагають побудови вдосконалених механізмів фінансового забезпечення соціальної сфери та забезпечення соціальних гарантій населення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Реаліями сьогодення у соціальній сфері для України є: недостатність бюджетних ресурсів для її фінансування; забезпечення соціальних виплат здійснюється на мінімальному рівні, що є значно меншим від визначеного законодавством; недосконалість діючих механізмів гарантування якості соціальних послуг що надаються.

Мета статті полягає у дослідженні наявних механізмів фінансового забезпечення соціальної сфери, оцінці рівня видатків на соціальний захист та обґрунтуванні підходів до вдосконалення фінансування соціальної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доцільно зазначити, що поняття «соціальна сфера» не має єдиного трактування та теоретичного обґрунтування, хоча й широко використовується в сучасній економічній літературі. Характерною ознакою сучасних досліджень сутності соціальної сфери є істотна розбіжність у діапазонах визначення цього поняття; її зміст щоразу набуває різнопланової конкретизації [3].

Аналіз різних точок зору авторів щодо визначення сутності соціальної сфери дав змогу узагальнити певні характерні ознаки, що розкривають зміст та специфіку її функціонування:

- по-перше, результатом функціонування соціальної сфери є послуги;
- по-друге, соціальна сфера є однією з основних сфер суспільного життя, у процесі якої відтворюється людський капітал [4].

Стан функціонування соціальної сфери та прискорення її розвитку щільно пов'язаний із таким явищем, як якість життя. Поняття «якість життя» має розлоге коло застосування, що використовується дуже широко, але воно не має загальновизнаної формалізованої структури й стандартного набору індикаторів. Найбільш повний перелік компонентів якості життя, що використовується в розвинених країнах, включає такі блоки: доходи населення; бідність і нерівність; безробіття та використання робочої сили; динаміка демографічних процесів; освіта та навчання; здоров'я, харчування; житлові умови, інфраструктура, зв'язок; ресурси і стан природного середовища; культура, соціальні зв'язки, сімейні цінності; політична та соціальна стабільність (безпека); політичні та цивільні інститути (демократія й участь) [6].

Відповідно до статистичних даних, відображених на рис. 1, рівень показників якості життя в Україні має позитивні зрушення: так, прожитковий мінімум з 850 грн. у 2010 р. зріс до 1 330 грн. у 2015 р. Приріст відмічено й по розміру мінімальної заробітної плати та пенсії. Позитивним є й скорочення офіційного рівня безробіття.

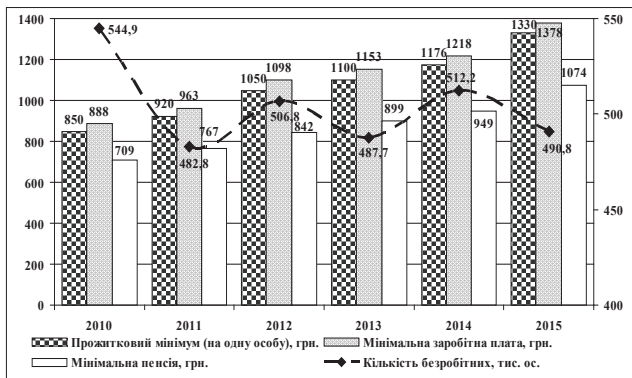


Рис. 1. Основні показники рівня життя в Україні за 2010–2015 рр. (станом на 31.12 звітного року) [8; 10]

Але, незважаючи на зазначені тенденції, рівень життя переважної більшості населення України знаходиться на межі зuboжіння, що вимагає від держави надання різного роду соціальної допомоги для забезпечення їх конституційних прав.

Фінансування соціальної сфери в Україні здійснюється за такими основними напрямками: соціальний захист у випадку непрацевдатності; соціальний захист пенсіонерів; соціальний захист ветеранів війни та праці; соціальний захист сім'ї, дітей та молоді; соціальний захист безробітних; допомога у вирішенні житлового питання; соціальний захист інших категорій населення; фундаментальні та прикладні дослідження й розробки у сфері соціального захисту; інша діяльність у сфері соціального захисту [1].

Забезпечення фінансування соціальної сфери відбувається, переважно, за рахунок коштів Зведеного бюджету України (рис. 2).

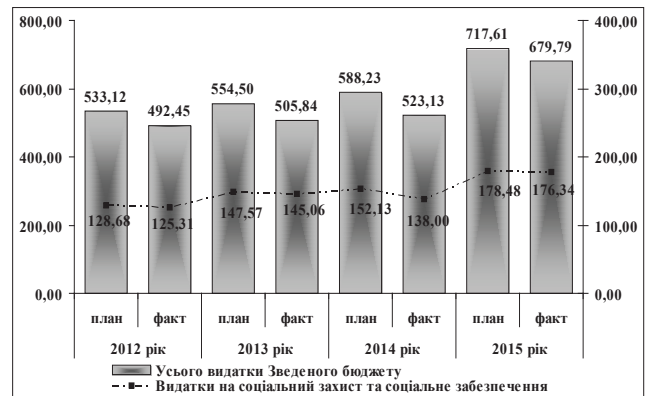


Рис. 2. Динаміка загальних видатків та видатків на соціальний захист зі Зведеного бюджету України за 2012–2014 рр., млрд. грн. [2; 9]

Видатки Зведеного бюджету за 2015 р. становили 679,8 млрд. грн., що майже на 30,0%, (+ 156,8 млрд. грн.) більше за відповідний показник 2014 р. Порівняно з аналогічним показником 2014 р. відбулося збільшення обсягів видатків Зведеного бюджету майже за всіма статтями згідно з функціональною класифікацією.

Із метою покриття дефіциту Пенсійного фонду для виплати пенсій за рахунок коштів державного бюджету було перераховано 14,8 млрд. грн. (+13,8 млрд. грн.) проти 2014 р. Це пов'язано з виплатою Пенсійним фондом України нарахованих пенсій за січень 2016 р. у грудні 2015 р.

Більшість видатків місцевих бюджетів було спрямовано на соціальний захист та соціальне забезпечення, освіту, охорону здоров'я. Але, як свідчать дані рис. 2, попри значне збіль-

Таблиця 1

Показники фінансування соціального захисту в Україні за 2012–2015 рр.

Стаття	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2015/2012, %
Усього видатків бюджету, млрд. грн.	492,45	505,84	523,13	679,79	38,04
Соціальний захист та соціальне забезпечення, млрд. грн.	125,31	145,06	138,00	176,34	40,73
% у загальній сумі видатків Зведеного бюджету	25,45	28,68	26,388	25,948	1,94
Соціальний захист на випадок непрацевдатності, млрд. грн.	6,60	7,68	7,96	8,70	31,71
% у сумі видатків на соціальну сферу	5,27	5,30	5,77	4,93	-6,41
Соціальний захист пенсіонерів, млрд. грн.	68,28	87,26	79,81	99,59	45,85
% у сумі видатків на соціальну сферу	54,49	60,16	57,83	56,47	3,64
Соціальний захист ветеранів війни та праці, млрд. грн.	5,27	4,89	4,69	5,37	1,84
% у сумі видатків на соціальну сферу, млрд. грн.	4,21	3,37	3,40	3,05	-27,63
Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді, млрд. грн.	29,88	35,71	36,40	36,48	22,10
% у сумі видатків на соціальну сферу	23,84	24,62	26,38	20,69	-13,24
Соціальний захист безробітних, млрд. грн.	0,40	0,25	0,06	0,06	-84,96
% у сумі видатків на соціальну сферу	0,32	0,18	0,04	0,03	-89,31
Допомога у вирішенні житлового питання, млрд. грн.	3,60	2,68	2,60	15,52	330,82
% у сумі видатків на соціальну сферу	2,87	1,85	1,88	8,80	206,14
Соціальний захист інших категорій населення, млрд. грн.	10,32	5,74	5,57	8,62	-16,54
% у сумі видатків на соціальну сферу	8,24	3,95	4,04	4,89	-40,69
Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту, млрд. грн.	0,02	0,02	0,02	0,02	-23,10
% у сумі видатків на соціальну сферу	0,02	0,01	0,01	0,01	-45,35
Інша діяльність у сфері соціального захисту, млрд. грн.	0,93	0,83	0,90	2,00	115,20
% у сумі видатків на соціальну сферу	0,74	0,57	0,65	1,13	52,92

Джерело: побудовано автором на основі [7–9]

шення виплат на соціальне забезпечення виконання планових показників за 2012–2015 рр. жодного року не було досягнуто. У 2012–2013 та 2015 рр. сума недофінансування становила майже 3 млрд. грн., у 2014 р. – 14 млрд. грн. Скорочення видатків негативно відбилося і на загальній системі соціального захисту населення (табл. 1).

Дані Державної казначейської служби України щодо виконання Зведеного бюджету держави за 2012–2015 р. свідчать про загальне збільшення обсягу видатків бюджету на 38,04% (за період дослідження), приріст видатків на соціальний захист у загальній системі видатків становить 1,94%.

Традиційно найбільшу питому вагу становлять видатки на забезпечення пенсіонерів – 56,47% у 2015 р., майже 20% припадає на допомогу сім'ям з дітьми. Дотримання вимог Європейського Союзу щодо намірів вступу до ЄС, визначило в 2015 р. значне подорожчання вартості комунальних послуг, що змусило майже дві третини населення країни звернутися за субсидіями до органів державної влади. Як наслідок, у 2015 р. частка видатків на допомогу у вирішенні житлового питання становила 8,8% загальної суми видатків на соціальний захист проти 1,88–1,85% у 2013–2014 рр.

В умовах нестабільної економічної ситуації та наявності стійкого бюджетного дефіциту на рівні керівництва країни здійснюється активний пошук підходів до розв'язання сьогоденних проблем фінансування соціальної сфери. Визначаються й оцінюються альтернативні джерела збільшення дохідної бази державного бюджету, аналізуються різноманітні варіанти ефективного співвідношення витрат і результатів фінансування видатків тощо.

Серед основних підходів до вдосконалення наповнення бюджету та оптимального фінансування соціальної сфери варто виокремити такі:

- розширення сфер використання ринкових інструментів соціального захисту (підтримка обов'язкового й запровадження добровільного страхування, розвиток накопичувальних страхових систем, задоволення диференційованого попиту на різні соціальні послуги тощо) через механізм діяльності державних пенсійних фондів, інститутів медичного страхування;
- нетрадиційні форми залучення коштів господарюючих суб'єктів та домогосподарств;
- розширення сфери платності соціальних послуг диференційованої якості;
- залучення ресурсного потенціалу некомерційного сектора до реалізації соціальних програм тощо.

Отже, результати дослідження вказують на позитивні зрушення в системі соціального захисту населення (підняття мінімальних стандартів та надання державної допомоги), але негативним є й катастрофічне недофінансування галузі та, як наслідок, скорочення або припинення фінансування програм забезпечення соціального розвитку.

Із метою подолання зазначених проблем на рівні держави доцільною є розробка та впровадження не лише державних соціальних реформ, але

й заохочення зацікавлених осіб у збільшенні джерел фінансування соціальної сфери. Зокрема, на нашу думку, треба розширити перелік послуг соціального характеру, що будуть пропонуватися недержавними установами. Із цією метою необхідно сформувати: базовий перелік державних послуг соціального характеру, спрямованих на конкурентне фінансування; методичні рекомендації з розрахунку нормативних витрат на надання державних послуг; вимоги до якісних характеристик соціальних послуг, спрямованих на конкурентне фінансування; правові основи розміщення замовлення на надання державних соціальних послуг недержавними установами; критерії відбору надавачів послуг тощо.

Безумовно, залучення недержавного сектора до фінансування соціальної сфери пов'язане з низкою проблем, адже субсидіювання недержавного сектора на рівних умовах із державним неможливе в умовах обмеженості бюджетних ресурсів. Але залучення недержавного сектора до надання соціальних послуг створить умови для підвищення якості послуг унаслідок розвитку конкурсних механізмів бюджетного фінансування, сприятиме скороченню дефіциту в частині надання населенню низки обов'язкових послуг у соціальній сфері.

Із метою вдосконалення фінансування соціальної сфери та визначення ефективності розподілу видатків нами запропоновано алгоритм оцінки рівня досягнення ефективності соціального захисту населення (рис. 3), що ґрунтується на розрахунку інтегрального показника, який визначається на основі досягнутого соціального ефекту, та отриманих ресурсах.

Принциповою відмінністю запропонованого підходу від діючої практики оцінювання ефективності соціальних видатків є не лише оцінка досягнутого соціального ефекту, а й визначення впливу обсягів видатків на досягнення соціально-економічного результату фінансування соціальної сфери. За допомогою інтегральних показників рівня соціального забезпечення та витрат на захист визначається результат фінансування.

Отже, використання запропонованого алгоритму дасть змогу узагальнити обсяги фінансування соціальної сфери, оцінити рівень задоволення потреб споживачів послуг та визначити соціальний ефект від витрачання коштів.

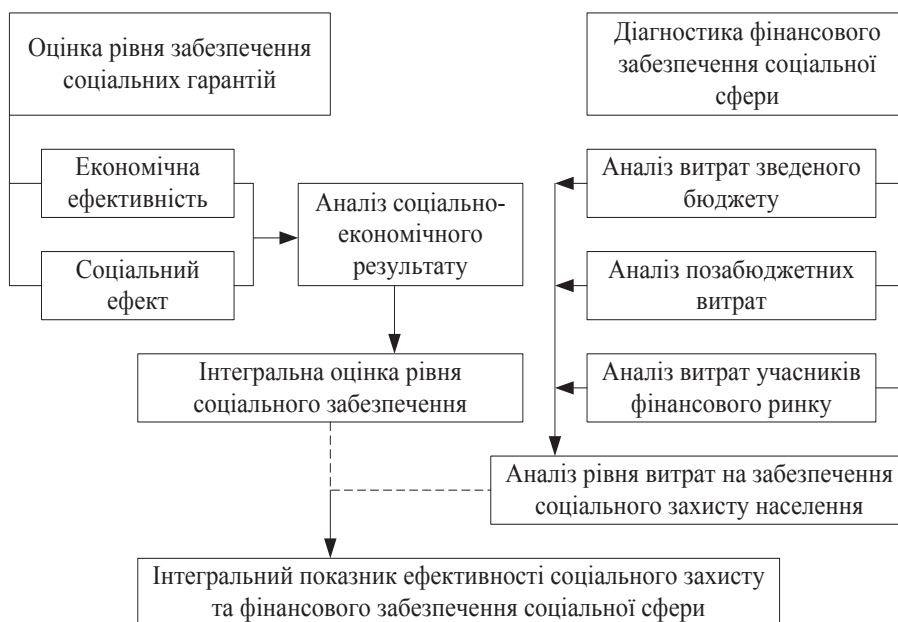


Рис. 3. Алгоритм оцінки рівня досягнення ефективності соціального захисту населення

Висновки. В умовах економічної нестабільності та катастрофічної нестачі коштів, зростання кількості осіб, що потребують державної допомоги, фінансування соціальної сфери залишається актуальною проблемою, для вирішення якої доцільно залучати не лише державу, а й пересічних громадян та господарюючі структури.

Основними напрямками вдосконалювання механізму фінансового забезпечення соціальної сфери повинні стати: посилення відповідальності за нецільове використання коштів; оптимальне розмежування повноважень щодо здійснення видатків між органами влади всіх рівнів; залучення неурядових організацій до надання соціальних послуг із метою підвищення їх якості тощо. Лише комплексне впровадження окреслених заходів дасть змогу досягти підвищення ефективності фінансування соціальної сфери та покращання якості життя населення як основної мети реалізації соціально-економічної політики держави.

Література:

1. Бюджетні видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/socialnij-zahist-ta-socialne-zabezpechennja>.
2. Бюджетний моніторинг : Аналіз виконання бюджету за січень-вересень 2015 року / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик [та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2015. – 72 с.
3. Державне фінансове забезпечення соціальної сфери : [монографія] / За ред. д.ф, проф. Т.М. Кір'ян. – Черкаси : В-во Чабаненко Ю., 2012. – 398 с.
4. Пігуль Н. Теоретичні аспекти формування соціальної сфери в сучасних економічних умовах / Н. Пігуль // Ефективна економіка. – 2013. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2506>.
5. Пігуль Н., Люта О. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні / Н. Пігуль, О. Люта // Вісник Національного банку України. 2015. – Січень – С. 30–35.
6. Руженський М. Соціальний захист населення в умовах формування ринкової моделі економіки України : [монографія] / М. Руженський. – К. : ІПК ДСЗУ, 2013. – 318 с.
7. Соціальний звіт за 2014 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/category?cat_id=160211.
8. Сайт Міністерства соціальної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/index>.
9. Сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
10. Сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Гордиенко Л.А. Оценка финансового обеспечения социальной сферы в Украине

Аннотация. В статье исследованы основные направления финансирования социальной сферы. Определено, что основными проблемами финансового обеспечения социальной сферы являются: недостаточный объем бюджетных средств для финансирования социальной сферы, невыполнение плановых показателей финансирования всех социальных статей, и отсутствие механизмов обеспечения качества социальных услуг. На основе определенных проблем финансирования социальной сферы обоснованы направления их преодоления. С целью оценки результативности социальных расходов, предложено использование интегрального показателя эффективности социального обеспечения населения.

Ключевые слова: бюджет, расходы, население, социальная сфера, социальные услуги, финансовое обеспечение.

Gordienko L.A. An estimation of financial providing of social sphere is in Ukraine

Summary. In this article consider the main directions of financing of social branches. The article shows that the main problems of financial provision of the social sphere are: insufficient volumes of budget funds for financing the social sphere, financing practically all items of social expenditures in a smaller volume than it is required for the existing social support of the population and absence of mechanisms of ensuring quality of social services. He identifies problems related to financing the social sphere and suggests the ways to solve them. The use of integral index of efficiency of public welfare of population is offered, with the purpose of estimation of effectiveness of social charges.

Keywords: budget, charges, population, social sphere, social services, financial providing.

*Гришук Н.В.,
асистент кафедри фінансів та кредиту,
Вінницький національний аграрний університет*

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ЗМІЦНЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті розглянуто природу та складники фінансової безпеки України. Окреслено та досліджено її сучасний стан. Визначено зовнішні та внутрішні загрози, які впливають на стан фінансової безпеки України, та визначено найбільш вагомі ризики.

Ключові слова: фінансова безпека, економічна безпека, глобалізація, фінансова криза, фінансові можливості, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економіки України характеризується нестабільним економічним та соціально-політичним середовищем, тому одним із основоположних чинників незалежності України за сучасних умов господарювання є стан її фінансової безпеки. Без забезпечення фінансової безпеки держави на всіх рівнях управління вкрай важко вирішити економічні проблеми, що стоять перед країною на макрорівні, що й є проблемою дослідження, вирішення якої потребує моніторингу стану фінансової безпеки, оцінивши основні мароекономічні показники економічного розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окреслені проблеми фінансової безпеки дедалі частіше привертають увагу науковців, що є предметом дослідження таких учених, як О.І. Барановський, І.О. Бланк, В.М. Геєць, О.Є. Гудзь, К.С. Горячева, Н.В. Ващенко, В.М. Опарін, В.К. Савчук та ін. Значна кількість наукових досліджень, які підтверджують природу та складники фінансової безпеки, ще не повною мірою вивчені й потребують подальшого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Конкретне окреслення та дослідження сучасного стану фінансової безпеки України є проблемами, вирішення яких потребує розробки виважених заходів із державного регулювання, виявлення фінансових загроз, визначення напрямів її подальшого поліпшення в умовах глобалізації. Звідси випливає, що пошук шляхів зміцнення фінансової безпеки держави набуває все більшої актуальності, особливо в умовах сьогодення.

Мета статті полягає у виявленні проблем фінансової безпеки України шляхом аналізу складників фінансової безпеки держави та обґрунтуванні заходів щодо її поліпшення для реалізації національних інтересів економічного розвитку в умовах глобальної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вагомим структурним компонентом економічної безпеки є її фінансова безпека. Без забезпечення фінансової безпеки практично неможливо вирішити жодне із завдань, що стоять перед державою. Фінансова безпека є досить широким і неоднозначним поняттям, яке викликає дещо різні підходи вчених до його трактування.

Досліджуючи питання фінансової безпеки держави з позиції В.М. Геєця, сутність фінансової безпеки полягає в нормальному функціонуванні економічної системи взагалі, у можли-

вості нормальної роботи внутрішньої економічної системи та безболісному включенні її до світової економічної системи [1].

Погляди О.І. Барановського сфокусовано на тому, що фінансова безпека – це важлива складова частина економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери України, яка відображається через систему критеріїв і показників її стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових і золотовалютних резервів, ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин, стан фінансових потоків в економіці, що характеризується збалансованістю і наявністю апробованих механізмів регулювання і саморегулювання [2, с. 28].

У відповідному нормативно-правовому акті подано визначення фінансової безпеки України (Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29.10.2013 р.). У них фінансову безпеку охарактеризовано як «стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни» [3].

Виходячи з досліджень науковців та нормативно-правового супроводу, враховуючи реалії сьогодення, можна стверджувати, що за умов глобалізації фінансова безпека держави набуває нових якостей: вона стає більш вразливою, оскільки створюються передумови для залучення додаткових коштів в економіку за рахунок зовнішніх джерел фінансування, перетікання банківського капіталу, інтернаціоналізації фінансової системи. Ці фактори досить негативно впливають на національну економічну систему, роблячи її залежною від впливу зовнішнього середовища.

Розглянемо стан фінансової системи країни з позиції ефективності управління і регулювання державними фінансами, стабільності національної грошової одиниці, ефективності податкової системи, сприятливого інвестиційного клімату, що створює умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни.

У 2014 р. посилилися дисбаланси державних фінансів. Дефіцит консолідованого бюджету оцінюється на рівні 5–6% ВВП насамперед унаслідок економічної кризи та втрати бази оподаткування Донбасу. Водночас зросли видатки держбюджету, пов'язані із «до капіталізацією» НАК «Нафтогаз» (понад 100 млрд. грн.), покриттям дефіциту Пенсійного фонду, а також зростанням витрат, зумовлених розширенням внутрішньої міграції (внаслідок війни на Донбасі). За таких умов сукупний дефіцит державних фінансів перевищив 10% ВВП [4].

Стабільність національної грошової одиниці повною мірою залежить від ефективного поєднання різних інструментів державного регулювання грошово-кредитної сфери. Так, досліджуючи стан економічних зрушень протягом

2014 р., умови проведення грошово-кредитної політики надзвичайно ускладнилися: рецесивні тенденції 2012–2013 рр. посилилися різким погіршенням соціально-політичної ситуації, анексією Криму та подальшим загостренням ситуації на сході країни, а останнім часом і зовнішньою агресією, що значно ускладнило або зробило неможливим ведення економічної діяльності на частині території країни. Обмежені фінансові ресурси державного та приватного секторів зумовлювали звуження внутрішнього попиту, а несприятлива зовнішня кон'юнктура, зокрема дискримінаційні торгові дії з боку Росії – зовнішнього. Як результат, реальний ВВП за I та II квартали поточного року знизився на 1,1% та 4,7% відповідно [5]. Національним банком було запроваджено перехід до системи гнучкого обмінного курсу. Ключовим дестабілізуючим фактором 2014 р. стала обвальна, найвища за всю історію свого існування, девальвація гривні. Вона призвела до галопуючої інфляції, різкого падіння купівельної спроможності гривні та, відповідно, – заощаджень і добробуту населення, посилення боргового навантаження та поглиблення проблем українських банків. Девальваційний шок був основним каналом виникнення високої фінансової нестабільності за край суперечливої та малоєфективної регуляторної політики НБУ.

У результаті в січні-серпні 2014 р. обмінний курс гривні до долара США на міжбанківському ринку знизився на 66,9% – до 13,6058 грн. /дол. США [5].

Зниження обмінного курсу гривні, підвищення адміністративно-регульованих цін і тарифів унаслідок проведення назрілих економічних реформ, а також погіршення ринкових очікувань позначилися на цінній динаміці.

На фоні позитивних економічних зрушень (зниження місячних темпів інфляції, успішний перший перегляд програми «Стенд-бай», відновлення припливу іноземного капіталу на ринок внутрішніх запозичень) відбувалися значні коливання курсу на валютному ринку та погіршення динаміки депозитів. Для нейтралізації цих тенденцій у серпні 2014 р. Національний банк запровадив 100-відсотковий продаж іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку. Крім того, з вересня 2014 р. запроваджено низку нових регуляторних заходів, спрямованих на стабілізацію валютного ринку.

З огляду на необхідність сприяння стабільності банківської системи рівень ліквідності протягом звітного періоду підтримувався на достатньо високому рівні. Так, середньоденний обсяг коррахунків банків у Національному банку впродовж восьми місяців 2014 р. становив 28,3 млрд. грн. порівняно з 25,3 млрд. грн. у 2013 р. [6].

Реформування податкової системи проводилось протягом 2014–2015 рр. виходячи зі стратегічних завдань, якими була побудова конкурентоспроможної ринкової економіки. Значна частина обсягу коштів із підтримки ліквідності банків унаслідок відпливу вкладів трансформувалася в готівку поза банками, обсяг якої за січень-серпень 2014 р. збільшився на 21,8%. Це зумовлювало випереджаюче зростання монетарної бази (на 11,2%) порівняно з грошовою масою (на 4,0%) [7].

Нестабільне економічне середовище та значна девальвація національної валюти в 2014 р. спричинили збільшення боргового навантаження на позичальників, що, своєю чергою, сприяло зростанню обсягу простроченої заборгованості на 40,02% (28,08 млрд. грн.). Таким чином, станом на 2014 р. структура власності активів банківської системи України була представлена таким чином: банки з приватним українським капіталом становлять близько 51%; банки з іноземним капіталом (окрім

російських) – 16%; банки з російським капіталом – 13%; державні банки – 20% [8].

За офіційною статистикою, від початку 2014 р. до листопада інфляція в Україні становила 21%. У 2015 р. інфляційні процеси стрімко прискорились. За підсумками квітня інфляція досягла рекордного рівня – 60,9%. У середньому за сім місяців 2015 р. споживчі ціни в Україні зросли на 39,3%. Нерівномірні зміни цін викликані впливом окремих факторів адміністративного і сезонного характеру.

Інфляція в Україні знецінює результати праці, руйнує грошову систему, провокує втечу національного капіталу за кордон, послаблює національну валюту, перешкоджає розвитку зовнішньої торгівлі та довгостроковим інвестиціям і економічному зростанню. Висока інфляція підриває можливості фінансування державного бюджету [8].

Справа в тому, що зростання доходів бюджету відбувається переважно в результаті певної реструктуризації в рамках податкової системи. Водночас уряд очікує отримання значних ресурсів від ПДВ, акцизів, рентних платежів. Відповідно до змін до Податкового кодексу України від 31.07.2014 р. № 1621, що набув чинності з 01.01.2015 р., надходження від сплати ПДВ до державного бюджету України зросли від 300 000 грн. до 1 000 000 грн. [9].

Створення ефективної податкової системи – це не тільки практична, а й велика наукова проблема. Вона потребує глибокого аналізу господарського життя в державі, доходів населення і підприємницьких структур, бюджету сім'ї. Лише за такими матеріалами можна дійти висновку щодо доцільності введення того чи іншого податку, спрогнозувати його вплив на економічні та соціальні процеси.

В умовах економічної нестабільності, існування різного роду механізмів приховування прибутків та ухилення від сплати податків удосконалення системи оподаткування в Україні та підвищення її ефективності повинно йти шляхом пошуку найбільш надійних та стабільних джерел сплати податків. Поряд із цим, виходячи з вимог податкової реформи, одним із пріоритетних її напрямів має стати реальне полегшення податкового тиску на економіку за допомогою розширення переліку об'єктів оподаткування.

У 2015 р. зросло податкове навантаження на бізнес за рахунок різкого підвищення рентних платежів на видобуток газу, введення оподаткування комерційної нерухомості, скасування галузевих пільг для інвесторів, посилення податкового адміністрування.

На початок грудня 2015 р. переоплати з податку на прибуток становлять 24 млрд. грн. (+ 15 млрд. грн. – заборгованість по відшкодуванню ПДВ). Прийнятий компромісний варіант податкової реформи не несе системних змін у частині адміністрування, підвищує податкове навантаження на аграрних виробників, не містить реальних стимулів для активізації економіки і при цьому несе ризики розбалансування Пенсійного фонду за рахунок непродуманого зниження єдиного соціального внеску; рекордні збитки підприємств реального сектора економіки (184 млрд. грн.) і банківських установ (57 млрд. грн.)

Бюджетотворюючими податками у структурі доходів Зведеного бюджету за 2014 р. були: ПДВ – 41,1%, податок на доходи фізичних осіб – 16,2%, акцизний податок – 10,4% та податок на прибуток – 8,7%. Отже, непрямі податки з кінцевого споживача вже сягають більше половини надходжень. Однак у повній відповідності з «філософією» та планами діяльності уряду в цьому році спостерігаємо тенденцію до подальшого

перекладання податкового тягаря з бізнесу на фізичну особу. Національний інститут стратегічних досліджень говорить про це як про одну з основних тенденцій: «Податок на доходи фізичних осіб починає відігравати все більш значущу роль порівняно з податком на прибуток підприємств (відповідно 4,5–4,9% ВВП проти 2,6–4,1% ВВП у 2009–2014 рр.)» [7].

Дослідження інвестиційного та економічного макросередовища України свідчать про високий ризик інвестування, адже за показниками провідних дослідницьких компаній, інвестиційний клімат України є незадовільним. За даними Держкомстату України, у 2014 р. відтік прямих іноземних інвестицій становив більше 12 млрд. дол. У 2015 р. надалі спостерігається негативна тенденція відтоку прямих іноземних інвестицій. Обсяг капітальних інвестицій в економіку України за перший квартал 2015 р. порівняно з відповідним періодом 2014 р. зменшився на 14,8%. Дуже багато компаній згорнули свої інвестиційні проекти в Україні.

Відповідно до вищевикладеного, окреслимо зовнішні та внутрішні загрози, які можуть впливати на стан фінансової системи та рівень її захищеності. Внутрішні загрози переважно є наслідками неправильної фінансово-економічної політики, зловживання в управлінні фінансовою системою, помилками і прорахунками владних інституцій.

До зовнішніх загроз можна віднести ризик фінансових криз, коливання валютних курсів, біржових індексів, спекулятивні збільшення масштабів відмивання грошей; з'являються певні можливості для ухилення від сплати податків у зв'язку з існуванням офшорних зон, змінюються інвестиційні процеси.

Погодимося із дослідженням сучасних науковців із приводу аналізу внутрішніх та зовнішніх загроз, що впливають на фінансову безпеку, зокрема Г.А. Смоквіна [10, с. 32] серед головних причин виникнення внутрішніх загроз фінансової безпеки України, виділяє: неадекватну фінансово-економічну політику держави; помилки, зловживання та інші відхилення (безгосподарність, різноманітні економічні злочини, тощо) в управлінні фінансовою системою держави; скорочення використовуваної ресурсної основи у фінансово-кредитній сфері діяльності для виходу з економічної кризи та успішного проведення подальших реформ; розвал фінансово-кредитної системи і послаблення її стабілізуючих функцій у сфері виконання та формування бюджету; низький рівень соціальної орієнтованості економіки; падіння платоспроможності населення; скорочення ролі внутрішніх соціально-економічних стимуляторів економічного зростання; зростання економічної злочинності, корупції; зростання фінансових утрат у результаті збільшення масштабів і поглиблення соціальної напруженості у сфері економічних відносин тощо.

Автор також виокремлює і зовнішні загрози фінансовій безпеці України, до яких відносить: інтернаціоналізацію та глобалізацію світового господарства; порушення національних пріоритетів України в області фінансів через просування іноземними партнерами вигідних їм економічних проектів і фінансових програм; зростання зовнішньої фінансової заборгованості України, посилення її залежності від іноземних кредитів; нерозвиненість ринків капіталу та їх інфраструктури; кризи грошової і фінансово-кредитної систем; нестабільність економіки.

Виходячи з вищенаведених трактувань щодо загроз фінансової безпеки України, визначимо найбільш вагомі ризики:

- зростання зовнішнього боргу та небезпека загострення фінансової кризи;

- зростання дефіциту зведеного бюджету та неефективна бюджетна політика щодо формування доходів та витрат бюджету;

- нестабільність законодавства та військовий конфлікт на сході України;

- недостатня інвестиційна активність та нестабільність національної грошової одиниці;

- низький рівень соціальної орієнтованості економіки та падіння купівельної спроможності населення.

До зовнішніх загроз фінансовій безпеці України віднесемо:

- зростання зовнішньої фінансової заборгованості України, посилення її залежності від іноземних кредитів;

- не чітко спрямована зовнішньоекономічна політика України;

- відсутність умов для забезпечення експортної активності та надмірна імпортозалежність економіки України.

Кожна з наведених загроз має різновекторний характер впливу на фінансову безпеку і її нейтралізація може здійснюватися різними методами, які дають різний ефект. Для уникнення загроз та вираженої скомпанованої роботи для зміцнення фінансової роботи в умовах глобалізації необхідно здійснити:

- комплексний підхід до реформування бюджетного процесу на державному, місцевому рівнях та рівні міжбюджетних відносин в аспекті вдосконалення результативності бюджетних витрат за рахунок застосування програмно-цільових засад діяльності, орієнтації бюджетної системи на досягнення конкретних результатів (за відповідними програмами розвитку);

- розробку поетапної стратегії скорочення бюджетного дефіциту за рахунок нарощення власного доходного потенціалу;

- зменшення зовнішнього боргу України шляхом прямого зменшення чистих зовнішніх запозичень уряду та погашення довгострокових запозичень реального сектору економіки;

- забезпечення потреб економічного зростання країни шляхом розробки та впровадження вираженої грошово-кредитної політики, стабілізації рівня національної грошової одиниці, зниження рівня інфляції;

- чітке визначення прав і обов'язків емітентів та інвесторів шляхом розробки ефективної системи державного регулювання ринків капіталу, посилення контролю над дотриманням вимог законодавства, запобігання шахрайству. Реалізація викладених заходів є актуальною для України, що вкрай потребує збалансування і комплексної взаємодії всіх гілок влади та суб'єктів господарювання. Дані дії дадуть змогу значно підвищити рівень фінансової безпеки держави та досягти економічного зростання в умовах глобалізації.

Висновки. Дослідивши стан складників фінансової безпеки держави: грошово-кредитну, податкову, боргову, бюджетну та інвестиційну, можна констатувати про досить складну та напружену економічну ситуацію в Україні. Реалії сьогодення диктують необхідність радикальних зрушень у напрямі нових якісних змін фінансової безпеки держави в умовах глобалізації.

Найбільші загрози фінансової безпеки України криються у сфері зовнішньої заборгованості, високої вартості банківських кредитів, значному рівні доларизації економіки, зростанні тіньового її сектору, зміні податкового законодавства, стрімких інфляційних процесах.

Необхідно переглянути урядовий курс і провести реформи в бюджетній, борговій, валютній, грошово-кредитній, зовнішньоекономічній сферах; розробити та впровадити ефективну систему фінансового контролю; створити умови для збіль-

шення реальних грошових доходів населення; запровадити чіткий порядок у процесі одержання та відшкодування кредитів для господарських суб'єктів усіх форм власності.

Уряд повинен зупинити глобальні відтоки капіталу, функціонування тіньового сектора та ліквідувати державний борг та дефіцит, вживши кардинальні заходи щодо стабілізації фінансової системи і зміцнення фінансової безпеки. Реалізація цих заходів, що охоплюють більшість складників фінансової безпеки, актуальних для України, підвищить рівень економіки за умови повної підтримки на законодавчому, виконавчому і владному рівнях.

Необхідно переглянути та вдосконалити діючу нормативно-правову базу в галузі фінансової безпеки України. На її основі розробити концепцію фінансової безпеки держави, яка б урахувала специфіку кожного регіону, тим самим посилюючи економічну безпеку країни в цілому.

Вирішення перелічених завдань зміцнить фінансову безпеку України і приведе до стабілізації і зростання економіки України.

Література:

1. Моделирование экономической безопасности: держава, регион, предприятие : [монография] / За ред. В.М. Гесця. – Х. : ИНЖЕК, 2006. – 240 с.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні: методологія оцінки та механізми забезпечення / О.І. Барановський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gbv.de/dms/zbw/505608650.pdf>.
3. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
4. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні в 2014–2015 рр. Частина 1. Загальна оцінка макроекономічної ситуації // IAC Team. – 2015. – August 31.
5. Винниченко Н.В. Оцінка стану фінансової безпеки в Україні / Н.В. Винниченко, О.М. Есманов // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 3-4(2). – С. 47–51.
6. Венцковський Д.Ю. Актуальні виклики фінансовій безпеці України / Д.Ю. Венцковський // Фінанси України. – 2014. – № 3. – С. 37–50.
7. Стратегічні пріоритети і завдання податкової реформи в Укра-

їні. Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень. Відділ фінансової безпеки (Ю.В. Касперович). – № 46. – Серія «Економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/podatкова_ref-21822.pdf.

8. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014–2015 рр. (частина 1: Загальна оцінка макроекономічної ситуації) / Free Voice Information Analysis Center, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iac.org.ua/investitsiyniy-ta-ekonomichniy-klimat/>.
9. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України : Закон України № 1621 від 1.07.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
10. Смоквіна Г.А. Фінансова безпека як стратегічна складова економічної безпеки України / Г.А. Смоквіна // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 3(13). – С. 30–36.

Гришук Н.В. Современное состояние финансовой безопасности Украины и направления ее укрепления в условиях глобализации

Аннотация. В статье рассматриваются природа и составляющие финансовой безопасности Украины. Очерчено и исследовано ее современное состояние. Определены внешние и внутренние угрозы, которые влияют на состояние финансовой безопасности Украины, и определены наиболее весомые риски.

Ключевые слова: финансовая безопасность, экономическая безопасность, глобализация, финансовый кризис, финансовые возможности, конкурентоспособность.

Gryshchuk N.V. The modern state of financial safety of Ukraine and directions of her strengthening in the conditions of globalization

Summary. In a scientific publication examined nature, and constituents of financial safety of Ukraine. Outlined and investigational her the modern state. External and internal threats that influence on the state of financial safety of Ukraine and the most ponderable risks are certain are certain.

Keywords: Financial safety, economic security, globalization, financial crisis, financial possibilities, competitiveness.

*Еш С.М.,
старший викладач кафедри фінансів,
Національний університет харчових технологій
Ляховецька В.М.,
студентка,
Національний університет харчових технологій*

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА БАНКІВ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті розглянуто теоретичні аспекти депозитної політики банків. Проаналізовано динаміку та структуру депозитних операцій банків України. Розглянуто депозитні програми декількох великих банків України. Визначено інструменти реалізації депозитної політики та шляхи підвищення ефективності надання депозитних операцій.

Ключові слова: депозит, депозитна політика банку, депозитні послуги, строкові депозити, поточні депозити, інструменти реалізації депозитної політики.

Постановка проблеми. На сучасному етапі в Україні важливу роль у забезпеченні стабільного та ефективного функціонування банків відіграє формування науково обґрунтованої політики банку, головною складовою частиною якої є депозитна політика, адже одним із головних завдань банків є формування ресурсної бази, яка формується за рахунок вкладів населення та забезпечує фінансову стійкість і стабільність банківської установи. Потенційні підприємці віддають перевагу розміщенню тимчасово вільних грошових коштів на депозитних рахунках, тому індикаторами підприємницької активності є саме депозитні ставки за гривневими рахунками. Ефективна депозитна політика банку не тільки збільшує підприємницьку активність, але й формує довіру до економічної системи країни, збільшуючи її національний дохід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема депозитної політики банків розробляється економістами багатьох країн. Незважаючи на велику кількість досліджень проблем розвитку банківської системи та її депозитної політики, певні аспекти даної проблеми залишаються невирішеними та підтверджують актуальність визначеного напрямку дослідження. В економічній літературі відомі зарубіжні дослідження теоретичних, методичних і практичних аспектів розвитку банківської депозитної політики, спроможної забезпечити ефективність фінансово-економічної діяльності банків. Зокрема, серед закордонних учених можна виокремити наукові дослідження В. Белоусової, А. Бергер, Р. Деянґ, Л. Местер, Дж. Пастор, С. Мойсеева, а серед українських дослідників – А.М. Герасимович, О.В. Лисенок, І.І. Д'яконової, І.О. Буднік, Н.П. Дребот, Р.А. Герасименко, І.М. Мельникової, М.В. Олексенко, О.В. Золотарьової та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У банківській системі України в активних операціях банків домінуючу позицію займають кредитні операції, які забезпечують прибуток банку. Але рівень розвитку кредитного ринку визначають передумови формування та реалізації депозитного потенціалу банківської системи, який забезпечує ресурсами банківські установи і розвиток кредитного ринку.

Питаннями, що потребують вирішення, є шляхи та можливість залучення достатнього обсягу депозитних ресурсів для вітчизняних банків і виявлення факторів, які спонукають населення до вкладень у вітчизняні банки.

Мета статті полягає у дослідженні депозитної політики вітчизняних банківських установ та проведенні аналізу депозитних операцій на ринку банківських послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Депозитна політика банку – система заходів банку із формування портфеля депозитних послуг, різноманітних форм і методів здійснення цих заходів, визначення його конкурентних позицій на даному сегменті ринку та забезпечення стійкості і надійності ресурсної бази [1, с. 212].

Депозитна політика банківської установи ґрунтується на дослідженні досягнутого рівня розвитку депозитних відносин банку з клієнтами і націлена на їх удосконалення та розвиток. Комерційному банку важливо розробляти депозитну політику насамперед тому, що це дає можливість регулювати, управляти, раціонально організовувати взаємини між банком і його клієнтами щодо зворотного руху коштів [2, с. 127].

Джерелами формування банківських депозитних ресурсів є тимчасово вільні кошти фізичних та юридичних осіб: кошти населення, підприємств та організацій, залучені у формі вкладів, та інші кошти клієнтів на поточних та інших рахунках банківських установ. Для залучення депозитних ресурсів банки відкривають поточні та строкові рахунки як для фізичних і юридичних осіб, так і для банків.

Сьогодні вкладники під час ухвалення рішення про розміщення ресурсів ураховують насамперед такі фактори:

- рівень процентної ставки по вкладах: чим надійніше банк, тим менше процентна ставка по депозитах, і навпаки: маловідомі банки пропонують максимально високі ставки, щоб захопити лідерство і забезпечити себе ресурсами для здійснення кредитної діяльності;

- спектр депозитних продуктів. В останні десятиріччя чіткі границі між окремими категоріями депозитів розмиваються, виникають «гібридні» рахунки, що сполучають властивості різних видів депозитів, наприклад рахунків до запитання і строкових вкладів;

- мережа установ банку та якість обслуговування клієнтів. Розгалуженість мережі філій у сполученні з високим рівнем сервісу, витрати часу на обслуговування одного клієнта, надання можливості користуватися електронними системами розрахунків і платежів, широкий спектр операцій позитивно впливають на вибір клієнтом банку [3, с. 67].

Для оцінки стану депозитних операцій вітчизняних банків проаналізуємо їх динаміку та структуру. За даними НБУ, оприлюдненими в повідомленні «Основні тенденції грошово-кре-

дитного ринку України», загальний обсяг депозитів в Україні на 01.01.2016 р. становив 705,6 млрд. грн., із них:

- депозити фізичних осіб – 398,2 млрд. грн. (56%);
- депозити юридичних осіб – 307,4 млрд. грн. (44%) [4].

Динаміка обсягу депозитів юридичних та фізичних осіб за 2014–2015 рр. відображена на рис. 1.

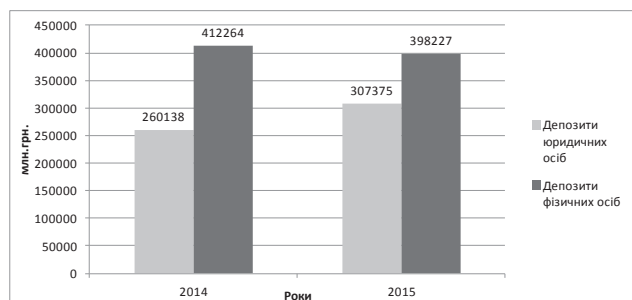


Рис. 1. Динаміка обсягу депозитів за 2014–2015 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [5]

Як бачимо, обсяг депозитів юридичних осіб збільшився на 47 237 млн. грн., що є позитивною тенденцією, а обсяг депозитів юридичних осіб дещо зменшився – на 14 037 млн. грн. Таким чином, спостерігається поступове відновлення довіри населення до банківської системи.

Депозити поділяють на декілька видів: за економічною сутністю, за категорією вкладів, за формою вилучення коштів тощо. На рис. 2 відображено структуру депозитів за строковістю.

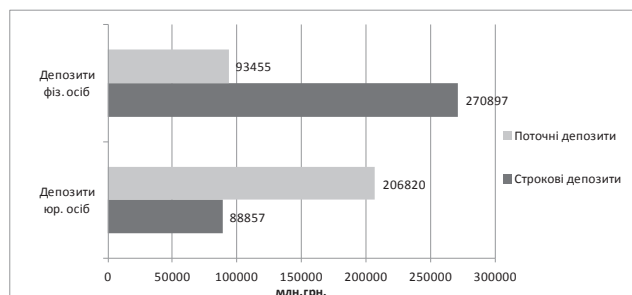


Рис. 2. Структура депозитів за строковістю на 01.11.2015 р.

Джерело: побудовано авторами на основі [5]

В Україні переважають строкові депозити, що становлять 359,8 млрд. грн. (55%), тоді як поточні депозити – 300,3 млрд. грн. (45%). У структурі депозитів фізичних осіб переважають строкові депозити, а в юридичних – поточні.

Строкові вклади є для банків кращим видом депозитів, оскільки вони стабільні і зручні в банківському плануванні. По них сплачується високий депозитний відсоток, який диференціюється залежно від строку, виду внеску, періоду повідомлення про вилучення, загальної динаміки ставок грошового ринку та інших умов.

На рис. 3 відображена структура депозитів за валютами. Станом на 1.01.2016 р. валютна структура загального депозитного портфелю України на 55% (388,7 млрд. грн.) складалась із гривневих вкладів, а 45% (316,9 млрд. грн.) становили вклади в іноземній валюті.

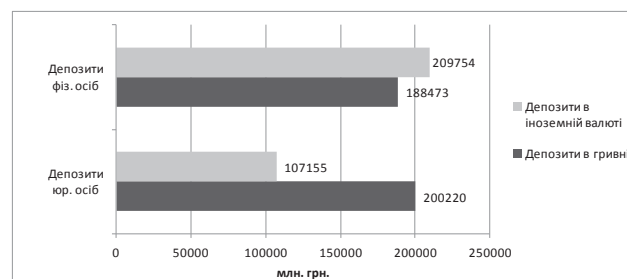


Рис. 3. Структура депозитів за строковістю на 01.01.2016 р.

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

У депозитному портфелі юридичних осіб гривневі вклади випереджають обсяг валютних, що пов'язано з відсутністю валютних доходів у більшості юридичних осіб – вкладників і високою часткою поточних депозитів. Депозитний ринок переживає повільне відродження після банківської паніки, викликаній військово-політичною невизначеністю, дефолтами банків та девальвацією національної валюти.

Зараз багато банків пропонують високі ставки закладами. Дуже часто це свідчить про нестачу фінансових ресурсів в банку, однак це не завжди є причиною. Банк може залучати депозити за високою ціною, якщо потім ці кошти використовуються за дорогого кредитування. Наприклад, під час видачі дорогих кредитів готівкою, процентна ставка за якими дуже висока.

Але в будь-якому випадку вкладник повинен виважено підходити до вибору банку за бажання розмістити свої кошти й аналізувати банк у комплексі, не реагуючи тільки на високу процентну ставку в рекламі.

У табл. 1 представлено декілька депозитних програм банків із числа 50-ти найбільших на ринку банківських послуг для фізичних осіб із найвищими ставками закладами у гривні на 29.03.2016 р.

Отже, на кінець березня 2016 р. на ринку послуг для населення все ще можна знайти депозитні програми зі ставками до

Таблиця 1

Депозитні програми банків із найвищими ставками закладами на 29.03.2016 р.

Банк, програма	Мінімальна сума відкриття, грн.	Термін розміщення коштів	Можливість поповнення	Виплата відсотків	Ставка, % річних
Platinum Bank, «Строковий online»	1000	Від 6 до 12 місяців	Ні	Кожного місяця	27%
БМ Банк, «Прибутковий Строковий»	500	1 рік	Так	В кінці терміну	25,75%
Банк «Михайлівський», «Супердохідний тиждень +»	1000	1 рік	Ні	В кінці терміну	25%
Фідобанк, «Капітал онлайн»	1000	1 рік	ні	В кінці терміну	25%
Глобус, «Класичний»	1000	Від 6 до 12 місяців	Так	Кожного місяця	25%
ТАСкомбанк, «Твої гроші – твої правила»	1000	Від 1 дня до 1 року	Ні	В кінці терміну	25%

Джерело: побудовано авторами на основі [6]

27% річних. Як бачимо, незважаючи на уповільнення інфляції і високу ліквідність банківського сектора, максимальні ставки по депозитах у гривні з початку 2016 р. залишаються незмінними.

Зараз великої популярності набуло розміщення депозитів онлайн. Сьогодні це одна з найдоступніших та якісно реалізованих функцій, представлених в онлайн-послугах. Дистанційні вклади цікаві людям, які звикли берегти свій час і не бажають проводити його в очікуванні своєї черги. Послуга має низку переваг і водночас певні недоліки (табл. 2).

Таблиця 2

Переваги та недоліки використання онлайн-депозитів

Переваги	Недоліки
• встановлення високої процентної ставки – маркетинговий хід банків для залучення клієнтів, що реалізується завдяки низькій собівартості проведення операцій; • максимально комфортні умови для вкладника (квартира, офіс або інше місце); • широкий спектр послуг; • зрозумілий інтерфейс і легка комунікація; • безпека онлайн-рахунків, що забезпечується багаторівневими системами захисту, до яких входить необхідність вводу одноразового смс-паролю	• для моментальної реалізації послуги необхідно бути клієнтом банку і підключити Інтернет-банкінг; • не всі банки здатні запропонувати такий сервіс; • за банкрутства фінансової установи можуть виникнути проблеми під час зняття грошових коштів

Джерело: складено авторами на основі [7]

Депозити є основним джерелом нагромадження ресурсів банку, тому банкам необхідно постійно пропонувати нові депозитні продукти та умови вкладання коштів, підтримувати високу якість надання послуг, щоб утримувати та розширювати існуючу клієнтську базу.

Для реалізації депозитної політики банк застосовує різні методи управління залученими коштами, які умовно поділяються на дві групи – цінові та нецінові.

Цінові методи передбачають використання відсоткової ставки за депозитами як головного інструменту в конкурентній боротьбі за вільні грошові кошти фізичних і юридичних осіб. Підвищення пропонованої банком ставки дає змогу залучити додаткові ресурси, тоді як утримання або зниження депозитної ставки відбувається за умови перенасичення банку ресурсами чи відсутності прибуткових напрямів їх розміщення [8].

Для нецінових методів управління залученими коштами банку характерним є застосування різноманітних прийомів заохочення клієнтів, які прямо не пов'язані зі зміною депозитних ставок. Нецінові методи управління залученими коштами відображені на рис. 4.

Крім того, банки вдаються до таких прийомів, як проведення лотерей серед клієнтів, безкоштовна розсилка виписок по рахунках, відкриття депозитів новона-

родженим як подарунок від банку, обладнання безкоштовних автомобільних стоянок біля банку, встановлення банкоматів у публічних місцях, проведення безготівкових розрахунків за допомогою пластикових карток, надсилання клієнтам привітань і подарунків до свят від імені керівництва банку тощо.

На сьогодні досить перспективними інструментами реалізації депозитної політики є нові форми депозитів:

1) *pow-рахунки* – поєднують у собі принципи зберігання і використання термінових вкладів та вкладів до запитання. Для клієнтів *pow-рахунки* вигідні тим, що вони, як і вклади до запитання, дають змогу проводити розрахунки за допомогою документа, що є засобом платежу, а головне, *pow-рахунки*, як і термінові вклади, дають право отримувати відповідний дохід. Окрім того, приватна особа може отримати кредит обсягом 50% від залишку на вкладі. Для банку *pow-рахунки* привабливі тим, що кошти на них зберігаються протягом точно визначеного часу і тому можуть бути використані для довготермінових вкладень [9, с. 219];

2) *superpow-рахунки* – це рахунки, на які нараховують дохід за плаваючою ставкою. Такі види банківських вкладів умовно складаються з двох частин: витратно-прибуткової та строково-накопичувальної. Первісно нагромаджена сума витратно-прибуткової частини вкладу через певний термін (найчастіше через місяць) автоматично переводиться у строково-накопичувальну, після чого на неї нараховують проценти. Нараховані за процентами кошти відразу ж повертаються до витратно-прибуткової частини вкладу. Клієнт має право в будь-який час повністю або ж частково зняти нараховані за процентами кошти, а також додати на рахунок будь-яку суму [9, с. 220];

3) *рахунки «зв'язаних коштів»* – об'єднують в єдине ціле різні рахунки: виписування чеків, безкоштовне чекове обслуговування, надання кредитних карток клієнтам, скорочення процентних нарахувань за окремими видами споживчого кредиту тощо. За користування цим рахунком клієнт щомісяця сплачує незначну фіксовану плату. Крім того, банк може визначати обсяг середнього або мінімального вкладу, за який плата не береться [10];

4) *структуровані депозити* дають можливість надійно вкласти гроші й одночасно заробити більше, ніж у випадку традиційних депозитів. Наприкінці терміну вкладники отримують 100% від основної суми вкладу, але прибуток за депозитом

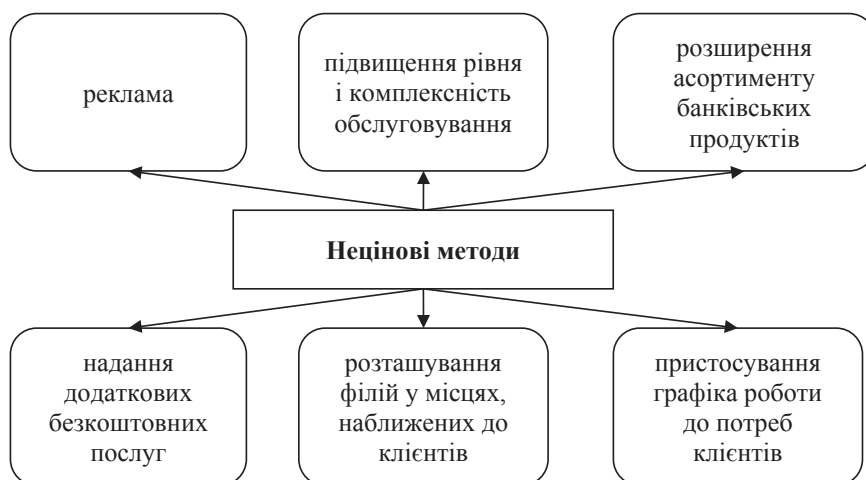


Рис. 4. Нецінові методи управління залученими коштами банку

Джерело: побудовано авторами на основі [8]

залежить від того, як зростає або спадає один зі світових біржових індексів, курс акцій або валютний курс, до яких прив'язаний прибуток за депозитом. Для тих, хто прагне отримати вищий прибуток і водночас боїться можливих утрат, це оптимальний варіант, тому що втратити гроші неможливо [9, с. 221].

Отже, сучасна депозитна політика банків потребує вдосконалення. Головними шляхами підвищення ефективності проведення депозитних операцій можна назвати:

- активне використання процентної політики задля стимулювання розміщення коштів на різноманітні види депозитів;
- застосування досвіду зарубіжних банків щодо введення рахунків клієнтів з різноманітним режимом функціонування (pow-, superpow-рахунки);
- створення іміджу надійної універсальної установи;
- застосування прийомів маркетингу для підвищення конкурентоспроможності банківських депозитних продуктів;
- гнучка цінова та асортиментна політика банківських установ;
- упровадження новітніх банківських технологій та покращання за рахунок цього якості обслуговування клієнтів.

Висновки. Зростання обсягів депозитів свідчить про відновлення довіри до банківської системи. З метою вдосконалення депозитної політики та підвищення довіри до банківської системи необхідно стабілізувати та поліпшити економічну й політичну ситуацію в країні, підсилити стимулювання стабільного і тривалого зберігання заощаджень, а також банкам важливо брати до уваги зростання і диференціацію доходів населення, підвищувати якість обслуговування клієнтів та виходити на ринок із більш гнучкими депозитними продуктами.

Ефективна реалізація депозитної політики вкрай важлива для банківських установ, оскільки сприяє вдосконаленню банківської діяльності в процесі залучення грошових коштів та збереженню їх конкурентних переваг.

Література:

1. Еш С.М. Депозитна політика комерційного банку та напрями її вдосконалення в умовах економічної кризи / С.М. Еш, К.О. Тютіна // Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у ХХІ столітті : програма і матеріали 79-ї міжнародної наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів, (15–16 квітня 2013 р.). – К.: НУХТ, 2013. – Ч. 4. – С. 212–213.
2. Дребот Н.П. Стратегія банківської установи на ринку депозитних послуг / Н.П. Дребот, О.Р. Галько // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 125–132.
3. Золотарьова О.В. Модифікація депозитної політики комерційних банків України / О.В. Золотарьова, Ю.В. Півняк, О.В. Гурбич // Економіка та держава. – 2015. – № 2. – С. 65–69.
4. Основні показники, що характеризують стан грошово-кредитного ринку (за оперативними даними) за 2014–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
5. Аналітичний огляд банків України. Депозити за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bankografo.com>.
6. Основні показники, що характеризують депозитний ринок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.prostobank.ua>.
7. Депозитні операції банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prostoinvesticii.com>.
8. Лавров Р.В. Депозитна політика банку в сучасних умовах / Р.В. Лавров // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – 2010. – № 4(8). – С. 182–187.
9. Рудан В. Особливості формування депозитної бази вітчизняних банків та її вплив на ліквідність банківської системи / В. Рудан // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2011. – № 16. – С. 218–228.
10. Дзюблюк О.В. Розвиток банківської системи України як основа реалізації стратегії економічного зростання : [монографія] / За ред. д. е. н., проф. О.В. Дзюблюка. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 384 с.

Эш С.Н., Ляховецкая В.Н. Депозитная политика банков и инструменты её реализации

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические аспекты депозитной политики банков. Проанализированы динамика и структура депозитных операций банков Украины. Определены инструменты реализации депозитной политики и пути повышения эффективности предоставления депозитных операций.

Ключевые слова: депозит, депозитная политика банка, депозитные услуги, срочные депозиты, текущие депозиты, инструменты реализации депозитной политики.

Esh S.N., Lyahoveckaya V.N. Bank's deposit policy and instruments of its implementation

Summary. The article is devoted to the theoretical aspects of policy on banks deposits. The dynamic and structure of deposit operations of banks of Ukraine are analyzed. Deposit programs suggested by several major banks of Ukraine are reviewed. Tools of deposit policy implementation and ways of improving the deposit operations efficiency are defined.

Keywords: deposit, deposit policy of the bank, deposit services, term deposits, current deposits, implementation tools of deposit policy.

Завора Т.М.,*к.е.н., доцент,**доцент кафедри фінансів і банківської справи,**Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка***Чумак Ю.М.,***студентка фінансово-економічного факультету,**Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*

АНАЛІЗ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ (НА ПРИКЛАДІ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Анотація. У статті розкрито теоретичні засади щодо природи та економічної сутності місцевих бюджетів. Проведено аналіз показників дохідної частини бюджету місцевого рівня. Досліджено особливості формування та використання коштів місцевих бюджетів із метою визначення заходів щодо зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів.

Ключові слова: місцеві фінанси, доходи місцевих бюджетів, загальний та спеціальний фонди.

Постановка проблеми. Місцеві бюджети є основним джерелом, за допомогою якого задовольняються потреби суспільства. Система формування місцевих бюджетів характеризується високим рівнем залежності їх дохідної бази від надання трансфертів із державного бюджету. У сучасних умовах надзвичайно важливого значення набувають обсяг та склад дохідної частини. Збільшення доходів місцевих бюджетів обумовлено тим, що в умовах товарно-грошових відносин органи місцевого самоврядування можуть повноцінно виконувати свої функції лише за умов наявності фінансових ресурсів. Ключову роль у створенні самостійних місцевих бюджетів відіграють їхні доходи, практика та способи формування яких визначають рівень розвитку та стабільність кожного окремого регіону, а отже, і всієї економіки держави. У зв'язку з цим актуальним є визначення напрямів реформування державної політики України, пов'язаних з децентралізаційними процесами, у тому числі і децентралізація фінансів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням, пов'язаним із формуванням та використанням коштів місцевих бюджетів, присвячені праці вітчизняних науковців і практиків: Й. Бескиди, О. Василика, О. Демків, І. Дьяконової, А. Єпіфанової, В. Зубріліна., М. Карліна, В. Кравченко, Ю. Набатової, І. Сторонянської та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасна наукова думка зводиться до того, що бюджетні кошти в Україні значною мірою централізовано, нормативно-правова база не створює належного підґрунтя для забезпечення місцевих бюджетів достатнім обсягом фінансових ресурсів, що потребує визначення заходів щодо збільшення дохідної частини місцевих бюджетів.

Мета статті полягає у розкритті теоретичних засад щодо природи та економічної сутності місцевих бюджетів та визначенні заходів щодо зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна діяльність органів місцевої влади щодо соціально-економічних процесів можлива лише за умови достатнього обсягу фінансових ресурсів. Важливою складовою частиною фінансової сис-

теми України є місцеві фінанси. Як уважає український науковець В. Кравченко, поняття «місцеві фінанси» виникло на протидію поняттю «державні фінанси», розширило поняття «публічні фінанси» і стало їхньою невід'ємною складовою частиною [4, с. 640]. Однак основною складовою частиною місцевих фінансів є місцеві бюджети, оскільки в них зосереджено понад 80% усіх фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні місцевого самоврядування [3, с. 141].

Поняття «місцевий бюджет» розглядається як економічна категорія та як фінансовий план місцевих органів самоврядування. Місцевий бюджет як економічна категорія – це система економічних (фінансових) відносин, які виникають між органами місцевого самоврядування, з одного боку, юридичними та фізичними особами, з іншого, між місцевими і державними органами влади й управління, а також між місцевими бюджетами різних рівнів із приводу формування та використання централізованого фонду фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування в процесі розподілу та перерозподілу ВВП для задоволення різнобічних соціально-культурних, комунально-побутових, інших потреб членів суспільства й регулювання соціально-економічних і фінансово-правових процесів на певній території.

Місцевий бюджет як фінансовий план – це організаційна форма мобілізації фінансових ресурсів і здійснення витрат органами місцевого самоврядування, тобто це результат діяльності людей, оскільки формування та використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів здійснюється на підставі рішень місцевих органів влади. Правомірно зазначити про відсутність аналізу поняття «доходи місцевих бюджетів». Разом із цим М.В. Чечетов, Н.Ф. Чечетова та А.Ю. Бережна вважають, що доходи бюджету як економічна категорія відображають відносини щодо формування бюджетних фондів усіх рівнів та спеціалізованих цільових фондів [8, с. 85].

Згідно із ст. 9 Бюджетного кодексу України, доходи бюджету класифікуються за такими розділами: податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій із капіталом та трансферти. Відповідно до Бюджетного кодексу України, доходи місцевих бюджетів розподіляються між загальним та спеціальними фондами. При цьому кошти загального фонду не мають цільової спрямованості та використовуються на фінансування поточних видатків, тоді як доходи спеціального фонду мають конкретне призначення, у тому числі пов'язане із формуванням бюджету розвитку [1]. До них належать податкові, неподаткові та інші надходження. До надходжень спеціального фонду місцевих бюджетів належать: надходження бюджету розвитку місцевих бюджетів; власні надходження бюджетних установ, що утримуються за рахунок відповідного місцевого

бюджету; субвенції, що надаються з інших бюджетів за рахунок конкретно визначених надходжень спеціального фонду таких бюджетів.

Податковими надходженнями визнаються встановлені законами України про оподаткування загальнодержавні податки і збори (обов'язкові платежі) та місцеві податки і збори [1]. Неподатковими надходженнями визнаються такі: доходи від власності та підприємницької діяльності; адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності; інші неподаткові надходження.

Відповідно до Бюджетного кодексу України, складовими частинами загального фонду бюджету є всі доходи бюджету, крім тих, що призначені для зарахування до спеціального фонду бюджету; всі видатки бюджету, що здійснюються за рахунок надходжень загального фонду бюджету; кредитування бюджету (повернення кредитів до бюджету без визначення цільового спрямування та надання кредитів із бюджету, що здійснюється за рахунок надходжень загального фонду бюджету). Загальний фонд забезпечує фінансування виконання основних функцій і завдань держави, територіальних громад, які певною мірою є узагальненими.

Своєю чергою, створення спеціального фонду сприяє посиленню централізованого регулювання коштів бюджетних установ [1].

Відповідно до Бюджетного кодексу України, складовими частинами спеціального фонду бюджету є: доходи бюджету (включаючи власні надходження бюджетних установ), які мають цільове спрямування; видатки бюджету, що здійснюються за рахунок конкретно визначених надходжень спеціального фонду бюджету (у тому числі власних надходжень бюджетних установ); кредитування бюджету (повернення кредитів до бюджету з визначенням цільового спрямування та надання кредитів з бюджету, що здійснюється за рахунок конкретно визначених надходжень спеціального фонду бюджету); фінансування спеціального фонду бюджету.

Власні надходження бюджетних установ отримуються додатково до коштів загального фонду бюджету і включаються до спеціального фонду бюджету.

З метою визначення основних джерел наповнення місцевих бюджетів та факторів, що на них впливають, необхідно проаналізувати динаміку та структуру надходжень до Зведеного бюджету за 2012–2015 рр. на основі даних Полтавської області.

Аналіз доходів місцевих бюджетів за 2012–2015 рр. виявив достатність фінансових ресурсів для розв'язання завдань соціально-економічного розвитку Полтавського регіону. Так, протягом 2012–2015 рр. доходи місцевих бюджетів зросли на 3 779 535 775,44 грн., або на 51,8%, і становили в 2015 р. 11 077 354 321,35 грн. (з урахуванням міжбюджетних трансфертів).

Найбільшу частку в доходах місцевих бюджетів Полтавської області на 2015 р. становили офіційні трансферти – 6 254,5 млн. грн. (56,46% від загального розміру доходів), що порівняно з 2012 р. більше на 45,26%. Податкові надходження є другою за розміром часткою в доходах місцевих бюджетів, розмір яких становив 4 040,77 млн. грн., що на 668,10 млн. грн. більше, ніж у 2012 р. Водночас правомірно констатувати про зменшення їх частки у структурі доходів місцевих бюджетів Полтавської області до 36,48% у 2015 р. Неподаткові надходження є третьою за величиною часткою в доходах місцевих бюджетів, розмір яких у 2015 р. становив 711,49 млн. грн. У структурі доходів протягом 2012–2015 рр. їх частка коливалася від 7,54% до 6,42%. У результаті аналізу виявлено зростання

доходів місцевих бюджетів від операцій із капіталом у 2015 р. на 0,2% порівняно з 2012 р.

До доходної частини загального фонду місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 2015 р. надійшло 4 207,2 млн. грн., що становить 117,0% від плану, затвердженого радами. У результаті забезпечено повне виконання затверджених планових показників обласного бюджету та бюджетів усіх районів і міст обласного підпорядкування.

За період із 2012 по 2014 р. спостерігається тенденція зростання обсягу доходів як до загального, так і до спеціального фондів.

Разом із тим у 2015 р. спостерігається зменшення надходжень до спеціального фонду на 30%. Водночас відбулося зростання надходжень до загального фонду на 63% (рис. 1).

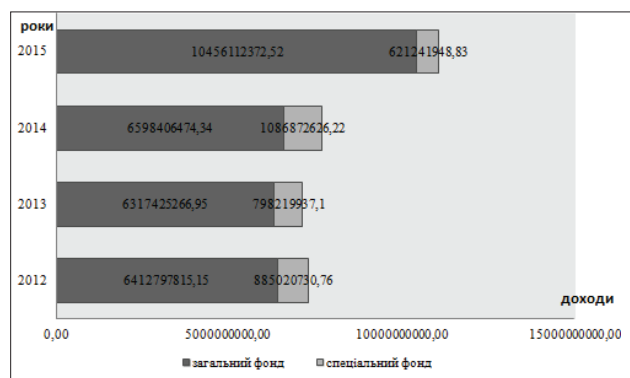


Рис. 1. Динаміка надходжень загального і спеціального фондів місцевих бюджетів Полтавської області

Аналіз доходів загального фонду місцевих бюджетів Полтавської області виявив їх зростання в 2015 р. на 163,05%, що перевищує темпи зростання надходжень до спеціального фонду і в результаті позитивно позначилося на фінансовій автономії територіальної громади і свідчить про ефективне використання наявних ресурсів.

Аналіз доходів місцевих бюджетів передбачає не тільки визначення структури їх доходів, а й встановлення їх якості та стійкості. Якість структури доходів бюджетів характеризується співвідношенням між податковими та неподатковими надходженнями бюджету.

У результаті виконаного аналізу можна зробити висновок про спадну тенденцію податкових надходжень за винятком 2013 р. Якщо в 2012 р. частка податкових надходжень у всій структурі доходів становила 46,21%, то в 2015 р. – лише 36,48%. Проведений аналіз указує на зниження стійкості структури податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів України [4, с. 640].

Провідне місце серед податкових надходжень належить податку з доходів фізичних осіб. Протягом аналізованого періоду спостерігається досить складна тенденція цього виду надходжень. У 2013 р. порівняно з 2012 р. спостерігається зростання величини цього податку на 3,29% за рахунок зростання середньомісячної заробітної плати по країні відповідно до законодавства, погашення заборгованості із заробітної плати на підприємствах та організаціях області, легалізації зайнятості населення та заробітної плати. У 2015 р. спостерігається тенденція до зниження податку з доходів фізичних осіб на 13,42% порівняно з 2014 р.

Наступним видом надходжень є плата за землю. У 2014 р. порівняно з 2013 р. даний вид надходжень зріс на 2,09%.

У 2015 р. даний вид податку не враховувався для визначення загального обсягу податкових надходжень згідно зі змінами до Податкового кодексу України. До чинників, що спричинили зростання надходжень від плати за землю за 2012–2014 рр., правомірно віднести збільшення нормативної грошової оцінки земель по окремих адміністративно-територіальних одиницях області та здійснення заходів щодо повноти обліку землевласників та землекористувачів – фізичних осіб і проведення планової реструктуризації земельних ділянок, що використовуються громадянами, а також дотримання ними норм чинного законодавства у сфері землевикористання.

Плата за ліцензії на певні види господарської діяльності та за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності, а також місцеві податки і збори займають незначне місце в податкових надходженнях.

У 2014 р. частка неподаткових надходжень у складі доходів становила 4,94%. Починаючи з 2012 р. неподаткові надходження мали спадну тенденцію від 550 388,523 грн. до 379 277,035 грн. У 2015 р. відбулося зростання таких надходжень майже вдвічі.

Перша група неподаткових надходжень включає в себе доходи від власності та підприємницької діяльності, які впродовж 2012–2015 рр. зменшилися на 1 507 638,3 тис. грн., або на 5,3%. У цілому розмір доходів від власності та підприємницької діяльності характеризуються нестабільністю і не може претендувати на надійне джерело надходжень, хоча вони обумовлені виконанням економічних функцій державою (рис. 2).

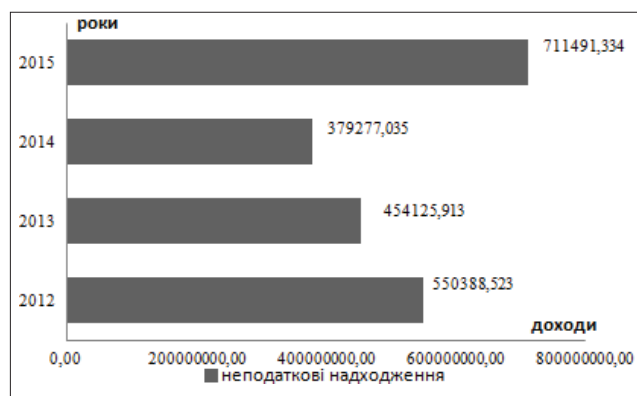


Рис. 2. Динаміка неподаткових надходжень у Полтавській області

Крім того, підприємства будь-яких організаційних форм та видів, банки, у статутному фонді яких є частка державного майна, сплачують із суми прибутку, що залишився після внесення податків і зборів до бюджету, дивіденди або інші відрахування від прибутку на частку державного майна, переданого в їхні статутні фонди, до державного або місцевих бюджетів України залежно від виду власності на майно. Сума дивідендів, що підлягає перерахуванню до державного бюджету, залежить від маси дивіденду та частки державного майна у статутному фонді підприємства. Разом із тим у перспективі питома вага дивідендів у доходах бюджету може скорочуватися у зв'язку зі зменшенням частки держави у статутних фондах суб'єктів господарювання, що негативно відобразиться на динаміці обсягів доходів від власності та підприємницької діяльності [6, с. 135].

Друга група неподаткових надходжень об'єднує адміністративні збори та платежі, некомерційні та побічні доходи, до яких належать: збори, що стягуються Державною автомобільною

інспекцією України; збори, що стягуються інспекціями Державного комітету України з нагляду за охороною праці; плата за пробірування і клеймування виробів та сплавів із дорогоцінних металів; плата за надання послуг службою дозвільної системи органів внутрішніх справ; плата за оренду цілісних майнових комплексів державних підприємств; плата за утримання дітей у школах-інтернатах; плата від осіб, поміщених у медичні витверезники; плата за утримання вихованців спеціальних шкіл та спеціальних профтехучилищ; плата за навчання іноземних громадян у навчальних закладах.

У результаті аналізу другої групи неподаткових надходжень виявлено їх зменшення на 15,43% у 2013 р. порівняно з 2012 р. У 2015 р. спостерігається зростання цього виду надходжень. Найбільшу частку серед неподаткових надходжень становлять власні надходження бюджетних установ, на які необхідно звертати особливу увагу під час пошуку резервів збільшення дохідної частини бюджету. У 2012 р. до зведеного бюджету надійшло 437 828 435,43 грн. таких надходжень. У 2015 р. відбулося збільшення цих надходжень на 15% порівняно з 2014 р. Таким чином, аналіз структури місцевих бюджетів показав, що ці надходження навряд чи можна вважати стабільним і надійним джерелом доходів бюджету. Разом із тим, зважаючи на достатні обсяги таких надходжень, у процесі бюджетного планування та виконання бюджету з боку фінансового апарату держави, фінансових служб бюджетних установ і організацій, необхідно концентрувати зусилля на диверсифікації джерел цього виду доходів, їхній стабілізації та зростанні обсягів, особливо в частині плати за послуги.

Виявлено тенденцію до зменшення розміру доходів від операцій із капіталом у структурі місцевих бюджетів у 2014 р. на 32,8% порівняно з 2015 р.

Аналізуючи структуру і динаміку формування доходів місцевих бюджетів 2016 р., після прийняття низки змін до діючого законодавства, пов'язаних із децентралізацією, за січень-березень поточного року до загального фонду місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) надійшло 30,1 млрд. грн., міжбюджетні трансферти становили 44,6 млрд. грн., що свідчить про скорочення співвідношення між власними доходами місцевих бюджетів та міжбюджетними трансфертами.

Таким чином, актуальним на сьогодні залишається здійснення процесу фінансової децентралізації, який полягає у необхідності посилення самостійності органів місцевого самоврядування та збільшення частки власних доходів місцевих бюджетів. Отже, необхідне подальше реформування міжбюджетних відносин, що пов'язані з унормуванням подальшого розподілу та збалансування джерел надходжень між державним та місцевими бюджетами, повноваженнями органів влади та ресурсами для їх виконання, формування дієвого механізму контролю використання бюджетних коштів.

Узагальнюючи особливості механізму мобілізації неподаткових надходжень до бюджету, доцільно акцентувати увагу на тому, що основною функцією цих надходжень є збалансування бюджету, заповнення недоотриманої частини доходів за рахунок податків. Функція збалансування за відсутності податкових надходжень цього виду доходів обумовлена неможливістю держави нагромадити необхідний обсяг надходжень у зв'язку з обмеженими розмірами об'єктів оподаткування. Однак подібна ситуація не може бути оцінена як позитивне явище, оскільки є свідченням низької ефективності діяльності податкових органів у процесі мобілізації податків до бюджету та недоплат до діючої системи оподаткування. Не одержуючи необхідної суми

податків, виникає потреба у пошуку інших джерел формування доходів, насамперед у формі неподаткових надходжень. Таким чином, характеризуючи тенденцію до зростання ролі неподаткових надходжень у доходах бюджету, не завжди доцільно її характеризувати як позитивне явище, оскільки така динаміка є результатом економічної кризи: рівень виробленого ВВП низький, що не дає змоги забезпечити надходження достатніх доходів до бюджету.

У зв'язку із цим виникає необхідність визначення напрямів посилення ролі неподаткових надходжень у доходах бюджету держави. Основними з них є зміцнення фінансового становища суб'єктів господарювання, у статутному фонді яких є частка державного майна; підвищення ефективності роботи підприємств державної форми власності; збільшення кількості платних послуг, які можуть надаватися державними органами, та пошук нових видів таких послуг, розширення об'єктів справляння державного мита; поліпшення роботи з підбору об'єктів оренди державного і комунального майна та привабливості цих об'єктів; стимулювання роботи бюджетних установ, пов'язаної із диверсифікацією джерел та пошуком резервів зростання обсягів власних надходжень.

Висновки. Таким чином, важливим напрямом досягнення фінансової спроможності місцевих бюджетів є децентралізація державних фінансів, яка б повною мірою дала можливість органам самоврядування самостійно визначати шляхи формування та напрями реалізації їх фінансової політики, зокрема фінансової. Основними напрямками зміцнення доходної бази місцевих бюджетів є: боротьба з тіньовими схемами виплати заробітної плати, що збільшить надходження податку з доходів фізичних осіб, та збільшення переліку місцевих податків і зборів.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Зубріліна В.В. Бюджетне фінансування делегованих та власних повноважень місцевих органів влади / В.В. Зубріліна // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. – К., 2014. – № 7. – С. 118–122.
3. Зубріліна В.В. Наукові підходи до визначення сутності місцевих бюджетів / В.В. Зубріліна // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. – К., 2015. – № 1. – С. 141–145.
4. Клівіденко Л.М. Основні шляхи вдосконалення функціонування місцевих бюджетів у сучасних умовах / Л.М. Клівіденко, Н.В. Мацедонська // Миколаїв : МНУ, 2016. – С. 640–643.
5. Кравченко В.І. Фінанси місцевого самоврядування в Україні / В.І. Кравченко // Вісн. Укр. акад. держ. управління при Президентові України. – 2011. – № 2. – С. 87–95.
6. Формування доходів місцевих бюджетів / Г. Лопушняк, З. Лободіна, С. Скибиляк // Світ фінансів. – 2014. – № 1. – С. 131–142.
7. Сторонянська І.С. Ефективність використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів: проблемно-орієнтований аналіз / І.С. Сторонянська, Л.Я. Бенюк // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 1. – С. 84 – 90.

8. Чечетов М.В. Бюджетний менеджмент : [навч. посіб.] : у 2-х ч. / М.В. Чечетов, Н.Ф. Чечетова, А.Ю. Бережна. – Харків : ІНЖЕК, 2004. – Ч. 1. – 560 с.

Завора Т.М., Чумак Ю.М. Аналіз доходів місцевих бюджетів (на прикладі Полтавської області)

Анотація. В статті раскрыта сутність доходів місцевих бюджетів. Проанализированы состав и структура местных бюджетов. По результатам анализа предложены меры по укреплению доходной базы местных бюджетов.

Ключевые слова: местные финансы, доходы местных бюджетов, общий и специальный фонды.

Zavora T.M., Chumak Y.M. Analysis of local budgets (by Poltava region example)

Summary. The article deals with theoretical principles about the nature and economic substance of local budgets. The overall structure of local budgets is researched and their quality and sustainability is established. The theoretical basis of general and special budget funds and their main components is found. The features of general and special funds formation creation is shown. The main sources of local budgets and the factors that affect them is determined. Leading position of tax on personal income among tax revenues is substantiated. The factors influence the growth of the income tax size from personal income is determined. The dynamics of land payments changes and the factors that caused the increase in revenues from this tax is revealed. The place of tax revenue payments for licenses to certain economic activities and local taxes and fees is determined. Share of tax revenues as a part of local budgets is established. The structure of the first and second group of non-tax revenues is shown. Tendencies to changes in tax and non-tax revenues is revealed. The features of the mobilization non-tax revenues mechanism is researched. The instability of financial income from property and business activity in the structure of local budgets is revealed. Downward trend of reducing the income size from operation with capital in the structure of local budgets is established. The ways of strengthening the role of income tax revenues in the budget is determined. The factors that caused the increase of income to the budget is described. The problems of local budgets use and distribution is found and monitored. Method of formation and distribution of local budgets and their classification is disclosed. The analysis of trends and formation regularities of local budgets incomes is done. The features of formation and use of local budgets is revealed. The redistribution expediency of income from the state to local budgets, compliance targeted and efficient spending of local budgets, and the active involvement of investment in intellectual development with the aim to strengthen the local budgets revenue base is proved.

Keywords: local finances, incomes of local budgets, general and special funds.

*Малий В.Ю.,**аспірант кафедри банківської справи,
Університет банківської справи*

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В ЗАПОБІГАННІ ТА ПРОТИДІЇ ФІНАНСУВАННЮ ТЕРОРИЗМУ

Анотація. Статтю присвячено комплексному аналізу ризиків фінансування тероризму. Розглянуто основні джерела фінансування тероризму, способи переміщення коштів терористичними угрупованнями та напрями використання цих коштів із метою фінансування тероризму. Проаналізовано інструменти фінансового моніторингу та оцінено його роль у запобіганні та протидії фінансуванню тероризму.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, фінансування тероризму, тероризм, кримінальні доходи.

Постановка проблеми. Терористичний акт 11 вересня 2001 р. у Нью-Йорку і Вашингтоні сміливо можна вважати початком нової ери світового тероризму XXI ст. Якщо до цієї сумнозвісної події тероризм розглядався як проблема внутрішньої безпеки кожної окремої держави, то на сьогодні тероризм є міжнародною масштабною проблемою, розв'язання якої спонукає світову громадськість до об'єднання та застосування системно-комплексного міжгалузевого підходу [1]. Останнім часом тероризм стає дедалі кривавішим, жорстокішим, цинічнішим та різноманітнішим. Постійно зростає кількість держав, зокрема європейських, які відчули на собі жакливі наслідки терористичних актів.

До подій у Криму і на сході України у 2014 р. громадянам України здавалось, що ця проблема не є актуальною для нашого суспільства, а певні прояви тероризму, що мали місце в Україні, носили поодинокі характер. Проте у зв'язку з ескалацією конфлікту на Донбасі, наслідком якого є захоплення заручників, цивільних та військових об'єктів, загострення суспільно-політичної обстановки та людські жертви, актуальним є питання позбавлення осіб, пов'язаних із терористичною та сепаратистською діяльністю, джерел фінансування [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із метою дослідження сучасних аспектів та тенденцій у сфері протидії тероризму було проаналізовано роботи вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як: О. Акопян, В. Антипенко, О. Бойченко, К. Горбунов, М. Гуцало, В. Епштейн, Ю. Забулонов, О. Картунов, І. Козловський, В. Остроухов, О. Половко, К. Салімов, С. Телешун та ін. Також тероризм як суспільно-політичне явище аналізують Ю. Авдєєв, Д. Архєрейський, К. Буртний, В. Василенко, Ю. Горбунов, К. Жарінов, В. Ліпкан, Л. Мошкова, І. Проноза та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, наразі недостатньо спеціальних досліджень, присвячених аналізу сучасних аспектів/трендів фінансування тероризму та їх типологій. Для ефективного управління ризиками фінансування тероризму необхідне чітке розуміння природи тероризму, джерел фінансування тероризму, способів переміщення коштів терористичними угрупованнями та напрямів використання цих коштів із метою фінансування тероризму.

Мета статті полягає в аналізі сучасних аспектів/трендів фінансування тероризму та розгляді інструментів фінансового

моніторингу, направлених на позбавлення осіб, пов'язаних із терористичною та сепаратистською діяльністю, джерел фінансування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Терористичні організації відрізняються за своїми розміром, структурою, масштабами діяльності, мотивами, способами вербування і можливостями. Проте всі вони потребують грошових коштів для втілення своїх задумів щодо терористичних актів, а також для забезпечення всіх видів діяльності, що здійснюються терористичними організаціями [3, с. 9].

Фінансування тероризму (ФТ) – надання чи збір будь-яких активів з усвідомленням того, що їх буде використано повністю або частково для будь-яких цілей окремим терористом, терористичною групою або терористичною організацією та/або для організації, підготовки і вчинення окремим терористом, терористичною групою або терористичною організацією визначеного Кримінальним кодексом України терористичного акту, втягнення у вчинення терористичного акту, публічних закликів до вчинення терористичного акту, створення терористичної групи чи терористичної організації, сприяння вчиненню терористичного акту, провадження будь-якої іншої терористичної діяльності, а також спроби вчинення таких дій [4].

Питання реальних ризиків тероризму та його фінансування для України відносно нове. Проте, на жаль, воно набуло особливої актуальності з початком агресії з боку Російської Федерації на сході нашої держави та в АР Крим. На підставі аналізу наданих Генеральною прокуратурою статистичних даних в Україні в 2013 р. зареєстровано лише 10 терористичних злочинів, протягом 2014 р. – 2 088, а в січні-липні 2015 р. – 1 717. Динаміка зростання кількості вчинених терористичних злочинів не може не турбувати українське суспільство. Однак не менше занепокоєння викликають статистичні дані, які можуть свідчити про низьку результативність діяльності правоохоронних органів України щодо досудового розслідування цих злочинів. Звертає на себе увагу різниця між кількістю зареєстрованих протягом 2014 р. і семи місяців 2015 р. терористичних злочинів (відповідно, 2 088 і 1 717) і кількістю осіб, засуджених за їх вчинення (дев'ять). При цьому за ст. 258-5 КК України «Фінансування тероризму» засуджено тільки одну особу (І півріччя 2015 р.) [5].

Відповідно до звіту Держфінмоніторингу за 2015 р., за вказаний період службою підготовлено 48 матеріалів стосовно фінансових операцій, які можуть бути пов'язані з ФТ, або проведених за участю осіб, які публічно закликають до насильницької зміни чи повалення конституційного ладу або зміни меж території чи державного кордону України, та направлено до правоохоронних органів. За результатами вжитих заходів було виявлено та заблоковано кошти за фінансовими операціями на загальну суму 110 млн. грн., 715,1 тис. доларів США, 206,6 тис. євро, 3,0 млн. рос. рублів [6, с. 26].

Загальні потреби у фінансуванні терористичної організації з метою здійснення її діяльності, забезпечення і підтримки її

інфраструктури та членів є досить високими. Це, зокрема, стосується великих терористичних організацій, особливо тих, які хочуть утримувати і контролювати території. Оскільки можливості терористичних організацій здійснювати свою діяльність безпосередньо пов'язані з наявними в них грошовими коштами, вони намагаються забезпечити їх стабільне надходження. Різні терористичні організації мають різні пріоритети щодо збору та витрачання грошових коштів. Крім того, ці пріоритети змінюються в ході діяльності терористичних організацій у міру формування їх інфраструктури, розширення впливу і збільшення оперативних можливостей.

Загалом, терористичні організації використовують кошти на такі цілі:

- **Проведення операцій.** Терористичним організаціям потрібні кошти для проведення конкретних терористичних актів та здійснення попередньої розвідки. Це включає поїздки в місця розташування об'єктів терористичних атак, використання автотранспорту та інших засобів, а також придбання зброї починаючи від легких автоматів і закінчуючи саморобними вибуховими пристроями. Гроші також потрібні для придбання фальшивих документів, що засвідчують особу, і покриття основних витрат, пов'язаних із проживанням, харчуванням та лікуванням. Терористичним організаціям також потрібні кошти для оплати, наприклад, кур'єрів для передачі повідомлень або перевезення готівки всередині країни.

- **Пропаганда і вербування.** Терористичні організації потребують фінансування для вербування нових членів і збору коштів, що може бути витратним, оскільки в цілях вербування використовуються різні засоби. Використання Інтернету для перших кроків під час вербування може виявитися не дуже витратною справою, проте подальші кроки вимагають додаткових витрат. Недопущення використання соціальних мереж у цілях вербування нових членів терористичних організацій і ведення пропаганди стало одним із пріоритетних напрямів боротьби з фінансуванням тероризму.

- **Навчання і підготовка.** Всі терористичні організації потребують грошові кошти для підготовки і навчання своїх бойовиків, їх посібників у таких сферах, як володіння зброєю, виготовлення вибухових пристроїв, використання таємних засобів зв'язку й ідеологічна обробка. Для цього терористичні угруповання часто купують ділянки землі для облаштування на них тренувальних таборів, а також будівлі як притулок для інструкторів та учнів.

- **Виплати винагород та компенсації членам сім'ї.** Багато терористичних угруповань відкладають кошти для виплат грошових винагород своїм членам та керівництву, а також для виплат сім'ям заарештованих або загиблих членів. Матеріальне забезпечення та заохочення можуть згуртувати членів угруповання навколо її цілей та ідеології. Терористичні угруповання можуть також надавати довгострокову фінансову підтримку сім'ям загиблих бойовиків.

- **Соціальна підтримка населення.** Багато терористичних угруповань використовують свої фінансові ресурси для створення або фінансування соціальних установ, що надають медичні, соціальні та освітні послуги. Терористи роблять це для підризу довіри до законних урядів (надаючи послуги, які, за їхніми словами, не може забезпечити держава), а також для завоювання підтримки серед місцевого населення і сприяння вербуванню нових членів.

На відміну від великих терористичних організацій, дрібні угруповання й окремі терористи мають невеликі фінансові

потреби, оскільки витрати на здійснення ними терактів, як правило, невеликі. У зв'язку з цим терористи-одинаки і невеликі мережі дрібних терористичних угруповань відчувають менші потреби у фінансуванні, оскільки вони не контролюють території, не мають загонів бойовиків, не займаються вербуванням або пропагандою, не контролюють пропускні пункти і не надають соціальну підтримку населенню. Проте їм потрібні фінансові кошти для забезпечення власного прожитку, притулку, засобів зв'язку, транспорту та придбання необхідного обладнання для планування і здійснення терактів.

У звіті про дрібні терористичні угруповання, підготовленому Норвезьким центром оборонних досліджень [7, с. 7], міститься аналіз 40 актів воєнничого екстремізму і тероризму, які планувалися або були вчинені в Європі (у період із 1994 по 2013 р.). Згідно з даними цього звіту, приблизно в 75% випадків витрати становили менше 10 000 в доларовому еквіваленті. У разі змов із метою вчинення терористичних актів терористами-одинаками або дрібними терористичними угрупованнями витрати на підготовку безпосередньо вбивств (наприклад, на придбання автомата (автоматів); вибухівки; поїздки за кордон для навчання перед вчиненням теракту і т. д.) будуть, імовірно, становити більшу частину витрат, пов'язаних із підготовкою теракту, що не потребує великих затрат.

У цілому дослідження показують, що терористичні організації використовують різні джерела доходів і застосовують різноманітні способи переміщення грошових коштів (нерідко через кордони) у точку призначення таким чином, щоб це залишалося непоміченим. Терористичні організації отримують кошти як за рахунок кримінальної діяльності (наприклад, від незаконного обігу наркотиків), так і за рахунок використання законної діяльності (наприклад, шляхом збору пожертв).

Проаналізувавши останні тенденції розкритих випадків ФТ, слід виділити такі найбільш ризикові способи одержання/збору коштів терористами:

- **Приватні пожертвування.** Терористичні організації можуть отримувати пожертвування з широкого кола найрізноманітніших джерел. Аналіз кримінальних справ і судових процесів, пов'язаних із фінансуванням тероризму, що мали місце в Сполучених Штатах Америки з 2001 р., показує, що приблизно в 33% випадків мала місце пряма фінансова підтримка, яка надавалась терористичним організаціям приватними особами. При цьому приватні пожертвування можуть нести як дрібний характер, так і включати пожертвування на великі суми.

Терористичні угруповання з метою пошуку та залучення пожертвувачів часто використовують засоби мережі Інтернет, такі як соціальні мережі, «краудфандінг» (збір коштів від громадськості). Широка доступність та анонімність Інтернету використовується терористичними угрупованнями для збору коштів у всьому світі, представляючи слабе місце в плані ФТ. Проте компанії, що організують і підтримують соціальні мережі, самі по собі не є співучасниками фінансування тероризму і в цілому співпрацюють із владою, надаючи інформацію та закриваючи або блокуючи такі акаунти. Оператори краудфандінгових сайтів і провайдери послуг із прийому платежів можуть надати слідству цінну інформацію за наявності підозр у порушеннях. У більшості випадків інформація, надана в ході судочинства, включала персональні ідентифікаційні дані, відомості про операції, IP адреси і інформацію про рахунки.

- **Незаконне використання неприбуткових організацій.** Терористичні групи використовують деякі неприбуткові організації, такі як благодійні фонди, громадські, гуманітарні

організації, з метою отримання від них матеріальних і фінансових коштів, а також для використання їх мереж. Протиправне використання неприбуткових організацій або ризик ненавмисного залучення їх в незаконну діяльність, проявляється в п'яти різних аспектах:

- перенаправлення пожертвувань через пов'язаних осіб на користь терористичних організацій;
- використання деяких керівників неприбуткових організацій в інтересах терористичних груп;
- зловмисне використання програм надання гуманітарної допомоги для підтримки терористичних організацій;
- сприяння вербуванню нових членів для терористичних організацій;
- введення в оману і створення фіктивних неприбуткових організацій шляхом обману/шахрайства.

Найбільшою мірою ризику незаконного використання в терористичних цілях схильні ті неприбуткові організації, які займаються наданням послуг і працюють у місцях, де спостерігається загроза тероризму. Неприбуткові організації, які направляють кошти партнерським або «кореспондентським» організаціям, що перебувають у регіонах діяльності терористів або поруч із такими регіонами, є вразливими в плані їх незаконного використання в терористичних цілях. Без належних перевірок цих організацій, у тому числі ревізій того, як використовуються грошові пожертвування, контроль над розподілом і витратами таких пожертвувань може бути слабким. Це, своєю чергою, може призвести до ризику перенаправлення коштів на користь терористичних організацій.

• **Доходи, одержані злочинним шляхом.** Основною часткою коштів, що направляються на фінансування тероризму, є доходи, одержані злочинним шляхом. Наприклад, терористичні організації часто займаються розкраданням персональних даних для отримання грошей шляхом шахрайського використання кредитних карт, також використовуються страхове і кредитне шахрайство, контрабанда товарів, включаючи сигарети, і пов'язане з цим податкове шахрайство, пограбування банків, торгівля наркотиками та ін.

• **Вимагання у місцевого населення, діаспори і підприємців.** Відзначається, що терористичні організації займаються стягненням коштів у місцевого населення, що проживає на контрольованих ним територіях, для забезпечення і підтримки своєї діяльності. Такі «пожертвування» передаються у Фінансовий комітет терористичних організацій і здебільшого становлять близько 50% доходів громадян та підприємців.

• **Викрадення з метою отримання викупу.** Викрадення людей із метою отримання викупу стають все більш значущим джерелом доходів для терористичних угруповань, включаючи ІДІЛ (Ісламська держава Іраку та Леванту). За різними даними, в окремих випадках суми, виплачені терористичним угрупованням в якості викупу, становили від 600 тис. до 8 млн. євро. Кожен виплачений викуп, імовірно, становить від 5 до 50% від загальних щорічних фінансових доходів терористичних груп залежно від розміру угруповання та економічних умов в регіонах, в яких вони діють. За оцінками уряду США, у період з 2008 по 2014 р. «Аль-Каїда», ІДІЛ, а також відгалуження та філії обох угруповань отримали не менше 222 млн. дол. США в якості викупу за викрадених ними людей.

Нерідко викуп за викрадених людей виплачується готівкою. Після доставки викупу готівкою кур'єри доставляють ці гроші терористичній організації. Викуп також може бути виплачений через фінансові установи, такі як банки, обмінні пункти, страхові

компанії, або через альтернативні системи грошових переказів. Подальше відстеження таких грошей ускладнене тим, що викрадення може бути здійснено в одній юрисдикції, а викуп за викрадену людину (людей) може бути виплачений в іншій країні.

• **Законна підприємницька діяльність.** Джерелом ФТ також можуть виступати доходи від законної підприємницької діяльності. У багатьох випадках такого фінансування простежується зв'язок між кінцевими власниками таких підприємств та терористичними організаціями (вихідці з однієї і тієї ж країни/регіону, родинні зв'язки тощо).

• **Самофінансування.** Даний тип фінансування характерний для дрібних терористичних угруповань, терористів-одинаків та іноземних бойовиків-терористів. При цьому здебільшого використовуються гроші із законних джерел (наприклад, заробітна плата, соціальні виплати, гроші, надані родичами) для покриття витрат на поїздки в зони конфліктів. У деяких випадках також відзначаються випадки несподіваного продажу активів, у тому числі особистих речей, а також придбання майна на взяті в кредит кошти безпосередньо перед запланованим від'їздом іноземних бойовиків-терористів [3].

Із метою подальшого ФТ виникає потреба в переміщенні зібраних коштів та активів. Усі фінансові установи, які використовуються для переказів коштів, є потенційно вразливими з точки зору фінансування тероризму у зв'язку з тим, що вони можуть бути використані з метою його фінансування.

Банківський сектор продовжує залишатися найбільш надійним і ефективним механізмом для міжнародних переказів грошових коштів та, як і раніше, є вразливим із точки зору ФТ. Він є привабливим для терористичних угруповань, яким необхідно переміщувати кошти по всьому світу. Це обумовлено простою і швидкістю, з якою вони можуть здійснювати перекази в міжнародній фінансовій системі. Величезний розмір та обсяг міжнародного фінансового сектору дає терористичним угрупованням та особам, які фінансують тероризм, можливість «змішувати» такі перекази з нормальною фінансовою діяльністю, щоб не привертати до них увагу.

Хоча заходи, що вживаються банками для зниження загрози відмивання кримінальних доходів/ФТ, імовірно, ускладнюють переказ грошових коштів терористів через фінансовий сектор, ризик, як і раніше, залишається. Традиційні фінансові продукти можуть використовуватися в незаконний спосіб із метою фінансування тероризму. Наприклад, особи, які співпрацюють із терористичним угрупованням, можуть відкрити ощадні рахунки і передати члену терористичної організації дебетові карти, прив'язані до таких рахунків, із тим, щоб терористи могли знімати готівку через банкомати зарубіжних банків.

Поряд із банківським сектором сектор грошових переказів також використовується для переказів незаконних грошових коштів, у зв'язку з чим також є вразливим у плані ФТ. У країнах, де проходять військові конфлікти, доступ до банківських послуг переважно обмежений, у зв'язку з чим на перший план виходять провайдери послуг грошових переказів. Найбільша загроза ФТ пов'язана з агентами або співробітниками, які свідомо сприяють проведенню переказів грошових коштів від імені терористичних угруповань, у тому числі спотворюють звітність про операції для заплутування і приховування даних. Мігранти та їхні родини дуже великою мірою залежать від даних провайдерів послуг під час переказу коштів на батьківщину. Це дає можливість змішувати перекази, пов'язані з ФТ, із законними грошовими переказами, що направляються сім'ям мігрантів.

Також продовжують широко використовуватися в діяльності терористів і готівкові кошти. Хоча кошти можуть збиратися різними способами, вони нерідко переводяться в готівку для подальшого вивезення в зони конфліктів. Цьому сприяють «діряві» кордони країн, труднощі, пов'язані з виявленням контрабанди готівки (зокрема невеликих сум, які іноді вивозяться контрабандним шляхом із метою ФТ), та існування неофіційної і нерегульованої економіки. Також відзначається зростання масштабів і обсягів контрабанди готівки через кордони між транзитними країнами та країнами (регіонами), що представляють високий ризик [3].

Із метою ефективного управління ризиками ФТ банки, небанківські фінансові установи та інші суб'єкти первинного фінансового моніторингу України (далі – суб'єкти) повинні активно використовувати інструменти фінансового моніторингу. Зокрема, відповідно до Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення», суб'єкт первинного фінансового моніторингу зобов'язаний:

- повідомляти спеціально уповноважений орган про фінансові операції, стосовно яких є підстави підозрювати, що вони пов'язані, стосуються або призначені для фінансування тероризму чи фінансування розповсюдження зброї масового знищення, а також інформувати про такі фінансові операції та їх учасників визначені законом правоохоронні органи;
- самостійно проводити оцінку ризику своїх клієнтів під час здійснення їх ідентифікації, а також в інших випадках, передбачених законодавством та внутрішніми документами з питань фінансового моніторингу, і вживати застережних заходів щодо клієнтів, стосовно яких встановлено високий ризик;
- встановити високий ризик, зокрема, стосовно клієнтів, які включені до переліку осіб, пов'язаних із провадженням терористичної діяльності, або щодо яких застосовано міжнародні санкції;
- зупинити здійснення фінансової (фінансових) операції (операцій), якщо її учасником або вигодоодержувачем за ними є особа, яку включено до переліку осіб, пов'язаних із провадженням терористичної діяльності або щодо яких застосовано міжнародні санкції (якщо види та умови застосування санкцій передбачають зупинення або заборону фінансових операцій);
- відмовити в установленні ділових відносин (проведенні валютно-обмінної фінансової операції, фінансової операції з банківськими металами, з готівкою (готівковими коштами) юридичним чи фізичним особам, яких включено до переліку осіб, пов'язаних із провадженням терористичної діяльності або щодо яких застосовано міжнародні санкції. Про спроби встановлення ділових відносин із такими особами суб'єкти первинного фінансового моніторингу зобов'язані негайно повідомляти спеціально уповноважений орган.

Також суб'єкт зобов'язаний здійснювати управління ризиками, у тому числі ризиками ФТ, з урахуванням результатів ідентифікації, верифікації та вивчення клієнта, послуг, що надаються клієнту, аналізу операцій, проведених ним, та їх відповідності фінансовому стану і змісту діяльності клієнта. Оцінювання ризиків клієнтів здійснюється за відповідними критеріями, зокрема за типом клієнта, географічним розташуванням держави реєстрації клієнта або установи, через яку він здійснює передачу (отримання) активів, і видом товарів, послуг, які клієнт отримує від суб'єкта первинного фінансового моніторингу [4].

При цьому, на нашу думку, суб'єкти повинні оцінювати ризик як високий або підвищений щодо клієнтів або установ із місцем перебування/розташування чи реєстрації в державі, регіоні чи на території, на яких відбуваються збройні конфлікти та/або які підтримують терористичну діяльність (високий ризик), або які межують із такими територіями (підвищений ризик), та щодо клієнтів, які здійснюють перекази (отримання) коштів до (з) даних територій [8]. Перелік таких держав чи окремих територій, регіонів із підвищеним ризиком фінансування тероризму (Сирія, Ірак, Туреччина, Ліван, Йорданія, Донецька та Луганська області України, інші) було б доречно закріпити на державному рівні для подальшого його використання суб'єктами фінансового моніторингу.

У зв'язку з викладеним вбачаємо за необхідне суб'єктам використовувати такі критерії (але не виключно) щодо фінансових операцій, зокрема щодо платежів від (до) клієнта, які, на нашу думку, несуть підвищений ризик фінансування тероризму, для подальшого аналізу:

- платіж надходить у банки України з країни, що підтримує міжнародну терористичну діяльність, або держави, регіону чи території, на яких відбуваються збройні конфлікти, або які межують із такими територіями (далі – ризикова територія);
- платіж надходить із використанням платіжних систем ризикових територій;
- платіж у валюті країни, що підтримує міжнародну терористичну діяльність;
- платіж проводиться неприбутковими організаціями радикального або іншого спрямування;
- платіж, що проводиться фізичними особами з місцем реєстрації/проживання на ризиковій території;
- платіж, що проводиться юридичними особами, які зареєстровані на ризиковій території, а також юридичними особами, в яких засновники (учасниками) або фізичні особи входять до складу органів управління, мають відповідну реєстрацію або місце проживання;
- отримання фізичною особою значної кількості платежів від інших осіб (фінансова, благодійна допомога, інше);
- відсутність очевидного зв'язку між відправником та одержувачем коштів.

Щодо фінансових операцій, по відношенню до яких у суб'єктів після їх аналізу залишаються підозри, що вони пов'язані, стосуються або призначені для фінансування тероризму, вони мають право відмовитися від її проведення як такої, що підлягає фінансовому моніторингу.

Висновки. Для світової спільноти зростає актуальність викликів і потенційних загроз, спричинених міжнародним тероризмом, що зумовлено терористичною діяльністю ІДІЛ, «Аль-Каїдою», зокрема для України ці ризики зумовлені діяльністю російських терористичних найманців та диверсійно-розвідувальних груп Збройних сил РФ на сході України, участю українського військового контингенту в миротворчих операціях, перебуванням у нашій країні понад 100 тис. іноземців із країн Близького Сходу, Південно-Східної і Центральної Азії, Північної Африки (із них більше ніж 30 тис. студентів – громадян країн, що традиційно постачають нелегальних мігрантів, серед яких виявлено прихильників міжнародних ісламістських терористичних та релігійно-екстремістських угруповань), нестабільністю соціально-політичної ситуації в державі тощо.

Враховуючи те, що на банківський сектор та сектор грошових переказів припадає значний ризик бути використаними з метою фінансування тероризму, вони повинні активно вико-

ристовувати наявні інструменти фінансового моніторингу з метою ефективного управління цими ризиками та позбавлення осіб, пов'язаних із терористичною та сепаратистською діяльністю, джерел фінансування.

Способи фінансування тероризму продовжують розвиватися і вдосконалюватися в міру змін технологій або навмисних спроб обходу заходів, прийнятих правоохоронними органами з метою протидії ФТ. Електронні та онлайн-платежі, віртуальна валюта, а також нові способи здійснення платежів є вразливим місцем, яке в найближчому майбутньому може стати серйозною проблемою в зв'язку з ростом загальних масштабів використання таких систем. Багато з цих систем доступні в усьому світі і використовуються для швидкого переказу грошових коштів. Крім того, низка систем онлайн-платежів, а також цифрові валюти самі по собі забезпечують анонімність, що робить їх привабливими для ФТ, особливо якщо платіжна система знаходиться в юрисдикції з відносно слабкою організацією протидії ФТ. Усі ці аспекти потребують подальшого дослідження для досягнення ефективної протидії фінансуванню тероризму.

Література:

1. 9/11 ATTACKS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.history.com/topics/9-11-attacks>.
2. Рекомендації для суб'єктів первинного фінансового моніторингу щодо ризиків, пов'язаних із фінансуванням сепаратистських та терористичних заходів на території України від 21.07.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=69&art_id=16491&lang=uk.
3. Emerging Terrorist Financing Risks, October 2015 // FATF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Emerging-Terrorist-Financing-Risks.pdf>.
4. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення : Закон України від 14 жовтня 2014 р. № 1702-VII зі змінами і доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 50-51.
5. За останні півтора року в Україні за тероризм засудили всього дев'ять осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dt.ua/>

UKRAINE/za-ostanni-pivtora-roku-v-ukrayini-za-terorizm-zasudili-vsogo-dev-yat-cholovik-192342_.html.

6. Звіт Державної служби фінансового моніторингу України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20160415/zvit_2015%20\(2\).pdf](http://sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20160415/zvit_2015%20(2).pdf).
7. Фінансування джихадистських терористичних осередків у Європі / Звіт Норвезького центру оборонних досліджень (FFI) від 6 січня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ffi.no/no/Rapporter/14-02234.pdf>.
8. European Focus: AML/CTF Responses to Recent Terrorist Acts and ISIS Violence // ACAMS Free Webinar Library [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.acams.org/free-webinar-library/>.

Малый В.Ю. Роль фінансового моніторингу в предупреждении и противодействии финансированию терроризма

Аннотация. Статья посвящена комплексному анализу рисков финансирования терроризма. Рассмотрены основные источники финансирования терроризма, способы перемещения средств террористическими группировками и направления использования этих средств в целях финансирования терроризма. Проанализированы инструменты финансового мониторинга и оценена его роль в предотвращении и противодействии финансированию терроризма.

Ключевые слова: финансовый мониторинг, финансирование терроризма, терроризм, криминальные доходы.

Malyi V.Yu. The role of AML/CTF in prevention and financing of terrorism

Summary. The article is developed for the purpose of analysis of the risk of terrorist financing. It was considered the main sources of terrorist financing, methods of moving funds by terrorist groups and uses these funds to terrorism financing. Analyzed the tools of AML/CTF and appreciated its role in preventing and combating terrorist financing.

Keywords: AML/CTF, terrorist financing, terrorism, crime proceeds.

Хомутенко В.П.,
к.е.н., професор кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет
Волкова О.Г.,
к.е.н., старший викладач кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню змін у податковому регулюванні корпоративних фінансів з податку на прибуток підприємств. За результатами дослідження встановлено, що трансформації в оподаткуванні податком на прибуток підприємств, які відбувалися з моменту прийняття Податкового кодексу України до сьогодні, не призвели до поліпшення показників ефективності діяльності корпоративних фінансів: рівень рентабельності виробництва, темпи зростання обсягів виробництва, чистого прибутку, стан оновлення основних засобів, приток інвестицій залишаються незадовільними. Обґрунтовано рекомендації стосовно вдосконалення податкового регулювання з податку на прибуток підприємств із метою створення умов для розширеного відтворення корпоративних фінансів.

Ключові слова: оподаткування, податок на прибуток підприємств, суб'єкти господарювання, податкове регулювання.

Постановка проблеми. Зважаючи на те, що переважна частка у складі податкових надходжень до бюджету держави припадає на суб'єктів господарювання, питання податкового регулювання їх господарської діяльності завжди знаходиться в центрі уваги науковців. Обрана тематика дослідження актуалізується в умовах економічної кризи, що загострює питання фінансового забезпечення як самих суб'єктів господарювання, так і наповнення доходної частини бюджету держави. Податкова політика займає провідне місце серед інструментів впливу як на розвиток суб'єктів господарювання, розширення їх діяльності, так і на збільшення податкових надходжень до державної казни. Із цього приводу, виникає питання необхідності збалансування інтересів держави та суб'єктів господарювання таким чином, щоб правила оподаткування суб'єктів господарювання не тільки забезпечували достатній рівень податкових надходжень до державного бюджету, а й стимулювали розвиток корпоративних фінансів, створювали умови для їх розширеного відтворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика оподаткування знаходиться в центрі уваги таких вітчизняних учених, як Крисоватий А.І., Соколовська А.М., Юрій С.І., Чугунов І.Я., та ін., які досліджують сучасні зміни не тільки податкової системи України, а й зарубіжних країн, визначають основні тенденції у податковій політиці сучасного розвитку економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження правил оподаткування корпоративного сектору економіки не є абсолютно новим для фінансової науки. Разом із тим перманентні зміни цих правил, які відбуваються з моменту набуття чинності Податкового кодексу України, впливають на результати діяльності суб'єктів господарювання. Наслідки цього впливу є досить суперечливими та потребують нових наукових досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні змін у податковому регулюванні з податку на прибуток підприємств із моменту набуття чинності Податкового кодексу України, визначенні їх позитивних та негативних сторін та впливу на фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновідомо, що метою діяльності корпоративного сектору економіки є отримання прибутку. Корпорації – юридичні особи, які створюються з метою виробництва товарів і послуг та їх продажу на ринку та які є джерелами прибутку чи іншої фінансової вигоди для свого власника [1, с. 9]. Фінансова вигода полягає у збільшенні вартості активів корпорації, у результаті чого зростає її прибуток, який отримує власник.

Аналізуючи показники діяльності підприємств України, відзначимо погіршення фінансового результату до оподаткування та чистого прибутку (збитку), збереження значної кількості збиткових підприємств та, відповідно, розмірів збитків від їх господарської діяльності (табл. 1).

Темпи зростання витрат підприємств починаючи з 2012 р. є вищими порівняно з темпами збільшення доходів, що в результаті призвело до їх збиткової діяльності (рис. 1).

Таблиця 1

Фінансові результати господарської діяльності підприємств України в 2010–2014 рр.

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Власний капітал, млн. грн.	1426711,6	1586284,7	1 904 940,2	1 950 374,9	1480658
Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.	58334,0	122210,0	101884,7	29283,2	-517368,2
Фінансовий результат до оподаткування підприємств, які отримали прибуток, млн. грн.	189640,8	255545,9	248035,9	209864,5	236261,1
Питома вага підприємств, що одержали прибуток, у % до загальної кількості, %	59,0	65,1	64,5	65,9	66,3
Чистий прибуток (збиток), млн. грн.	13906,1	67797,9	35067,3	-22839,7	-583785,9

Джерело: складено за даними [2]

В економіці корпоративним фінансам відводяться такі ролі, як інвестування в різні види активів та формування необхідних фінансових ресурсів для такого інвестування [3, с. 3]. Одним із головних джерел інвестиційних коштів підприємств є прибуток після оподаткування (чистий прибуток). Отже, збиткова діяльність національних підприємств є ознакою відсутності у них можливості до інвестиційної діяльності та розширення виробництва, що відзначається на значному скороченні капітальних інвестицій (рис. 2).

На фоні значного скорочення капітальних інвестицій гострим питанням для підприємств України залишається необхідність оновлення застарілих основних засобів, рівень зносу яких перевищує 80% та продовжує зростати (табл. 2).

Незадовільний фінансовий стан національних підприємств погіршується відтоком їх капіталу (рис. 3).

Водночас із погіршенням фінансового стану підприємств погіршення стану розрахунків платників податків із бюджетом є цілком логічним (табл. 3).

Як свідчать показники табл. 3, на фоні зменшення розстрочення податкового боргу на 10,4% та зменшення списання податкового боргу на 21,4% порівняно з попереднім 2013 р. загальна сума податкового боргу зросла в 2014 р. на 52,8%.

Серед інструментів впливу на фінансовий стан суб'єктів господарювання податок на прибуток підприємств займає вагоме місце. Цей податок впливає на обсяги виробництва та процеси відтворення: розвиток підприємств ґрунтується на величині прибутку, який залишається у них після сплати податків та спрямовується у виробництво.

У національній практиці адміністрування податку на прибуток підприємств трансформації відбувалися з базою оподаткування, методикою її обчислення, ставками податку, переліком платників податку та податковими пільгами. Основною ідеєю цих змін є зменшення податкового навантаження на фоні збереження фіскальної ефективності цього податку, спрощення порядку його адміністрування. Слід зазначити, що

світовий досвід свідчить про застосування державами різних видів важелів, зважаючи на ступень розвиненості економіки: економічно розвинені держави зменшують податкові ставки; держави з економікою перехідного типу запроваджують диференційовані ставки податку [5, с. 35]. Україна обрала комбінований підхід.

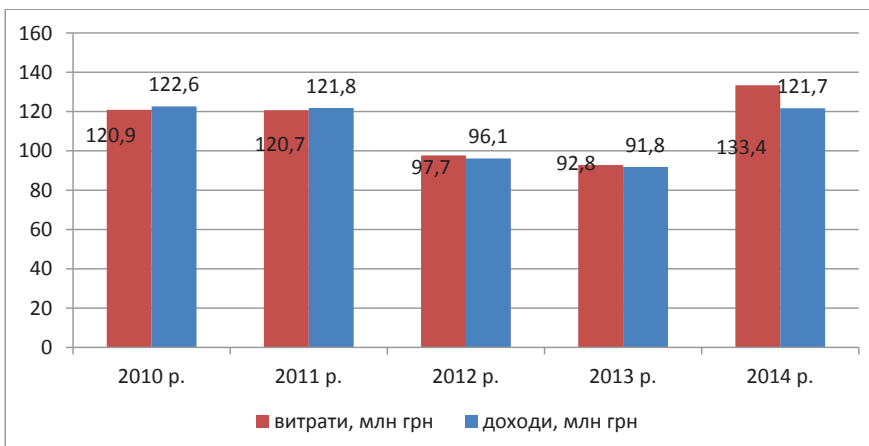


Рис. 1. Темпи росту доходів та витрат підприємств України в 2010–2014 рр.

Джерело: складено за даними [2]

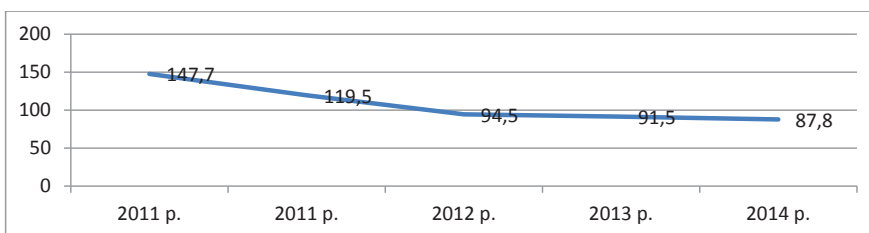


Рис. 2. Темпи росту капітальних інвестицій підприємств України в 2011–2014 рр., %

Джерело: складено за даними [2]



Рис. 3. Співвідношення власного та несплаченого та вилученого капіталу підприємств України в 2009–2014 рр., %

Джерело: складено за даними [2]

Таблиця 2

Стан основних засобів підприємств України в 2010–2014 рр.

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Залишкова вартість, млн. грн.	4906461,9	1309947,4	16870527	1750945,8	2274922
Знос, млн. грн.	4906461,9	5645550,7	6822814,4	7837608,8	11477195
Рівень зносу, %	80,5	81,2	80,2	81,7	83,5

Джерело: складено за даними [2]

Із метою зниження податкового навантаження на суб'єктів господарювання за період дії Податкового кодексу України відбулося поетапне зменшення основної податкової ставки з податку на прибуток підприємств з 25% у 2010 р. до 18% у 2014 р.

З 01.01.2015 р. Податковим кодексом України визначено нові правила визначення об'єкту оподаткування з податку на прибуток підприємств: на підставі даних бухгалтерського обліку, фінансової звітності про доходи та витрати та даних про фінансові результати до оподаткування, що нівелює наявність різниці у визначенні об'єкту оподаткування за даними бухгалтерського та податкового обліку та зменшує можливості маніпуляцій із визначенням об'єкту оподаткування під час формування доходів та витрат платників податку.

Новелою в адмініструванні податку на прибуток підприємств стало запровадження з 2013 р. механізму сплати авансових внесків із цього податку в розмірі не менше 1/12 нарахованої до сплати суми податку за попередній звітний податковий рік. Слід визнати, що введення норми щодо авансових платежів по податку на прибуток підприємств можна розглядати як засіб нівелювання звуження бази оподаткування за цим податком у зв'язку зі зменшенням обсягів ВВП. Разом із тим сплата податку на умови авансових платежів призводить до кредитування підприємствами бюджету за рахунок оборотних коштів (табл. 4).

Із 2016 р. механізм авансування податкових платежів дещо трансформовано: замість щомісячних авансових платежів сплачується авансовий платіж у розмірі 2/9 податку на

прибуток підприємств, нарахований за три квартали 2016 р. за податковою звітністю. Враховуючи, що щоквартально звітують лише окремі категорії платників податку (підприємства з річним доходом більше 20 млн. грн. та ін.), обов'язок сплати авансового платежу платниками податку, для яких звітним періодом є рік, відсутній. Для них фактично відновлено механізм розрахунку податку на прибуток, що ґрунтується на фактичних показниках прибутку.

Із метою стимулювання інвестиційної активності в багатьох країнах із розвинутою ринковою економікою прибуток, що спрямовується на інвестування, повністю або частково звільняється від оподаткування. В Україні довгий час діяло цільове звільнення від оподаткування окремих галузей економіки (судно-, літакобудівництво). Однак від'ємні показники капітальних інвестицій та рівень зношеності основних засобів свідчать, що підприємства не вкладали отримані від податкових пільг кошти в оновлення основних засобів, а спрямовували їх на поточні потреби. За висновками експертів Інституту стратегічних досліджень, податкові пільги цільового спрямування для окремих галузей економіки, для окремих видів діяльності, не були ефективними, навпаки, це призвело до втрат державного бюджету. Такі пільги були спрямовані на зменшення рівня оподаткування окремих галузей із «ручним» режимом надання податкових стимулів [6].

Із 01.01.2015 р. було суттєво переглянуто перелік операцій, звільнених від оподаткування з податку на прибуток підприємств. Скасовано податкові пільги для окремих галузей економіки (легкої, літакобудівної, суднобудівної промисловості, машинобудування для агропромислового комплексу, кінема-

Таблиця 3

Показники стану податкового боргу в 2013–2014 рр.

Показник	2013 р.	2014 р.
Податковий борг, млн. грн.	9900	20972
Розстрочення грошових зобов'язань, млн. грн.	7100	6331
Списано податкового боргу, млн. грн.	4500	3545

Джерело: складено за даними [4]

Таблиця 4

Дебіторська та кредиторська заборгованість підприємств України за розрахунками з бюджетом у 2010–2013 рр.

№ п/п	Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
1.	Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом, млн. грн.	78528,1	87528,8	96443,2	103603,4
2.	Темпи росту, %		111,5	110,2	107,4
3.	Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом, млн. грн.	48458,7	35836,7	30321,5	32415,0
4.	Темпи росту, %	-	74,0	84,6	106,7
5.	Різниця між дебіторською та кредиторською заборгованістю, млн. грн.	30069,4	51692,1	66121,7	71188,4
6.	Питома вага кредиторської заборгованості у дебіторській, %	61,7	40,9	31,4	31,3

Джерело: складено за даними [2]

Таблиця 5

Динаміка надходжень податку на прибуток підприємств у Зведеному бюджеті України за 2011–2015 рр.

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Податок на прибуток підприємств, млн. грн.	55 097,0	55 793,0	54 994,0	40 20,5	39 053,2

Джерело: складено за даними [2]

тографії), для окремих видів господарської діяльності (продаж дитячого харчування, видобування та використання газу, виробники біопалива та ін.) .

Серед суттєвих змін у методиці обчислення податку на прибуток підприємств відзначимо правила формування витрат. До 01.01.2015 р. під час визначення оподаткованого прибутку підприємство мало право включити до складу витрат витрати, що пов'язані з ремонтом та поліпшенням об'єктів основних засобів, у тому числі орендованих на суму, не більше 10% сукупної балансової вартості всіх основних засобів. Частина вартості таких ремонтів/поліпшень у сумі, що перевищувала 10%, відносилася на збільшення балансової вартості об'єкта основних засобів та підлягала амортизації (п. 146.11, 146.12 ПКУ).

Із 01.01.2015 р. скасований 10-відсотковий ліміт «ремонтних витрат». Можливість віднесення «ремонтних» витрат до складу витрат чи збільшення на їх суму первісної вартості основних засобів залежить від характеру ремонтних робіт: модернізації, модифікації, добудови, дообладнання, реконструкції тощо збільшує первісну вартість основних засобів; проведення технічного огляду, нагляду, обслуговування, ремонту тощо включається до складу витрат.

Крім того, встановлено обмеження щодо можливості амортизації лише для основних засобів, які використовуються в господарській діяльності. Відповідно до п.138.3.2. Податкового кодексу України, не підлягають амортизації витрати на придбання/самостійне виготовлення та ремонт, а також на реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення основні засоби, які не використовуються в господарській діяльності підприємства, тобто «невиробничі основні засоби».

Незважаючи на постійні зміни в адмініструванні податку на прибуток підприємств, показники ефективності податкового регулювання корпоративних фінансів в Україні залишаються незадовільними: рівень рентабельності виробництва, темпи зростання обсягів виробництва, чистого прибутку, стан оновлення основних засобів, приток інвестицій.

Падіння обсягів виробництва, від'ємні фінансові результати суб'єктів господарювання обумовлюють автоматичне звуження бази оподаткування податком на прибуток підприємств, наслідком чого є скорочення надходжень із цього податку (табл. 5).

Слід визнати, що податкова політика у сфері оподаткування доходів суб'єктів господарювання має суперечливий характер: зниження податкової ставки нівелюється введенням сплати податку авансовими платежами; розрахунок бази оподаткування за правилами бухгалтерського обліку поряд із встановленням податкових пільг у «ручному режимі» та відсутністю ефективного контролю за цільовим використанням податкових пільг.

Висновки. Отже, для нашої держави потрібні нові підходи до оподаткування, пов'язані зі змінами в регулюванні інвестиційних ресурсів, потоків капіталів.

На нашу думку, доцільнішим є застосування більш ефективної амортизаційної політики як інструменту стимулювання інвестиційних укладень підприємств, у тому числі вдосконалення правил прискореної амортизації.

У розвинених країнах частка амортизаційних відрахувань у структурі інвестицій становила близько 70–80%. В Україні частка амортизації у структурі інвестицій становить тільки 15–20%.

Підприємствам України надано право розраховувати амортизаційні відрахування за методом прискореного зменшення залишкової вартості. Однак, зважаючи на стан основних засобів та коштів, які спрямовуються підприємствами на їх онов-

лення в умовах нестачі фінансових ресурсів, вбачається за доцільне підвищити норми податкової амортизації основних засобів, використовувати прискорену амортизації в окремих галузях економіки [4].

Задля забезпечення необхідного рівня податкових надходжень до бюджету країни податкова політика держави має фінансову спрямованість. Однак саме незадовільне фінансове становище суб'єктів господарювання вимагає від держави проведення стимулюючої податкової політики, спрямованої на зниження податкового навантаження з податку на прибуток підприємств.

Поряд зі стимулюванням корпоративних фінансів засобами податкової політики суб'єкти господарювання мають усвідомлювати наявність відповідальності за отриманими податковими пільгами та невідворотність нарахування фінансових санкцій за їх нецільове використання. Отже, посилення ефективності податкового контролю над цільовим використанням податкових пільг має бути одним із першочергових завдань Державної фінансової служби України.

Ефективність надання податкових пільг має визначатися за конкретно встановленими показниками результативності використаних суб'єктами господарювання податкових пільг із податку на прибуток, зокрема реалізації останніми інвестиційних програм, оновлення основних засобів тощо. Розробка зазначених показників результативності використання податкових пільг із податку на прибуток підприємств мають бути об'єктом подальших наукових розробок.

Література:

1. Крисоватий А.І. Корпоративні фінанси в контексті викликів сучасної інноваційної економіки / А.І. Крисоватий, В.М. Федосов, Н.С. Рязанова // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 7–23.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс ; пер. с англ. – М. : Олимп – Бизнес, 1997. – 1120 с.
4. Крисоватий А.І. Податкові трансформації в ЄС та податкова політика України в контексті євроінтеграції : [монографія] / А.І. Крисоватий, В.М. Мельник, Т.В. Кошук. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 236 с.
5. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2014 рік : підготовлено департаментом з питань бюджетної політики і затверджено Постановою Колегії Рахункової палати. – К., 2015. – 67 с.
6. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання : аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, К.А. Кононенко, В.М. Яблонський [та ін.] ; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 132 с.

Хомутенко В.П., Волкова О.Г. Некоторые аспекты трансформации налогового регулирования корпоративных финансов Украины

Аннотация. Статья посвящена исследованию изменений в налоговом регулировании корпоративных финансов с налога на прибыль предприятий. По результатам исследования установлено, что трансформации в налогообложении налогом на прибыль предприятий, которые происходят с момента принятия Налогового кодекса Украины, не привели к улучшению показателей эффективности деятельности корпоративных финансов: уровень рентабельности производства, темпы роста объемов производства и чистой прибыли, обновление основных средств, приток инвестиций остаются неудовлетворительными. Обоснованы рекомендации

относительно усовершенствования налогового регулирования налога на прибыль предприятий с целью создания условий для расширенного обновления корпоративных финансов.

Ключевые слова: налогообложение, налог на прибыль предприятий, субъекты хозяйствования, налоговое регулирование.

Homutenko V.P., Volkova O.G. Some aspects of the transformation of the tax regulation of corporate Finance of Ukraine

Summary. The article is devoted to the study of changes in the tax regulation of corporate Finance for the

tax on profit of enterprises. The results of the study found that transformation in taxation tax on profit of enterprises, which have occurred since the adoption of the Tax code of Ukraine, has not led to improved performance indicators corporate Finance: the level of profitability of production, growth of production volumes, net profit, the state of renovation of fixed assets, investment remains unsatisfactory. Substantiated recommendations on the improvement of tax regulation of the tax on profit of enterprises with the aim of creating conditions for expanded reproduction of corporate Finance.

Keywords: taxation, tax on profit of enterprises, entities, tax regulation

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Голінач Л.І.,

к.е.н.,

старший викладач кафедри аудиту, ревізії та аналізу,
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІТИЧНИЙ ОБЛІК ВИТРАТ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Стаття присвячена визначенню способу відображення інформації про результати соціальної діяльності підприємств машинобудівної галузі у системі фінансового обліку. Визначено алгоритм класифікації соціальних витрат на рахунках та облікових регістрах. Пояснено принципи систематизації таких витрат у системі фінансового обліку.

Ключові слова: фінансовий облік, соціально відповідальна діяльність, соціальні витрати, соціальні інвестиції, соціальні проекти.

Постановка проблеми. Соціально відповідальна діяльність підприємств набуває актуальності в процесі соціально-економічного розвитку держави та її інтеграції у європейський простір. Для успішного проведення соціальних заходів необхідно створити спосіб відображення результатів соціально відповідальної діяльності бізнесу в системі обліку, де інформація фінансового обліку набуває особливого значення.

Порядок відображення соціальних витрат у системі фінансового обліку повинен відповідати вимогам складання фінансової звітності. Це пов'язано із метою оцінки змін у фінансовому стані та результатах діяльності підприємства, які відбулися, з розмежуванням впливу на них діяльності соціального значення. Визначити вплив соціальних витрат на результати діяльності підприємства можна через створення репрезентативної інформації про їх види, структуру та значення. Зазначену вимогу можна виконати за допомогою ідентифікації соціальних витрат на рахунках обліку та в облікових регістрах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування інформації про окремі елементи витрат соціального значення в обліку розглядали вітчизняні та зарубіжні вчені, економісти. Зокрема Е. Сіверсон, А. Портер, Л. Нортон відносили облік до соціальних наук, а не до економічних [1]. Я. Соколов вважав за доцільне відображати побічний вплив процесу виробництва, а також розраховувати суспільні витрати, пов'язані із ліквідацією негативних наслідків діяльності підприємства на суспільство [2; 1]. Р. Грей, Дж. Бебінгтон, Д. Волтерс вважали за необхідне показувати в обліковій системі витрати підприємства, пов'язані із споживанням енергетичних ресурсів, пакуванням продукції, переробкою побутових і промислових відходів [3]. М. Метьюс, М. Перера розглянули поняття соціального обліку, як сфери бухгалтерського обліку, яка постійно розвивається, вивчаючи нові проблеми, і залежить від економічного та соціального стану суспільства [4]. Представники англійської та американської наукових шкіл, – А. Раппапорт, А. Літлтон, В. Ціммерман, М. Бедфорд пропонували увести в теорію обліку нові категорії, такі як соціальні витрати, соціальні доходи, інформацію про них узагальнювати у Соціальному балансі й у Звіті про соціальні доходи та витрати [1]. І. Жиглей [5], І. Замула [6], В. Папірко [7] запропонували власні

методики відображення соціальних витрат у системі обліку, надаючи особливу увагу екологічним витратам.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на існуючі дослідження, особливу увагу слід приділити аналітичному обліку соціальних витрат, визначаючи місце кожного виду витрат серед їх сукупності та порядку їх групування, узагальнення, використовуючи інструментарій створення інформації фінансового обліку. Ведення аналітичного обліку соціальних витрат особливо актуальне для машинобудівної галузі України, яка є ресурсомісткою і діяльність якої чинить суттєвий вплив на суспільство.

Постановка завдання. Метою статті є визначення видів соціальних витрат підприємств машинобудівної галузі та дослідження методики їх відображення на рахунках обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Порядок відображення соціальних витрат у системі фінансового обліку залежить від їх призначення, складності та терміну проведення заходів, передбачених соціально відповідальною діяльністю підприємств, джерел їх фінансування. Тому актуальними є питання, пов'язані із порядком визнання соціальних витрат, методикою їх обчислення, місцем у системі рахунків фінансового обліку.

Зважаючи на те, що більшість соціальних витрат підприємство несе реалізуючи проекти для створення соціального ефекту, їх можна вважати інвестиціями, які доцільно розглядати як капітальні та поточні, які призначені для створення позитивних чи недопущення виникнення негативних екстерналій, інтерналій.

До капітальних інвестицій, спрямованих на попередження виникнення негативних екстерналій слід відносити всі види ресурсів, призначені для придбання, виготовлення, експлуатації необоротних активів природоохоронного значення. З метою ідентифікації таких капітальних вкладень є слушною рекомендація В. Папірко [7] щодо відкриття до рахунку 15 «Капітальні інвестиції» субрахунку «Придбання (створення) основних засобів природоохоронного призначення», а також відображення амортизаційних відрахувань окремим субрахунком «Знос основних засобів природоохоронного призначення» до рахунку 13 «Знос (амортизація) необоротних активів».

Капітальними інвестиціями, призначеними для попередження виникнення негативних інтерналій, слід вважати усі види ресурсів, які витрачають для придбання, виготовлення, експлуатації необоротних активів з охорони праці та техніки безпеки. Зважаючи на підвищену небезпеку виробничого процесу підприємств машинобудівної галузі у ливарних, ковальсько-пресових, штампувальних, термічних, зварювальних цехах, цехах металопокриття, капітальні витрати, призначені для охорони праці та техніки безпеки є значними. Тому їх доцільно відображати на спеціально призначеному субрахунку «Придбання (створення) основних засобів з охорони праці та

техніки безпеки» до рахунку 15 «Капітальні інвестиції». Амортизаційні відрахування, пов'язані із зносом таких необоротних активів, слід узагальнювати на аналітичному рахунку «Знос основних засобів з охорони праці та техніки безпеки», відкритому до рахунку 13 «Знос (амортизація) необоротних активів».

Розглядаючи порядок капіталізації соціальних витрат варто зауважити про невідповідність, що виникає у ході визнання активів соціального призначення. Сутність полягає у тому, що критерієм капіталізації витрат, визнання їх як активів, є втілена в активах майбутня економічна вигода [8]. Проте більша частина активів соціального значення призначенні для отримання соціального ефекту, а не економічної вигоди, що унеможливає їх відображення у системі фінансового обліку. Прикладом таких активів можна назвати багаторічні насадження природоохоронного значення, об'єкти соціальної інфраструктури, обладнання, призначене для захисту працівників у процесі праці, попередження забруднення довкілля. Тому доцільно переглянути критерії визнання активів і доповнити їх призначення, що зводиться до отримання економічної та/або соціальної вигоди.

Для наочного відображення, систематизації соціальних витрат, пов'язаних із охороною праці та технікою безпеки, природоохоронною діяльністю слід у робочому плані рахунків підприємств машинобудування передбачити для їх узагальнення окремі аналітичні рахунки. Зокрема пропонуємо виділяти такі статті витрат: витрати на природоохоронну діяльність, витрати на охорону праці та техніку безпеки. Запропоновані статті витрат доцільно відображати на збірно-розподільному рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» за відповідними рахунками другого порядку за умови, якщо вказані витрати призначенні для виробництва кількох видів продукції. Коли соціальні витрати пов'язані із виробництвом певного виду продукції чи напівфабрикату чи якщо на підприємствах існують цехи «малої металургії», металообробки, які спеціалізуються на виготовленні деталей для певного виду продукції, тоді такі витрати слід відображати на рахунку 23 «Виробництво» з присвоєнням йому відповідних субрахунків основного чи допоміжного виробництва.

Облік витрат, пов'язаних із захороненням, знешкодженням, утилізацією виробничих відходів на машинобудівних підприємствах залежить від виду відходів та сутності заходів з їх поводженням. Даний вид витрат варто розглянути, оскільки не усі витрати, пов'язані із роботою з відходами можна вважати соціальними.

Відповідно до особливостей діяльності машинобудівних підприємств можна виділити тверді (стружка, висічки, заусинки, амортизаційний брукт і ін.), рідкі (забруднена вода) та змішані відходи (суміш твердих відходів із водою, мастильно-охолоджуючими рідинами тощо), які є виробничими. Окрім того, до уваги слід брати відходи споживання. До такої групи відходів можна віднести продукцію машинобудівних підприємств (машини, прилади, установки тощо), які в процесі використання втратили свої функціональні властивості або не відповідають запитам користувачів, а тому вийшли із вжитку.

Виробничі відходи поділяють на зворотні та незворотні. Незворотними відходами можна вважати залишки виробничих ресурсів, які повністю втратили свої якісні та споживчі властивості, тому їх подальше використання чи продаж є неможливим. Це означає, що даний вид відходів потребує захоронення (з попереднім знешкодженням чи без нього). У відповідності до ідей збереження навколишнього середовища та раціонального природокористування підприємства повинні прагнути до

удосконалення технологічних процесів таким чином, щоб мінімізувати кількість незворотних відходів. Це сприятиме раціональному використанню сировини, а також попередженню забруднення довкілля промисловими відходами.

Незворотні відходи згідно з діючою методикою ведення обліку не відображають у системі фінансового обліку у вартісному виразі, а ведуть тільки їх кількісний облік. Витрати, пов'язані із їх знешкодженням і захороненням відносять на рахунок 94 «Інші витрати операційної діяльності». Оскільки на підприємствах машинобудування обсяг таких витрат є значним, доцільно до вказаного рахунку відкривати спеціальний субрахунок «Витрати на захоронення незворотних відходів». На запропонований субрахунок слід відносити витрати, пов'язані із: збором і навантаженням незворотних відходів; їх нейтралізацією (за необхідності): витрати на засоби нейтралізації, оплату праці та соціальне страхування працівникам, пов'язаних із нейтралізацією відходів, амортизацію, догляд за необоротними активами, залученими у процесі нейтралізації відходів, утримання приміщень тощо; транспортуванням незворотних відходів; захороненням незворотних відходів (придбання дозволу на захоронення відходів, оплата роботи працівникам з перевантаження і захоронення відходів); інші витрати, пов'язані із захороненням незворотних відходів.

Витрати, пов'язані із захороненням незворотних відходів не слід відносити до числа соціальних, їх слід вважати втратами, які виникають у результаті виробничого процесу. До соціальних витрат необхідно відносити ті, що підприємство несе в результаті проведення заходів із зменшення кількості незворотних відходів (удосконалення технологічних процесів з зазначеною метою тощо). Однак виділення субрахунку «Витрати на захоронення незворотних відходів» допоможе сформувати інформацію про втрати підприємства у формі вартості захоронення таких відходів, а також здійснити оцінку ефективності соціальних витрат, призначених для зменшення кількості незворотних відходів.

Зворотні відходи можуть бути використані у двох напрямках: як виробничі запаси у процесі виготовлення продукції й як запаси, призначені для продажу. Якщо зворотні відходи використовують повторно у виробничому процесі, вони повинні пройти процес переробки та доведення до стану, придатного до споживання. Інколи процес переробки вони можуть проходити й при операціях з продажу (згідно з умовами договору купівлі-продажу). На підприємствах машинобудування до таких відходів відносять тверді відходи. Їх можна піддавати обробці (очищенню, розділенню, переплавці) і повторно використовувати як сировину в основних виробничих процесах. Вважаємо, що облік витрат з утилізації таких відходів залежить від організаційної структури підприємства:

- якщо утилізація відходів проводиться у допоміжному цеху, тоді витрати з утилізації доцільно відображати на рахунку 23 «Виробництво» у складі субрахунку допоміжного виробництва «Утилізація зворотних відходів»;
- якщо утилізація відходів відбувається у цехах основного виробництва, тоді витрати з утилізації доцільно відображати на рахунку 23 «Виробництво» у складі субрахунку основного виробництва «Утилізація зворотних відходів».

Ідентифікація витрат, пов'язаних з утилізацією зворотних відходів, тобто доведенням до стану, придатного до використання, є важливим завданням не тільки у процесі оцінки соціальних витрат, а й у процесі визначення вартості зворотних відходів.

Витрати на попередження випуску продукції незадовільної якості пропонуємо відображати, використовуючи їх класифікацію, запропоновану А. Фейгенбаумом. З цієї метою доцільно виокремлювати субрахунки «Витрати на удосконалення якості продукції» та «Витрати, пов'язані із оцінкою та контролем якості продукції». Більшість витрат на удосконалення якості продукції є витратами майбутніх періодів (рахунок 39), оскільки пов'язані із покращенням функціональних характеристик існуючого продукту чи розробкою нового продукту. Вони виникають у процесі здійснення досліджень і розробок, зміст яких визначено у П(с)БО 8 «Нематеріальні активи», формуючи собівартість планового продукту [9]. В даному випадку слід зазначити, що на запропонованому субрахунку слід вести облік тільки тих витрат, цільова спрямованість яких полягає у підвищенні якості продукції. Оскільки окремі дослідження і розробки можуть бути призначені для розробки більш простішого у використанні і, відповідно, дешевшого виду продукції, такі витрати не слід відносити на запропонований субрахунок.

У процесі впровадження нового продукту чи модифікованого на підставі результатів досліджень і розробок продукту витрати на удосконалення якості продукції списують на рахунок 23 «Виробництво». Якщо витрати, пов'язані із удосконаленням окремих характеристик продукту не можна віднести на окремий вид продукції, тобто вони не були впровадженими, їх узагальнюють, відкриваючи аналітичний рахунок «Витрати на дослідження і розробки» до рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності».

Витрати, які стосуються оцінки якості сировини, матеріалів, необхідних для виробництва продукції, оцінки та тестування якості готових виробів доцільно відображати на субрахунку «Витрати, пов'язані із контролем якості виробничих запасів», відкритого до рахунку 91 «Загальновиробничі витрати». Якщо такі витрати можна віднести на окремий вид продукції, тоді їх слід відображати на рахунку 23 «Виробництво».

Особливо слід акцентувати увагу на витратах, пов'язаних із виконанням заходів, призначених для створення позитивних екстерналій, інтерналій, оскільки зазначені заходи є довготривалими із значним ресурсним навантаженням. Без належної оцінки таких витрат підвищуватиметься ризик появи втрат для підприємства. Також зростає невизначеність для управлінського персоналу з питань обсягу вільних ресурсів і величини резервів, які слід створювати для покриття непередбачуваних соціальних витрат. Непередбачувані витрати виникають у результаті виникнення конструктивних зобов'язань підприємства, які можуть невинно зростати.

Відображення соціальних витрат, пов'язаних із створенням позитивних екстерналій, залежить від виду програм, ступеня відповідальності підприємства за досягнення мети таких програм, можливості співпраці з іншими учасниками економічних відносин, виду залучених ресурсів. Відповідно до перелічених ознак доцільно виділяти такі заходи, пов'язані із створенням позитивних екстерналій: благодійна допомога, цільові соціальні проекти, спільні цільові соціальні проекти.

Найбільш поширеним способом створення позитивних екстерналій підприємствами є надання ними благодійної допомоги фізичним особам чи організаціям. Така допомога полягає у добровільній передачі фінансових, матеріальних ресурсів, виконанні послуг за участі працівників підприємства-благодійника чи при його співпраці із сторонніми організаціями на користь фізичних або юридичних осіб-набувачів благодійної допомоги (бенефіціарів). Розміри допомоги управлінський пер-

сонал підприємства визначає щорічно з урахуванням поточних фінансових можливостей. Передаючи у власність благодійну допомогу бенефіціару, підприємство погашає взяті на себе зобов'язання. За такого виду ініціатив відповідальність за вирішення цільової проблеми, тобто створення позитивної екстерналії, лежить на набувачах благодійної допомоги у зв'язку із чим такі заходи є найпростішими у сфері соціально відповідальної діяльності підприємств.

Цільові соціальні проекти, пов'язані із формуванням позитивних екстерналій, є найбільш складними, оскільки переважна більшість із них є довготерміновими, а відповідальність за досягнення цільового соціального ефекту покладено на менеджмент підприємства. Крім того, у процесі проведення соціальних ініціатив можуть виникати непередбачувані соціальні витрати внаслідок конструктивних зобов'язань.

Для уникнення зростання витрат проекту слід обмежувати їх джерела фінансування, оприлюднюючи такі обмеження у звітності про результати соціальних проектів, зокрема: відсотковим значенням величини загального чистого прибутку, отриманого за звітний період або чистого прибутку, отриманого за звітний період від продажу визначеного виду продукції чи виконання окремих замовлень; відсотковим значенням величини загального доходу, отриманого за звітний період; або величини доходу, отриманого за звітний період від продажу визначеного виду продукції чи виконання окремих замовлень; фіксованою сумою від загального чистого прибутку чи загального доходу, отриманого за звітний період або чистого прибутку чи доходу, отриманого за звітний період від продажу визначеного виду продукції чи виконання окремих замовлень.

Визначаючи обсяги джерел фінансування проектів за рахунок прибутку доцільно передбачити фінансове навантаження довготермінових соціальних заходів за умови збиткової діяльності підприємства, оскільки їх скорочення є неможливим протягом короткого періоду часу. У такому випадку слід визначати мінімальні фінансові ресурси, які є достатніми для покриття базових витрат, необхідних для підтримання діяльності, передбаченої умовами проекту.

При проведенні соціальних проектів, які є довготривалими, із значним фінансовим навантаженням і складними у виконанні, учасники економічних відносин можуть об'єднувати свою діяльність зі створення позитивних екстерналій із іншими суб'єктами у сфері соціальної відповідальності, – підприємствами чи/та благодійними організаціями. Такий вид спільної діяльності не передбачає створення юридичної особи, однак вона дозволить об'єднати ресурси кількох економічних об'єктів, знижуючи фінансове навантаження кожного із них. Співпраця із благодійним фондом, у якого існує досвід проведення соціальних заходів, створить можливості поширення впливу соціального проекту на суспільство й залучення додаткових учасників ініціативи, зокрема волонтерів, інших зацікавлених у функціонуванні проекту людей, а відтак, і додаткових фінансових, матеріальних ресурсів.

Зважаючи на відмінності у визначених видах заходів, спрямованих на створення позитивних екстерналій, слід для кожного із них у процесі обліку соціальних витрат до рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності» виділяти окремі рахунки другого порядку «Благодійна допомога», «Витрати цільових соціальних проектів», «Витрати спільних цільових соціальних проектів» та третього порядку за видами заходів соціального характеру. Дані на відповідних аналітичних рахунках свідчатимуть про величину фактично понесених соціальних витрат за

кожним проектом, що проводить підприємство самостійно чи спільними зусиллями. Відокремлене відображення соціальних витрат за видами заходів, спрямованими на створення позитивного впливу діяльності підприємств на суспільство, розширить інформаційну базу фінансового обліку, полегшить процес звітування за результатами соціальної діяльності підприємств, посилять контроль за соціальними витратами.

У випадках, якщо підприємство встановлює обсяги фінансування соціальних проектів, які залежать від величини прибутку чи доходу, отриманого за звітний період від продажу визначеного виду продукції чи виконання окремих замовлень, доцільно до рахунку 70 «Доходи від реалізації», 44 «Нерозподілені прибутки (непокріті збитки)» відкривати окремі субрахунки із деталізацією доходу, чистого прибутку від продажу товару, за рахунок якого фінансують окремі соціальні проекти.

Висновки і пропозиції. Інформація про соціальні витрати у системі фінансового обліку полегшить процес формування звітності за результатами соціальної діяльності. Окрім того, достовірна оцінка соціальних заходів підприємства дозволить знизити ризик втрати ресурсів у мінливому ринковому середовищі, визначити ефективність від понесених соціальних витрат.

Література:

1. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета: [учебник] / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.
2. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней / Я.В. Соколов. – М.: Аудит ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
3. Gray R. Accounting for the environment // R. Gray, J. Bebbington, D. Walters. – London: Paul Chapman publishing LTD. – 348 p.
4. Мэтьюс М.Р. Теория бухгалтерского учета: учебник / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера; [перевод с англ. под ред. Соколова Я.В., Смирновой И.А.]. – М.: Аудит ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
5. Жиглей І.В. Еволюція бухгалтерського обліку в контексті розвитку соціальних відносин [Електронний ресурс] / І.В. Жиглей // Міжнародний збірник наукових праць. – Вип. 1(13). – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>

6. Замула І.В. Бухгалтерський облік екологічної діяльності: теорія та методологія: монографія / І.В. Замула. – Ж: ЖДТУ, 2010. – 439 с.
7. Папінко В.З. Облік і аналіз природоохоронної діяльності підприємств хімічної промисловості України: дис. ... кандидата екон. наук: 08.06.04 / Віта Зіновіївна Папінко. – Тернопіль, 2004. – 262 с.
8. Загальні вимоги до фінансової звітності: положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 [чинний від 07 лютого 2013 р.]. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99>
9. Нематеріальні активи. – [Чинний від 1999-18-10] [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99> (Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 8).

Голинач Л.І. Аналитический учет затрат социально ответственной деятельности машиностроительных предприятий

Аннотация. Статья посвящена определению способа отображения информации о результатах социальной деятельности предприятий машиностроительной отрасли в системе финансового учета. Определен алгоритм классификации социальных расходов на счетах и учетных регистрах. Объяснено принципы систематизации таких расходов в системе финансового учета.

Ключевые слова: финансовый учет, социально ответственная деятельность, социальные расходы, социальные инвестиции, социальные проекты.

Holinach L.I. Analytical accounting of costs of socially responsible activities machine building companies

Summary. The article shows how to represent information about the results of social activity machine building enterprises in a financial accounting. An algorithm of social costs classification on accounts and accounting records is defined. Explained the principles of cost systematization in a financial accounting.

Keywords: financial accounting, socially responsible activities, social costs, social investment, social projects.

Кемарська Л.Г.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів та обліку,

Дніпродзержинський державний технічний університет

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

Анотація. У статті розкрито етапи трансформації фінансової звітності суб'єктів державного сектору. Визначено схему бухгалтерських проведень із перенесення залишків по рахунках бухгалтерського обліку. Запропоновано методику трансформації балансу з форми 1 у форму 1-дс.

Ключові слова: фінансова звітність, Національні стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі, суб'єкт державного сектору, рахунки бухгалтерського обліку.

Постановка проблеми. Процес модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі розпочався в 2007 р. із прийняттям Стратегії [1], і його основною метою було вдосконалення системи бухгалтерського обліку в державному секторі з урахуванням вимог Міжнародних стандартів. У рамках Стратегії на основі Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі розроблено Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі [2], частина з яких уже набула чинності, розроблено План рахунків бухгалтерського обліку та проект Інструкції по його використанню. Завершення модернізації планувалось на 2015 р. Станом на сьогоднішній день програма модернізації не завершена через невирішені численні питання, серед яких методика переходу установ на облік за НП(С)БОДС, упровадження Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, розробка відповідного програмного забезпечення та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам модернізації обліку в державному секторі присвячено численні наукові праці вітчизняних дослідників: Л.Г. Ловінської, Т.Д. Косової, Т.А. Кладницької, О.М. Чемерис, В.М. Метелиці, А.І. Фаріон, О.О. Дорошенко та багатьох інших. У роботах даних авторів досліджуються історичні аспекти впровадження МСБОДС у різних країнах, проблеми впровадження методу нарахування в обліку вітчизняних суб'єктів державного сектору, вдосконалення положень Стратегії модернізації, особливості інформаційного забезпечення, склад і структура фінансової звітності тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але попри численні дослідження низка питань залишаються недостатньо розкритими, зокрема, потребує уточнення змісту етапів трансформації фінансової звітності суб'єктів державного сектору під час переходу на НП(С)БОДС, уточнення методики перенесення залишків по рахунках із Плану рахунків бухгалтерського обліку для бюджетних установ на рахунки Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, а також формування методики складання балансу за ф. 1-дс.

Мета статті полягає в уточненні етапів трансформації фінансової звітності, розробці методики трансформації балансу суб'єктів державного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. До набуття чинності НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» [2] (планується з 01.01.2017 р.) фінансова звітність бюджетними установами складається відповідно до вимог Наказу МФУ № 44 «Про затвердження Порядку складання фінансової, бюджетної та іншої звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів» [3]. Склад фінансової звітності згідно з цими нормативними документами суттєво відрізняється (табл. 1).

Для фінансової звітності Пенсійного фонду України, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, Фонду соціального страхування України у складі фінансової звітності визначено баланс. Але форма та порядок його заповнення встановлюються нормативно-правовими актами відповідних фондів [3].

Таблиця 1

Склад фінансової звітності суб'єктів державного сектору

Згідно з Наказом № 44		Згідно з НП(С)БОДС 101	
Назва	Форма	Назва	Форма
Баланс	1	Баланс	1-дс
Звіт про результати фінансової діяльності	9-д, 9-м	Звіт про фінансові результати	2-дс
Звіт про рух грошових коштів	-	Звіт про рух грошових коштів	3-дс
-	-	Звіт про власний капітал	4-дс
Пояснювальна записка (частина)	-	Примітки до звітів	-

Згідно з Наказом № 44, у Пояснювальній записці наводяться уточнюючі показники як фінансової, так і бюджетної звітності. Серед форм розкриття елементів фінансової звітності у Пояснювальній записці визначено: «Звіт про рух необоротних активів», «Звіт про рух матеріалів і продуктів харчування», «Звіт про недостачі та крадіжки грошових коштів і матеріальних цінностей», Довідка про дебіторську та кредиторську заборгованість за операціями, які не відображаються у формі № 7д, № 7м, «Звіт про заборгованість за бюджетними коштами», Довідка про матеріальні цінності, які передані на відповідальне зберігання.

НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» встановлює вимоги до розкриття інформації у фінансовій звітності суб'єкта державного сектору, але не затверджує конкретні форми приміток до звітів.

Під час трансформації фінансової звітності та перенесення показників важливо врахувати відмінність у розмірності фінансової звітності. Так, згідно з НП(С)БОДС 101, фінансова звітність складається в тисячах гривень (згідно з Наказом № 44 – у гривнях із копійками).

Основною складовою частиною трансформації фінансової звітності суб'єктів державного сектору є трансформація балансу. Враховуючи розроблені і представлені етапи формування бухгалтерського балансу підприємства відповідно до МСФЗ [4; 5], можна представити етапи трансформації балансу бюджетної установи форми 1 у баланс за формою 1-дс (рис. 1).

Основними етапами трансформації балансу є:

1) аналіз облікової інформації суб'єкта державного сектору, представлена в первинних документах, меморіальних ордерах, аналітичних відомостях, книзі «Журнал-Головна»;

2) складання коригуючих бухгалтерських проведення стає необхідним у випадку виявлення розбіжності між порядком обліку активів, капіталу та зобов'язань суб'єктів державного сектору згідно з НП(С)БОДС та порядком обліку, що діяв до впровадження стандартів;

3) перенесення сальдо рахунків бухгалтерського обліку здійснюється після встановлення відповідності рахунків Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ [6] та Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [7]; у випадку відсутності прямої відповідності між рахунками проводиться процедура рекласифікації, яка може означати як укрупнення рахунків (об'єднання), так і поділ рахунку на декілька нових рахунків. Підсумком процедури перенесення залишків та рекласифікації є закриття рахунків Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та відкриття рахунків Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі;

4) формування показників балансу за формою 1-дс, згідно з методикою складання, вихідними даними при цьому є оборотно-сальдова відомість по синтетичних рахунках, отримана в результаті здійснення попередніх етапів та згідно з новими рахунками.

Перенесення інформації з балансу за формою 1 у баланс за формою 1-дс може здійснюватись за різними підходами.

Підхід 1. Просте перенесення інформації з рядка балансу форми 1 у рядок балансу форми 1-дс – здійснюється, коли для даної інформації не потрібно проводити коригувальні проведення та операції рекласифікації. У цьому випадку сальдо з рахунків Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних

Таблиця 2

Приклад перенесення інформації за першим підходом

Баланс форми 1		Баланс форми 1-дс	
Стаття	Код рядка	Стаття	Код рядка
Нематеріальні активи	-	Нематеріальні активи:	-
Балансова (залишкова) вартість	110	залишкова вартість	020
Накопичена амортизація	111	накопичена амортизація	021
Первісна (переоцінена) вартість	112	первісна вартість	022



Рис. 1. Етапи трансформації балансу суб'єкта державного сектору відповідно до НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності»

установ автоматично переноситься на рахунки Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі.

Підхід 2. Перенесення інформації з декількох рядків балансу форми 1 у рядок балансу форми 1-дс – здійснюється, коли для даної інформації або проводяться коригувальні проведення, або виконуються операції рекласифікації (об'єднання).

Таблиця 3

Приклад перенесення інформації за другим підходом

Баланс форми 1		Баланс форми 1-дс	
Стаття	Код рядка	Стаття	Код рядка
Основні засоби, Інші необоротні матеріальні активи	-	Основні засоби:	-
Балансова (залишкова) вартість	120, 130	залишкова вартість	010
Знос	121, 131	знос	011
Первісна (переоцінена) вартість	122, 132	первісна вартість	012

Підхід 3. Перенесення інформації з рядка балансу форми 1 в декілька рядків балансу форми 1-дс – здійснюється, коли для даної інформації або проводяться коригувальні проведення, або виконуються операції рекласифікації (розділення).

Таблиця 4

Приклад перенесення інформації за третім підходом

Баланс форми 1		Баланс форми 1-дс	
Стаття	Код рядка	Стаття	Код рядка
Довгострокові зобов'язання	380	Довгострокові зобов'язання:	-
		за цінними паперами	420
		за кредитами	430
		інші довгострокові зобов'язання	440

Для перенесення інформації з р. 380 балансу форми 1 у баланс за формою 1-дс необхідно:

- визначити порядок формування суми по рядку 380 згідно з кредитовими залишками по рахунках класу 5 «Довгострокові зобов'язання» Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ;

- визначити відповідність рахунків Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі (табл. 5);

- уточнити згідно з даними аналітичного обліку та економічного змісту господарських операцій сальдо по рахунку 6015 (6025) «Довгострокові зобов'язання за операціями з оренди», за наявності таких залишків скласти коригуючі проведення.

Перенесення кінцевих сальдо синтетичних рахунків здійснюється за допомогою бухгалтерських проведення із відкриття нових рахунків згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку державного сектору та закриття рахунків Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ. Це перенесення здійснюється за допомогою бухгалтерських проведення, що мають загальний вигляд:

- для перенесення дебетових залишків:

Дт ДС – Кт БУ;

- для перенесення кредитових залишків:

Дт БУ – Кт ДС,

де Дт ДС, Кт ДС – відповідно, дебет та кредит рахунку, що відкривається (згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку державного сектору);

Дт БУ, Кт БУ – відповідно, дебет та кредит рахунку, що закривається (згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ).

Важливим етапом під час формування бухгалтерських проведення із перенесення залишків є визначення відповідності рахунків різних Планів рахунків. На рис. 2 наведено схеми бухгалтерських проведення із перенесення залишків рахунків для розпорядників бюджетних коштів.

Зокрема, під час закриття рахунків 1-го класу «Необоротні активи» формуються такі бухгалтерські проведення (рис. 2). Проведення складаються після уточнення змісту господарських операцій, що відбувались у бюджетних установах раніше та по результатам яких є залишки, що не мають чіткої відповідності по субрахунках Планів рахунків. Наприклад, це уточнення наявності інвестиційної нерухомості (рахунки 1010, 1020) та нарахованого зносу по ній (рахунки 1414, 1424) із виділенням сум на відповідних субрахунках.

У низці випадків за чіткої відповідності рахунків є потреба в уточненні змісту субрахунків за даними аналітичного обліку

Таблиця 5

Відповідність рахунків з обліку довгострокових зобов'язань

План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ		План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі		Відповідність рядка балансу форми 1-дс
Номер	Назва	Номер	Назва	
501	Довгострокові кредити банків	6011 (6021)	Довгострокові кредити банків	430
502	Відстрочені довгострокові кредити банків	6012 (6022)	Відстрочені довгострокові кредити банків	430
503	Інші довгострокові позики	6013 (6023)	Інші довгострокові позики	430
511	Видані довгострокові векселі	6014 (6024)	Зобов'язання за довгостроковими цінними паперами	420
521	Інші довгострокові фінансові зобов'язання	6016 (6026)	Інші довгострокові фінансові зобов'язання	440
-	-	6015 (6025)	Довгострокові зобов'язання за операціями з оренди	440

Закриття рахунків 1 класу «Необоротні активи»		Закриття рахунків 2 класу «Запаси»		Закриття рахунків розрахунків		
Дт	Кт	Дт	Кт	Дт	Рахунок, що закривається	Кт
101	10	1517	201, 231	-	351	6213
111	11	1518	202, 203, 205, 237, 239	2113	361	6211
121	12	1513	204	2116	362	-
13	141, 142	17	21	2115	363	-
131	14	1812	22	2111, 2113	364	-
251	15	1511	232	2114	365	-
Закриття рахунків 3 класу «Кошти, розрахунки та інші активи» (крім рахунків розрахунків)		1512	233	2118	366	-
Дт	Кт	1813	234	2117	631	6211
2211	301	1514	235	-	632	6213
2212	302	1516	236	-	633	6212
2311	311	1515	238	-	634	6213
2312	312-314, 316-319	1811	241, 251	2117	635	6415
2315	315, 325	1815	261	2110	641	6311
2313	321	1814	262	2110	642	6312
2314	322-324, 326-328	Закриття рахунків 4 класу «Власний капітал»		-	651	6313
2213	331	Дт	Кт	-	652	6313
2214	332	401, 402	5111	-	564	6416
2215	333	421	5212	6511	661	6511
2216	334	422	5211, 5213	-	662	6512
2612	341, 342	431, 432	5512	-	663	6513
2611	371	441	5311	-	664	6514
Закриття рахунків 5 класу «Довгострокові зобов'язання»		442	5312	-	665	6515
Закриття рахунків 6 класу «Поточні зобов'язання» (крім рахунків розрахунків)		Закриття рахунків 5 класу «Довгострокові зобов'язання»		-	666	6516
Дт	Кт	Дт	Кт	-	667	6517
601	6114	501	6011	-	668	6518
602	6115	502	6012	-	669	6519
603	6116	503	6013	-	671	6412
604	6117	511	6014	-	672	6413
611	6111	521	6015, 6016	-	674	6414
612	6112	Закриття інших рахунків		2111	675	6211, 6415
613	6113	Дт		-	676	6415
621	6411	Рахунок, що закривається		2711	683, 684	6611
		Кт				
				-	716	6911
				1613	821, 822, 825, 826	-
				1611	823	-
				1612	824	-
				29	851	-

Рис. 2. Схема бухгалтерських проведення із перенесення залишків рахунків

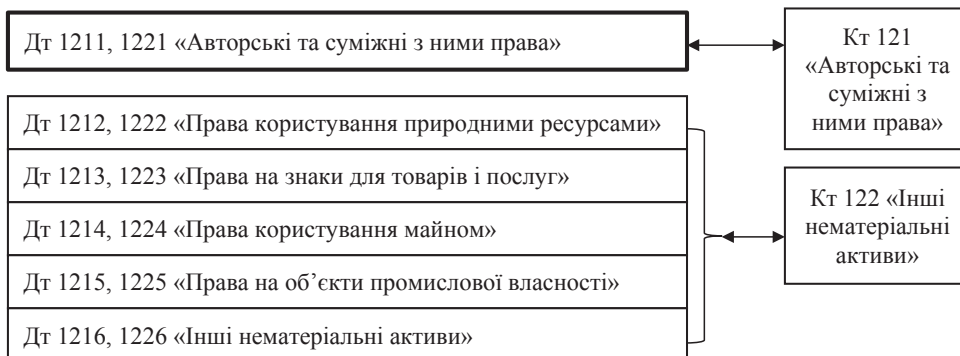


Рис. 3. Перенесення залишків по рахунку 12 «Нематеріальні активи»

Стаття активу	Код рядка	Методика заповнення	Стаття пасиву	Код рядка	Методика заповнення
I. НЕФІНАНСОВІ АКТИВИ			I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ТА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ		
Основні засоби:			Внесений капітал	330	Кт 511
залишкова вартість	010	р. 012 - 011	Фонд дооцінки	340	Кт 531
знос	011	Кт 1411+1412+1414	Фінансовий результат	350	Дт (-) та Кт (+) 5511+5512
первісна вартість	012	Дт 101+111			
Нематеріальні активи:			Капітал у підприємства	360	Кт 521
залишкова вартість	020	р. 022 – 021	Резерви	370	-
накопичена амортизація	021	Кт 1413	Усього за розділом I	410	Сума р.330-370
первісна вартість	022	Дт 121	II. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ		
Незавершені капітальні інвестиції	030	Дт 13	Довгострокові зобов'язання:		
Запаси	040	Дт 15+16	за цінними паперами	420	Кт 6014
Малоцінні та швидко- зношувані предмети	050	Дт 1812	за кредитами	430	Кт 6011+6012+ +6014
Готова продукція	060	Дт 1821	інші довгострокові зобов'язання	440	Кт 6015+6016
Інші нефінансові активи	070	Дт 171+1813+1814+ +1815+1816-Кт1415		Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	450
Усього за розділом I	100	р. 010+020+030+ +040+050+060+070			
II. ФІНАНСОВІ АКТИВИ			Поточні зобов'язання:		
Довгострокова дебіторська заборгованість	110	Дт 201	за платежами до бюджету	460	Кт 6311+6312
			за розрахунками за товари, роботи, послуги	470	Кт 6211+6212+ +6213+6415
Довгострокові фінансові інвестиції	120	Дт 251	за кредитами	480	Кт 6114+6115+ +6116
Поточна дебіторська заборгованість:					
за розрахунками з бюджетом	130	Дт 2110	за одержаними авансами	490	Кт 6214
за розрахунками за товари, роботи, послуги	140	Дт 2111	за розрахунками з оплати праці	500	Дт (-) та Кт (+) 6511+6512
за наданими кредитами	150	Дт 2112	за розрахунками із соціального страхування	510	Кт 6313
за виданими авансами	160	Дт 2113			
за розрахунками із соціального страхування	170	Дт 2114	за внутрішніми розрахунками	520	Кт 661
за внутрішніми розрахунками	180	Дт 271	інші поточні зобов'язання	530	Кт 6117+6411+ +6412+6413+ +6414+6416+ +6513+6514+ +6515+6516+ +6517+6518+ +6519
інша поточна дебіторська заборгованість	190	Дт 2115+2116+ +2117+2118			
Поточні фінансові інвестиції	200	Дт 261			
Грошові кошти ... в:					
нац. валюті, у т.ч. в:	210	Сума р. 211-213			
касі	211	Дт 2211+2213+2215	Усього за розділом II	570	р. 420+430+440+ +450+460+470+ +480+490+500+ +510+520+530
казначействі	212	Дт 2313+2314			
установах банків	213	Дт 2311+2312			
іноземній валюті	220	Дт 2212+2214+2216			
Кошти бюджетів...	230- 242	-			
Інші фінансові активи	250	Дт 2315	III. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	580	Кт 671
Усього за розділом II	280	р. 110+120+130+140+ +150+160+170+180+ +190+200+210+220+ +250	IV. ДОХОДИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ	590	Кт 691
БАЛАНС	300	р. 100+280+290	БАЛАНС	600	р. 410+570+ +580+590

Рис. 4. Методика складання балансу розпорядників бюджетних коштів за ф. 1-дс

для розподілу інформації за субрахунками. Наприклад, під час закриття рахунку 12 «Нематеріальні активи» формуються проведення (рис. 3).

Особливим є перенесення залишків по рахунках розрахунків. Це пов'язано з тим, що в плані рахунків суб'єктів державного сектору передбачено більш детальний розподіл дебіторської та кредиторської заборгованості на активних та пасивних рахунках. Відповідно, облік дебіторської заборгованості здійснюється на рахунках класу 2 «Фінансові активи», а кредиторської – на рахунках класу 6 «Зобов'язання». Наприклад, по рахунку 361 «Розрахунки у порядку планових платежів» Плану рахунків бюджетних установ може обліковуватись і дебіторська заборгованість, і кредиторська залежно від стану розрахунків на дату балансу. Таким чином, перенесення дебетових залишків по рахунку 361 здійснюється у дебет рахунку 2113 «Розрахунки за авансами, виданими постачальникам, підрядникам за товари, роботи, послуги» Плану рахунків суб'єктів державного сектору. Перенесення кредитових залишків по рахунку 361 здійснюється в кредит рахунку 6211 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» (рис. 2). Аналогічним чином здійснюється перенесення залишків по рахунках розрахунків 631, 635, 641, 642, 675, 683, 684.

Після отримання оборотно-сальдової відомості по рахунках Плану рахунків суб'єктів державного сектору складається баланс за ф. 1-дс згідно з наведеною методикою (рис. 4).

Висновки. У результаті дослідження існуючого підходу до трансформації фінансової звітності суб'єктів господарювання, врахування особливостей фінансово-господарської діяльності суб'єктів державного сектору та діючих положень щодо її обліку було уточнено зміст та послідовність етапів трансформації балансу суб'єкта державного сектору відповідно до НП(С) БОДС 101 «Подання фінансової звітності», розкрито підходи до трансформації балансу залежно від відповідності статей балансу. Шляхом зіставлення Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі сформовано схеми бухгалтерських проведення із перенесення залишків по рахунках. Ураховуючи структуру балансу згідно з НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності», запропоновано методику складання балансу суб'єкту державного сектору за формою 1-дс.

Перспективними напрямками подальших досліджень є уточнення механізму перенесення залишків по субрахунках Плану рахунків. Також подальшого дослідження і уточнення потребує відображення в балансі сальдо по рахунках 541 «Цільове фінансування розпорядників бюджетних коштів», 2315 «Рахунки для обліку депозитних сум», 6415 «Розрахунки з іншими кредиторами». Важливим напрямом подальших досліджень є розробка методики трансформації інших форм фінансової звітності.

Література:

1. «Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України на 2007–2015р.», затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.07 р. № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-п>.
2. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publisharchive/main?cat_id=83023.
3. Порядок складання фінансової, бюджетної та іншої звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, затверджений Наказом МФУ від 24.01.2012 р. № 44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0196-12/paran16#n16>.
4. Нардина С.А., Шаповалова А.Б. Методы и последовательность составления бухгалтерского баланса в соответствии с МСФО / С.А. Нардина, А.Б. Шаповалова // Молодой ученый. – 2012. – № 12. – С. 257–271.
5. Составление бухгалтерского баланса // Карана и Агентство США по Международному развитию (АМР США) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gaap.ru/articles/77353/>.
6. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затверджений Наказом МФУ від 26.06.2013 р. № 611 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buhgalter911.com/Res/stbuxgos/normativ_buh_derj2015.pdf.
7. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.2013 р. № 1203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.

Кемарская Л.Г. Трансформация финансовой отчетности субъектов государственного сектора

Аннотация. В статье раскрыты этапы трансформации финансовой отчетности субъектов государственного сектора. Составлена схема бухгалтерских проводок по перенесению остатков на счета бухгалтерского учета. Предложена методика трансформации баланса с формы 1 в форму 1-дс.

Ключевые слова: финансовая отчетность, Национальные стандарты бухгалтерского учета в государственном секторе, субъект государственного сектора, баланс, счета бухгалтерского учета.

Kemarska L.G. Transformation of the financial statements of public sector entities

Summary. In the article the stages of transformation of the financial statements of public sector entities are specified. The chart of accounting transaction for roll-forward of remainders is developed. Methodology of transformation of balance is offered from a form 1 in the form of 1-ps.

Keywords: financial statements, National Public Sector Accounting Standard, public sector entities, accounts of record-keeping.

Коба О.В.,
к.т.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка
Катькало С.О., Павленко А.І.,
студенти,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ОБЛІК ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ

Анотація. Розглянуто зміст категорії «оренда», поданий у діючих законодавчих актах і нормативних положеннях. З'ясовано, що спільним у наведених трактуваннях є строкове і платне користування активами під час здійснення орендних операцій, визначення об'єктів оренди, фінансового лізину, видів орендних операцій має відмінні риси. Встановлено принципові відмінності оренди від лізингу. Наведено основні методи розрахунку орендної плати. Розкрито особливості відображення орендних операцій на рахунках бухгалтерського обліку.

Ключові слова: оренда, орендні операції, лізинг, інвестиційна нерухомість, договір оренди, орендна плата.

Постановка проблеми. Розвиток матеріально-технічної бази виробництва потребує значних інвестиційних ресурсів. У разі тимчасового браку власних коштів і сучасних засобів праці підприємства можуть скористатися для оновлення необоротних активів поширеним у світі методом фінансування - орендою. Актуальність розвитку орендних відносин сьогодні в Україні обумовлена передусім значною питомою вагою морально застарілого устаткування, низькою ефективністю його використання та відсутністю забезпеченості запасними частинами. Оренда є альтернативою банківському кредитуванню та дієвим інструментом процесу ефективного оновлення основних засобів і технологій підприємств усіх напрямів економічної діяльності. У зв'язку з цим дослідження організації та обліку орендних операцій на підприємстві набуває особливо важливого значення.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Проблеми обліку орендних операцій на підприємствах висвітлювали вітчизняні вчені О.В. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Л.Л. Горецька, Л.В. Гуцаленко, М.Я. Дем'яненко, В.М. Жук, М.М. Коцупатрий, В.Б. Моссаковський, М.Ф. Огігчук, О.Д. Радченко, П.Т. Саблук, Л.К. Сук та зарубіжні дослідники П.С. Безруких, М.Ф. Ван Бреда, М.Р. Метьюс, Я.В. Соколов, Е.С. Хендріксен.

Узагальнення теоретичних і практичних підходів науковців, дослідження законодавчих та нормативних положень дозволило Л.М. Братчук визначити оренду як регульований договором спосіб реалізації відносин власності між орендодавцем і орендарем, що проявляються як функція формування матеріальних факторів виробництва та як господарська операція з приводу розподілу прав володіння, користування і розпорядження необоротними активами в обмін на орендну плату» [1, с. 9]. Автором запропонована класифікація орендних операцій для потреб бухгалтерського обліку за такими ознаками:

тип майна, строковість, місце відображення в обліку і звітності, право власності.

Н.В. Головченко вважає, що оренда представляє собою господарський процес, який включає сукупність орендних операцій, що виникають у зв'язку з наданням (прийняттям) у тимчасову експлуатацію необоротних матеріальних та нематеріальних активів. При цьому орендними операціями є господарські операції з надання або прийняття у тимчасову експлуатацію об'єктів оренди, розрахунків між орендарем та орендодавцем, повернення об'єкту оренди наприкінці її терміну [2, с. 6].

Наявність різноманітних тлумачень та підходів науковців щодо визначення сутності поняття «оренда», сформульованих на основі недосконалої правової бази відзначає Н.В. Ніколенко [3, с. 7]. Вона пропонує класифікацію оренди для цілей фінансового обліку за сьома класифікаційними ознаками: обсяг обслуговування орендованого активу; характер об'єкта оренди; умови придбання активу; тип орендних платежів; строк оренди; придбання та споживання орендарем протягом строку оренди більш ніж несуттєвої частини орендованого активу; схема розподілу орендних платежів. Класифікація орендних операцій для цілей управлінського обліку, на думку Н.В. Ніколенко, може містити свої відокремлені критерії розмежування орендних операцій (міра окупності, умова амортизації, міра ризиків та вигод, напрям оренди) та одночасно включати всі ознаки, що були попередньо відображені для фінансового обліку [3, с. 9]. На основі нових форм оренди, а саме: оренди, розрахованої за методом прискореного та рівномірного списання (отримання права користування активом (об'єкт нематеріальних активів)) представлено методичні підходи до обліку орендних операцій [3, с. 10, 11].

Нормативні передумови здійснення орендних операцій та їх сутнісні характеристики розкрито в роботі Головки І.О. [4, с. 134]. Проведений порівняльний аналіз змісту категорій «оренда», «лізинг», «найм» дозволив з'ясувати їх спільні і відмінні риси.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на існуючі чисельні наукові напрацювання, невирішеними залишаються питання щодо вдосконалення чинних законодавчих та нормативних актів з регулювання орендних відносин, деталізації Плану рахунків, відображення орендних операцій в обліку.

Метою даного дослідження є визначення існуючих проблем обліку орендних відносин в Україні та з'ясування шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Для ефективного здійснення орендних та лізингових операцій необхідно, перш за все, чітко

знати їх сутність та особливості. Однак на сьогодні єдиного визначення понять оренди та лізингу у законодавстві і нормативних положеннях не існує (таблиця 1).

Як бачимо, спільним у наведених трактуваннях є строкове і платне користування активами під час здійснення орендних операцій. По-різному визначаються об'єкти оренди, фінансовий лізинг, види орендних операцій. Така неоднозначність зумовлена складністю змісту, що його віддзеркалюють розглянуті терміни.

Порівнюючи визначення, що дає чинне українське законодавство, лізингу й оренді, можна пересвідчитися у значних відмінностях їх правового регулювання. Слід зазначити, що досі серед фахівців єдиної точки зору на співвідношення оренди й лізингу як форм майнового найму немає. Дехто ототожнює оренду та лізинг, інші вважають останній однією з форм оренди. Підстава для цього, зокрема, та, що багатьох дезорієнтує ототожнення лізингу й оренди в Податковому кодексі Укра-

їни [7]. На нашу думку, поняття оренди та лізингу не можна ототожнювати, адже, незважаючи на те, що підходи до обліку та оподаткування лізингу й оренди однакові, ці економічні категорії мають ряд суттєвих відмінностей (таблиця 2). Тому необхідно чітко розмежувати ці поняття у законодавчій базі.

Правовою основою для регулювання орендних відносин в Україні є норми [7], [8], [9], [10], [11]. Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про оренду та її розкриття у фінансовій звітності визначаються П(С)БО 14 «Оренда» [5].

Оренда майна потребує укладення договору оренди, у якому зазначають: об'єкт та строк її дії, орендну плату, порядок нарахування амортизації та відновлення об'єкта оренди тощо. При цьому орендна плата розраховується відповідно до методів, представлених в таблиці 3.

Орендні відносини можуть набувати різних видів, залежно від строків оренди та умов, на яких вона здійснюється. У П(С)

Таблиця 1

Зміст категорії «оренда» за законодавчими і нормативними актами (розроблено авторами)

Джерело	Зміст поняття «оренда»	Відмінні риси
ПСБО14 «Оренда» [5]	Оренда – угода, за якою орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку.	1. Об'єктами оренди визнаються необоротні активи 2. Фінансова оренда – оренда, яка передбачає передачу орендарю всіх ризиків і вигод, пов'язаних з правом користування і володіння активом.
МСБО 17 «Оренда» [6]	Оренда – це угода, згідно з якою орендодавець передає орендареві в обмін на платіж або ряд платежів право користування активом протягом погодженого періоду часу	1. Об'єктом оренди є як необоротні, так і оборотні активи 2. Фінансова оренда – це оренда, за якою передаються в основному всі ризики та винагород щодо володіння активом. 3. Право власності може з часом передаватися або не передаватися.
Податковий кодекс України [7]	Лізингова (орендна) операція – господарська операція (крім операцій з фрахтування (чартеру) морських суден та інших транспортних засобів) фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних фондів у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) за плату та на визначений строк.	1. Об'єктом лізингу є основні засоби. 2. Фінансовий лізинг (оренда) – господарська операція, що здійснюється фізичною або юридичною особою і передбачає передачу орендарю майна, яке є основним засобом і придбане або виготовлене орендодавцем, а також усіх ризиків та винагород, пов'язаних з правом користування та володіння об'єктом лізингу. 3. Лізингові операції включають фінансовий лізинг, оперативний лізинг, зворотний лізинг, оренду житлових приміщень, оренду житлових приміщень з викупом
Господарський кодекс України [8].	За договором оренди одна сторона (орендодавець) передає другій стороні (орендареві) за плату на певний строк у користування майно для здійснення господарської діяльності.	1. Об'єктом оренди можуть бути: - державні та комунальні підприємства або їх структурні підрозділи як цілісні майнові комплекси, тобто господарські об'єкти із завершеним циклом виробництва продукції (робіт, послуг), відокремленою земельною ділянкою, на якій розміщений об'єкт, та автономними інженерними комунікаціями і системою енергопостачання; - нерухоме майно (будівлі, споруди, приміщення); - інше окреме індивідуально визначене майно виробничо-технічного призначення, що належить суб'єктам господарювання. 2. Лізинг - це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.
Цивільний кодекс України [9]	За договором найму (оренди) наймодавець передає або зобов'язується передати наймачеві майно у користування за плату на певний строк.	1. Предметом договору найму може бути річ, яка визначена індивідуальними ознаками і яка зберігає свій первісний вигляд при неодноразовому використанні (неспоживча річ).

БО 14 оренду поділяють на операційну і фінансову. Фінансова оренда – це оренда, що передбачає передачу орендарю всіх ризиків та вигод, пов'язаних з правом користування та володіння активом. Операційна оренда – це оренда інша, ніж фінансова [5].

Крім П(С)БО 14, порядок формування у бухгалтерському обліку інформації про інвестиційну нерухомість як об'єкта

фінансової оренди регулює П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» [12]. Згідно П(С)БО 32 інвестиційна нерухомість – власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в

Таблиця 2

Принципові відмінності оренди від лізингу (розроблено авторами)

Порівняльна ознака	Оренда	Лізинг
Кількість основних учасників у відносинах	Два – орендар та орендодавець (ст. 283 [8]; ст. 759 [9]; ст. 5 та 6 [10])	Три – лізингодавець, продавець лізингового майна (предмета лізингу) та лізингоодержувач (ст. 292 [8]; ст. 806 [9]; ст. 4 [11])
Предмет договору	неспоживча річ (ст. 760 [9])	неспоживна річ, віднесена, згідно із законодавством, до основних фондів (крім земельних ділянок та інших природних об'єктів, єдиних майнових комплексів підприємства та їх відокремлених структурних підрозділів (ст. 3 [11]; ст. 807 [9]; ч. 3 ст. 292 [8])
Характер відносин	відносини майнового найму (гл. 58 [9])	відносини купівлі-продажу, майнового найму, поставки, кредиту (ч. 2 ст. 806 [9]; ст. 1, 8 та 16 [11])
Право власності на предмет договору	власність орендодавця (ст. 761 [9])	власність продавця (постачальника) лізингового майна (ст. 1 [11]; ст. 292 [8]; ст. 806 [9]),
Відповідальність за виявлені недоліки предмета договору	несе орендодавець (ст. 767 і 768 [9])	якщо продавець обрав лізингоодержувач, то продавець предмета лізингу, а якщо лізингодавець – то солідарно продавець і лізингодавець (ст. 808 [9])
Суть платежів наймача	плата за право користування (ст. 762 [9]; ст. 19 [10])	складається з поступового відшкодування витрат на придбання предмета лізингу, винагороди за отримане у лізинг майно, компенсації відсотків за кредитом, компенсації інших витрат, пов'язаних із договором фінансового лізингу (ст. 16 [11])

Таблиця 3

Основні методи визначення розміру орендного платежу

Формула	Умовні позначення
1. $ОП = A \times (1 + R)$ (застосовується переважно на великих підприємствах)	ОП – річна (місячна) сума розміру орендного платежу; А – річна (місячна) сума амортизаційних відрахувань; R – ставка рентабельності
2. $A = \frac{TBA}{[1 + (1 - 1 \div (1 + i)^{n-1}) \div i]}$ (застосовується на будь-якому підприємстві)	n – кількість періодів, за які сплачується орендна плата і нараховують відсотки; i – ставка відсотка для вказаного періоду
3. $ОП = АВ + ПК + KB + ДП + ПДВ$ (застосовується на будь-якому підприємстві)	ОП – загальна сума орендних платежів; АВ – сума, що відшкодовує вартість орендованого майна за період дії угоди; ПК – плата за кредитні ресурси, використані орендодавцем для придбання об'єкта фінансової оренди; KB – комісійна винагорода орендодавцю за надане майно в користування за орендним договором; ДП – плата за додаткові послуги орендарю, що передбачені договором оренди; ПДВ – податок на додану вартість.
3.1 $AB = BV \times Ha / 100$	BV – балансова вартість орендованого майна; Ha – норма амортизаційних відрахувань, %
3.2 $ПК = KP \times CTk / 100$	KP – кредитні ресурси; CTk – ставка відсотків за кредит
3.3 $KB = BV \times P / 100$	P – ставка комісійної винагороди; BV – балансова вартість орендованого майна.
3.4 $ДП = (P_1 + P_2 + \dots + P_n) / T$	$P_1 + P_2, \dots, P_n$ – витрати орендодавця за кожну послугу, що її передбачено орендним договором; T – строк орендного договору, років
3.5 $ПДВ = B_i \times СП_g / 100$	B_i – виручка від проведення операції за орендним договором у поточному році; $СП_g$ – ставка податку на додану вартість.

процесі звичайної діяльності [12]. Операційна нерухомість – власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою використання для виробництва або постачання товарів чи надання послуг, або в адміністративних цілях [12]. Тобто розмежування здійснюють залежно від мети використання як власних, так і орендованих об'єктів нерухомості. Її зміна впливає на визнання їх як об'єктів інвестиційної нерухомості, а отже, на відображення в обліку.

Облік фінансової оренди у орендаря та орендодавця відрізняється. Так, відповідно до П(С)БО 14 [5] орендар відображає отриманий у фінансову оренду об'єкт одночасно як актив і зобов'язання за найменшою на початок строку оренди оцінкою – справедливою вартістю активу або теперішньою вартістю суми мінімальних орендних платежів.

Згідно з «Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій» [13] для обліку інвестиційної нерухомості передбачено рахунок 100 «Інвестиційна нерухомість». Основні засоби, які отримані у фінансову оренду, також відображають на рахунку 10 за окремими субрахунками. З огляду на те, що до інвестиційної нерухомості входять як власні, так і орендовані об'єкти нерухомості, необхідне їх розмежування, особливо в обліковому забезпеченні. Реалізація такого підходу на практиці не потребує внесення змін до Плану рахунків бухгалтерського обліку, оскільки підприємства можуть доповнювати його новими субрахунками із збереженням кодів рахунків [13].

На нашу думку, деталізація рахунку 10 «Основні засоби» підвищить ефективність бухгалтерського обліку на підприємстві та дасть змогу визначити частку власної й отриманої у фінансову оренду інвестиційної нерухомості у загальній вартості основних засобів.

Одним із основних завдань бухгалтерського обліку фінансової оренди є класифікація та розподіл фінансових витрат орендарем. Фінансові витрати орендар відображає за дебетом субрахунку 952 «Інші фінансові витрати» та кредитом субрахунку 684 «Розрахунки за нарахованими відсотками». Однак на субрахунку 684 обліковують нарахування й інших відсотків, наприклад за кредит. Тому для обліку (фінансових витрат) пропонується вводити окремий аналітичний рахунок 6841 «Розрахунки з фінансової оренди», що забезпечить належну деталізацію інформації.

Облік у орендодавця передбачає, що під час передачі об'єкта у фінансову оренду він списує його з балансу й отримує дохід від здійснення такого виду інвестиційної діяльності. Орендодавець відображає передачу майна в оренду за кредитом рахунку 10 «Основні засоби» і дебетом субрахунку 972 «Втрати від зменшення корисності». Для відображення доходу від передачі об'єктів у фінансову оренду передбачено субрахунок 742 «Дохід від відновлення корисності».

Застосування субрахунку 972 є не зовсім коректним, оскільки не можна прирівнювати процеси реалізації власних і орендованих основних засобів та зменшення корисності активів. Тому з метою підвищення оперативності й достовірності облікових даних орендодавцю доцільно відображати результати від передачі об'єктів в оренду на субрахунок 977 «Інші

витрати від звичайної діяльності» та 746 «Інші доходи від звичайної діяльності», відкривши субрахунки другого рівня 9771 «Собівартість реалізованих необоротних активів, переданих у фінансову оренду» і відповідно 7461 «Дохід від реалізації необоротних активів, переданих у фінансову оренду».

Висновки. Підсумовуючи, необхідно зауважити, що на сьогодні оренда є одним із альтернативних методів оновлення техніко-технологічної бази підприємства. Однак орендні відносини та облік орендних операцій потребують удосконалення на законодавчому рівні. З цієї метою необхідно, по-перше, розмежувати у законодавчій базі поняття «оренда» та «лізинг», по-друге, здійснити деталізацію Плану рахунків бухгалтерського обліку, що дозволить систематизувати порядок відображення в обліку орендних операцій.

Список літератури:

1. Братчук Л.М. Облік орендних операцій в сільськогосподарських підприємствах: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Л.М. Братчук; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. Економіки» УААН. – К., 2005. – 21 с.
2. Головченко Н. В. Організація і методика обліку орендних операцій: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / Н. В. Головченко; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К., 2011. – 18 с.
3. Ніколенко Н.В. Облік та аналіз орендних операцій на підприємствах торгівлі: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / Н.В. Ніколенко; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. - Київ, 2015. – 22 с.
4. Головка І.О. Теоретичні аспекти визначення сутності орендних операцій в роздрібній торгівлі // Наук. вісник Херсонського держ. університету - Випуск 6. Ч. 2., 2014. – С. 133-136. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/100.pdf.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28.07.2000 р. № 181: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 17 (МСБО 17). Оренда, затверджено IASB 01.01.2012 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_018.
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.
8. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
9. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>.
10. Закон України «Про оренду державного та комунального майна» від 10.04.1992 № 2269-XII: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2269-12>.
11. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16.12.1997 № 723/97-ВР: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=723%2F97-%E2%F0>.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 16.07.2007 р. № 823/14090: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07>.
13. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

Коба Е.В., Каткало С.О., Павленко А.И. Учет арендных операций

Аннотация. Раскрыто содержание категории «аренда», представленное в действующих законодательных актах и нормативных положениях. Установлено, что общим в представленных трактовках является срочное и платное использование активов при совершении арендных операций, определение объектов аренды, финансового лизинга, видов арендных операций имеет отличительные черты. Определены принципиальные отличия аренды и лизинга. Приведены основные методы расчета арендной платы. Раскрыты особенности отражения арендных операций на счетах бухгалтерского учета.

Ключевые слова: аренда, арендные операции, лизинг, инвестиционная недвижимость, договор аренды, арендная плата.

Koba E.V., Katkalo S.O., Pavlenko A.I. Accounting for lease transactions

Summary. The content of "rental" category represented in the existing legislation and regulations. It was found that in general presented interpretations is urgent and paid use of assets in the commission of rental operations, the definition of lease sites, financial leasing, types of leasing operations has distinctive features. Identified fundamental differences rentals and leasing. The basic methods of calculating rent. The features of reflection lease transactions in the accounts.

Keywords: rental, leasing operations, leasing, investment property, the lease, the rent.

Миронова Ю.Ю.,*к.е.н., старший викладач,**Полтавський національний технічний університет**імені Юрія Кондратюка***Матюшина Ю.І.,***старший викладач,**Полтавський національний технічний університет**імені Юрія Кондратюка***Копиця Я.О.,***студентка,**Полтавський національний технічний університет**імені Юрія Кондратюка*

НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТИ

Анотація. У статті визначена необхідність впровадження системи внутрішнього контролю витрат виробництва на промислових підприємствах України. Проаналізовано основні принципи та вимоги до побудови системи внутрішнього контролю витрат виробництва. Запропоновано орієнтовну програму проведення внутрішнього контролю витрат виробництва.

Ключові слова. Контроль, контролер, внутрішній контроль, витрати виробництва, промислове підприємство, виробничий процес.

Постановка проблеми. Посилення конкуренції, фінансові та політичні кризи, ускладнення бізнес-процесів тощо, створюють нові правила до системи внутрішнього контролю на промислових підприємствах. Присутність внутрішнього контролю на всіх рівнях управління підприємством виступає гарантією його успішної діяльності, а його впровадження спрямовано на забезпечення основних показників ефективної діяльності [1].

Головною метою впровадження системи внутрішнього контролю на промислових підприємствах є виявлення можливих відхилень запланованих показників, визначення причин цих відхилень та розробки заходів щодо їх усунення на всіх етапах управління підприємством [2]. Внутрішній контроль, як функція управління, є засобом зворотного зв'язку між об'єктом й органом управління: його призначення полягає у забезпеченні інформування про дійсний стан об'єкта та фактичне виконання управлінських рішень. Внутрішній контроль можна представити у вигляді певного процесу, спрямованого на досягнення поставленої мети та забезпечення відповідності функціонування конкретного об'єкта прийнятим управлінським рішенням: вивчення фактичного стану справ у суб'єкта господарювання, виявлення та попередження тих факторів і умов, які негативно впливають на виконання прийнятих рішень і досягнення поставленої мети та доведення цієї інформації до органу управління [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні питання, що стосуються впровадження внутрішнього контролю витрат виробництва на промислових підприємствах є дискусійними та потребують детального вивчення. Значної уваги зазначеним проблемам приділяють такі вчені як Н. С. Акімова, С. В. Бардаш, Ф. Ф. Бугинець, Л. В. Гуцаленко, С. Л. Зубілевич,

І. В. Колос, В. О. Кривобок, В. О. Євсєєнко, С. О. Левицька, Т. А. Наумова, Н. Й. Радіонова, О. А. Петрик, Л. В. Сотнікова та інші.

Так, на думку С. О. Левицької проблеми внутрішнього контролю полягають у неефективному його здійсненні, тому необхідно удосконалити організаційне, технічне, економічне, юридичне та обліково-аналітичне забезпечення контрольної діяльності [4].

Бардаш С. В. основною проблемою формування системи внутрішнього контролю виділяє недосконале законодавство. Система внутрішнього контролю України функціонує без існування базового закону, який би визначив основні поняття у цій сфері, чітко розподіляв би завдання, функції та повноваження між органами державної та місцевої влади, регламентував відносини між суб'єктами та об'єктами контролю [5].

Кривобок В. О. і Євсєєнко В. О. визначають, що найважливішою функцією служби внутрішнього контролю є фінансово-економічний аналіз діяльності суб'єкта господарювання і розробка її фінансової стратегії [6].

Варто також зазначити, що науковці достатньо детально сутнісні характеристики, роль і значення витрат виробництва у діяльності промислових підприємств. Проте, питання, що стосується організації та впровадження системи внутрішнього контролю витрат виробництва на промислових підприємствах залишається недостатньо висвітленим, тому цей напрям наукових досліджень є актуальним.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення організаційно-управлінських аспектів внутрішнього контролю витрат виробництва та формування етапів впровадження служби внутрішнього контролю на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою успішного функціонування системи внутрішнього контролю на промислових підприємствах, в першу чергу, необхідно дотримуватися основних принципів ефективності або правил, які охоплюють всю контрольну діяльність [7]. Аналіз вітчизняної та іноземної літератури дозволив узагальнити основні принципи системи внутрішнього контролю, які взаємопов'язані між собою, а порядок їх поєднання залежить від конкретних обставин (таблиця 1).

Окрім того, специфіка діяльності промислових підприємств висуває певні вимоги до організації системи внутрішнього контролю, які хоча і не є принципами, але також обумовлюють ефективне функціонування системи внутрішнього контролю:

1. Підконтрольність кожного суб'єкту внутрішнього контролю підприємства. Відповідно до цієї вимоги посадові інструкції повинні містити розширений перелік контрольних функцій кожного суб'єкту із їх детальною характеристикою в контексті субординаційної підпорядкованості іншим суб'єктам контролю без дублювання повноважень. Так, власники підприємства зацікавлені насамперед у відповідному виконанні контрольних функцій головою правління, президентом, віце-президентом,

головним контролером, головою ревізійної комісії, діяльність яких може бути проконтрольована за допомогою послуг незалежних експертів різного профілю.

2. Обмеження інтересів. Вказана вимога передбачає створення спеціальних умов, за якими відхилення є причиною і навіть мотиватором останніх регулювати та усувати проблемні позиції; потреба таких умов зумовлена наявністю відхилень, у яких працівники або структурні підрозділи зацікавлені.

3. Розосередження функцій з первинного контролю. За цією вимогою вкрай недоцільним є концентрація первинних контрольних функцій в межах одного суб'єкта, оскільки це може спричинити певні зловживання з боку цієї особи щодо приховання фактів недостовірного обліку в інтересах власне цієї особи.

4. Зацікавленість адміністрації. Ця вимога враховує той факт, що належна зацікавленість в об'єктивності, участь та чесність керівництва є базовою умовою ефективного функціонування системи внутрішнього контролю.

5. Моральні і професійні якості суб'єктів внутрішнього контролю. Вказана вимога передбачає, що побудова ідеально організованої системи внутрішнього контролю можлива лише за умом наявності відповідних компетенцій, чесності та сумлінності у контролерів.

6. Оптимальність та наукова обґрунтованість методики внутрішнього контролю. За цією вимогою мета та завдання, поставлені перед центрами відповідальності мають бути раціональними, а програми внутрішнього контролю та застосовувані методи – доцільними.

7. Безперервність розвитку і вдосконалення. В основі зазначеної вимоги перебуває твердження про відносну прогресивність будь-яких методів управління у часі і просторі: йдеться про те, що з часом навіть найпрогресивніші методи управління стають застарілими. З метою забезпечення їх удосконалення та розвитку, система внутрішнього контролю має бути гнучкою, тобто вчасно реагувати та змінюватись під впливом оновлених методів управління.

8. Пріоритетність. Ця вимога передбачає виокремлення об'єктів контролю згідно з пріоритетами керівництва в контексті стратегії розвитку підприємства, а саме, якщо адміністрація акцентує на будь-якому напрямку, діяльності підприємства як на стратегічно важливих значеннях, то за ними має бути обов'язково налагоджений контроль, навіть над незначними операціями, де, з першого погляду, проведення контролю є економічно недоцільним.

9. Виключення непотрібних етапів з проведення контролю. За цією вимогою контроль необхідно організовувати раціонально, так як це часто пов'язано з додатковими витратами праці і коштів.

10. Оптимальна централізація. Вказана вимога передбачає, що єдність і оптимальний рівень централізації організаційної структури підприємства, яка повинна відповідати розмірам і ступеню складності підприємства, обумовлюють динамічність, стійкість та безперервність функціонування системи внутрішнього контролю.

11. Одиначна відповідальність. Згідно даної вимоги, з метою уникнення безвідповідальності, не слід закріплювати окрему функцію за двома або кількома центрами відповідальності, тобто одна функція – один центр відповідальності. Проте, варіант закріплення декількох контрольних функцій за одним центром відповідальності – можливий. Ця вимога має певне обмеження щодо ситуацій, коли для уникнення помилок чи зловживань окремих посадових осіб (центрів відповідальності) приймається колективне рішення.

Таблиця 1

Основні принципи системи внутрішнього контролю
(встановлено автором на основі [8])

1. Принцип відповідальності неналежне виконання контрольних функцій будь-яким суб'єктом внутрішнього контролю має бути упереджено системою економічної, адміністративної та дисциплінарної відповідальності
2. Принцип збалансованості нерозривно пов'язаний з попереднім: за кожним суб'єктом контролю закріплено відповідний обсяг прав і обов'язків
3. Принцип своєчасного повідомлення про відхилення інформування уповноважених осіб про відхилення повинно відбуватися у максимально короткі терміни з метою оперативного прийняття управлінських рішень
4. Принцип інтеграції так як елементи управління не існують відокремлено, то контроль розглядається у взаємозв'язку з іншими елементами в єдиній системі процесу управління
5. Принцип відповідності контролюючої та контрольованої систем складність системи внутрішнього контролю має відповідати складності підконтрольної системи, оскільки тільки розвинутий контрольний механізм може надавати ефективні результати за розгалуженою підконтрольною системою
6. Принцип сталості своєчасне виявлення відхилень та їх попередження можливе лише при постійному функціонуванні системи внутрішнього контролю
7. Принцип комплексності загальна ефективність внутрішнього контролю залежить від охоплення перевіркою об'єктів різного типу, а не обмежуватися вузьким колом об'єктів
8. Принцип узгодженості пропускних спроможностей різних ланок системи внутрішнього контролю система внутрішнього контролю має забезпечити узгоджену передачу даних між різними взаємопов'язаними об'єктами
9. Принцип поділу обов'язків розподіл функцій між службовцями повинен відбуватися пропорційно та не об'єднувати в собі санкціонування операцій з певними активами, реєстрація даних операцій, забезпечення збереження даних активів, здійснення їх інвентаризації
10. Принцип дозволу і схвалення в межах повноважень відповідальних осіб системи внутрішнього контролю необхідно забезпечити формальний дозвіл та формальне схвалення

12. Потенційна функціональна взаємозамінність. В основі цієї вимоги лежить твердження, що на виконання контрольних процедур не повинно впливати тимчасове вибуття окремих суб'єктів внутрішнього контролю: кожен працівник (суб'єкт внутрішнього контролю) зобов'язаний уміти виконувати контрольну роботу вищого, нижчого, а також працівників свого рівня, з метою уникнення втрати перманентного зв'язку з об'єктом контролю за час їх вибуття.

13. Регламентация. Ця вимога передбачає наступне: запорукою успіху є чітка регламентація та виконання її положень; отже, ефективність функціонування системи внутрішнього контролю прямо пов'язана з тим, наскільки підпорядкована регламенту контрольна діяльність на підприємстві.

14. Взаємодія та координація. За цією вимогою здійснення внутрішнього контролю варто побудувати на основі чіткої взаємодії та координації роботи всіх підрозділів і служб підприємства з метою вирішення поставлених завдань контролю.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що сукупність зазначених вище принципів і вимог є основою для ефективного впровадження та функціонування

системи внутрішнього контролю витрат виробництва на промислових підприємствах.

Таким чином, враховуючи специфіку діяльності промислових підприємств значення впровадження системи внутрішнього контролю виробничих витрат для діяльності досліджуванних підприємств полягає у наступному:

1. Присутність контролера на виробництві зобов'язує до більш відповідального ставлення інших працівників до виконання своїх обов'язків.

2. Завданням внутрішнього контролера процесу виробництва виступає не лише контроль за витратами, а й спостереження за якістю продукції, що виробляється.

3. Розмежування повноважень (зняття контрольних функцій з облікових працівників, які знаходяться в бухгалтерії, а не на виробництві), дозволяє здійснювати контроль більш предметно й конкретніше.

4. Формування на підприємстві типового проекту організації внутрішнього контролю і відповідальності за виявлені ним порушення дозволить сформувати концептуальні й організаційні засади, а також методику контролю витрат на виробництво.

Таблиця 2

Орієнтовна програма проведення внутрішнього контролю витрат виробництва на промислових підприємствах

Дії контролюючого органу	Джерела інформації	Термін виконання	Тривалість, днів	Контрольні процедури	Виконавці
Перевірка достовірності синтетичного обліку аналітичному обліку	Головна книга по рахунках 10, 20, 644, 70, 90, 91, 92 підрозділів, первинні документи	02.06-04.06	3	Вибіркова перевірка	Контролер, ПІБ
Перевірка дотримання вибраного методу обліку витрат підприємства	Облікова політика, облікові регістри, первинні документи	05.06-09.06	5	Вибіркова перевірка	Контролер, ПІБ
Перевірка правильності віднесення витрат на об'єкт обліку	Облікова політика, облікові регістри, первинні документи	10.06-14.06	5	Суцільна перевірка	Контролер, ПІБ
Перевірка правильності віднесення матеріальних витрат на собівартість продукції	Картки складського обліку, накладні на внутрішнє переміщення, лімітно-забірні картки, відомості з обліку матеріалів	15.06-16.06	2	Вибіркова перевірка	Контролер, ПІБ
Перевірка правильності віднесення витрат на оплату праці, відрахувань на соціальні заходи на собівартість продукції	Табель обліку робочого часу, наряд на відрядну роботу, обліково-платіжна відомість	17.06-19.06	3	Вибіркова перевірка	Контролер, ПІБ
Перевірка правильності віднесення сум нарахованої амортизації на основні засоби на собівартість продукції	Розроблена таблиця розрахунку суми зносу основних засобів	20.06-21.06	2	Вибіркова перевірка	Контролер, ПІБ
Перевірка правильності обліку та списання витрат допоміжного виробництва	Картки складського обліку, накладні на внутрішнє переміщення, наряд на відрядну роботу, табель обліку робочого часу, обліково-платіжна відомість	22.06-24.06	3	Вибіркова перевірка	Контролер, ПІБ
Перевірка правильності обліку та списання накладних витрат	Договори, рахунки-фактури, платіжні доручення	25.06-27.06	3	Вибіркова перевірка	Контролер, ПІБ
Перевірка правильності відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій витрат виробництва	Облікова політика, робочий план рахунків, облікові регістри, Головна книга	28.06-30.06	3	Суцільна перевірка	Контролер, ПІБ

5. Впровадження системи внутрішнього контролю дозволяє оптимізувати показники діяльності та використання ресурсів.

Система управління підприємством в умовах ринкової економіки потребує належної організації системи внутрішнього контролю, яка, в свою чергу, допоможе відобразити фактичний стан підприємства, визначити причини відхилень від норм використання матеріальних і трудових ресурсів та виявити невикористані резерви [9]. Але в умовах жорсткої економії матеріальних ресурсів власники підприємств все частіше відмовляються від організації системи внутрішнього контролю, не розуміючи сутності, мети і завдань внутрішнього контролю та не приділяючи належної уваги побудові ефективної системи його здійснення.

Дієвість внутрішнього контролю може бути посилена, якщо для його проведення використовуються оптимальні методи й інструменти.

Методика внутрішнього контролю – це порядок і послідовність застосування методів та прийомів контролю з метою підтвердження ступеня раціональності використання ресурсів підприємства, оптимізації господарських процесів в підприємницькій діяльності, яка повинна приносити максимальний прибуток в межах законодавства і прийнятої обліково-економічної політики [10].

Для дотримання відповідних принципів діяльності нафтогазовидобувного підприємства з метою досягнення законності, доцільності, достовірності фінансово-господарських операцій на основі облікової, звітної, нормативної та іншої інформації у сполученні з дослідженням фактичного стану підконтрольних об'єктів, використовують різні методи внутрішнього контролю, які включають елементи таких методів, як [11]:

1) рахунки і подвійний запис, інвентаризація та документація, балансове узагальнення – для забезпечення достовірності бухгалтерського фінансового обліку;

2) виділення центрів відповідальності, нормування витрат – з метою відповідного ведення бухгалтерського управлінського обліку;

3) перевірка документів, перевірка арифметичних розрахунків, перевірка дотримання правил обліку окремих господарських операцій, інвентаризація, усне опитування персоналу, підтвердження і простежування для проведення ревізії, контролю чи аудиту.

Всі перераховані вище методи інтегруються в єдину систему і використовуються в цілях управління підприємством.

З метою одержання достовірної інформації з обліку витрат виробництва на промислових підприємствах, пропонується орієнтовна програма внутрішнього контролю виробничих витрат підприємства, яка дозволить контролювати формування собівартості продукції та попередити виникнення витрат (таблиця 2).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в результаті організації ефективної системи внутрішнього контролю витрат виробництва промислові підприємства зможуть:

- ефективно функціонувати та мати стійкий розвиток в умовах конкуренції;
- ефективно зберігати та використовувати ресурси і можливості підприємства;
- вчасно виявляти і мінімізувати комерційні, фінансові й внутрішньофірмові ризики в управлінні підприємством;
- формувати адекватну сучасним перманентно мінливим умовам господарювання систему інформаційного забезпечення всіх рівнів управління, що дозволяє своєчасно адаптувати функціонування підприємства до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі.

Література:

1. Шевчук В. О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою (Проблеми теорії, організації, методології): монографія / В. О. Шевчук. – К.: Київ. держ. торг.-економ. ун-т, 1998. – 371 с.
2. Пушкар М. С. Контролінг: [монографія] / М. С. Пушкар. – Тернопіль, 1997. – 146 с.
3. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту. Навчальний посібник / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – К.: Каравела, 2006. – 560 с.
4. Левицька С. О. Економічна сутність дефініцій використання ресурсів: витрати, видатки, затрати / С. О. Левицька, Л. В. Лук'ячук // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nuwm.rv.ua/metods/asp/v382ek.html>.
5. Бардаш С. В. Сутність та значення аудиту і ревізії у практиці контрольної діяльності / С. В. Бардаш // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 2. – С. 152–157.
6. Кривобок В. О., Євсєєнко В. О. Організація та завдання внутрішнього аудиту в системі управління підприємством // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(3). – С. 370–375. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10\(3\)_62](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10(3)_62)
7. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др.; под ред. Н. Г. Данилочкиной. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 279 с.
8. Виговська Н. Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація: монографія / Н. Г. Виговська. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 532 с.
9. Нападовська Л. В. Внутрішньогосподарський контроль у ринковій економіці / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224 с.
10. Павлюк В. В. Контроль і ревізія: навчальний посібник / В. В. Павлюк, В. М. Сердюк, Ш. М. Акаєв. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 196 с.
11. Пушкар М. С. Контролінг: [монографія] / М. С. Пушкар. – Тернопіль, 1997. – 146 с.

Миронова Ю.Ю., Матюшина Ю.И., Копыця Я.О. Необходимость внедрения системы внутреннего контроля затрат производства на промышленных предприятиях: теоретические и методические аспекты

Аннотация. В статье определена необходимость внедрения системы внутреннего контроля издержек производства на промышленных предприятиях Украины. Проанализированы основные принципы и требования к построению системы внутреннего контроля издержек производства. Предложено ориентировочную программу проведения внутреннего контроля издержек производства.

Ключевые слова: контроль, контроллер, внутренний контроль, издержки производства, промышленное предприятие, производственный процесс

Mironova Y.Y., Matyushina Y.I., Kopitsya J.O. The need to implement internal control of production costs at industrial enterprises: theoretical and methodological aspects

Summary. The paper identified the need to implement a system of internal control of production costs at industrial enterprises of Ukraine. The basic principles and requirements for the construction of the internal control of production costs. A tentative program of internal control of production costs.

Keywords: control, controller, internal control, costs of production, industrial plant production.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ЕКОЛОГІЧНИЙ МОНІТОРИНГ В СПЕКТРІ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Анотація. У статті автором досліджується інститут екологічного моніторингу, особливості управління у сфері природокористування та охорони навколишнього природного середовища, умови забезпечення екологічно безпечного економічного розвитку для регіону, а також основні принципи раціонального та збалансованого природокористування.

Ключові слова: екологічний моніторинг, екологічний контроль, природні ресурси, орган державної влади, екологічна політика, навколишнє середовище, природокористування, природні ресурси.

Вступ. Екологічний моніторинг необхідно розглядати в таких аспектах: як один із заходів з охорони навколишнього природного середовища; як правовий інститут і як функцію управління у сфері природокористування та охорони довкілля. Другий аспект має важливе значення для визначення місця та ролі екологічного моніторингу в системі екологічного права.

Система будь-якої галузі може бути пізнана і використана в практиці нормотворчої діяльності держави і систематизації законодавства лише при визначенні кола суспільних відносин, регульованих нормами цієї галузі права, і тих конкретних правових інститутів, які регулюють типові конкретні суспільні відносини.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити поняття та особливості здійснення екологічного моніторингу в Україні.

Результати. У статті використані наукові підходи та наукові джерела з питань механізму реалізації аспектів екологічної політики відомих науковців, зокрема, В.І. Андрейцева, І.М. Грабовської, Ф.М. Канака, М.М. Кисельова, М.І. Хилька та ін. Водночас наукові дослідження В.І. Андрейцева, Г.В. Анісімової, Г.І. Балюк, А.Г. Бобкової, М.М. Бринчука, А.П. Гетьмана, І.І. Каракаша, Т.Г. Ковальчук, С.М. Кравченко, М.В. Красної, О.В. Колбасова, Н.Р. Малишевої, В.Л. Мунтяна, В.В. Петрова, О.О. Погрібного, В.К. Попова, В.І. Семчика, Н.І. Титової, В.О. Чуйкова, Ю.С. Шемшученко, М.В. Шульги та інших сприяли виявленню специфіки відносин у сфері реалізації екологічної політики держави.

Таким чином, на сьогодні екологічний моніторинг формується як новий правовий інститут, який має своє соціальне значення, особливості, функціональну роль та місце всередині екологічного права як галузі права. Також до цього інституту входять норми, які встановлюють коло суб'єктів правовідносин зі здійснення екологічного моніторингу. Процесуальні норми необхідні для функціонування інституту екологічного моніторингу.

Викладене свідчить, що екологічний моніторинг – це еколого-правовий інститут, який складається із сукупності правових норм, що регулюють коло схожих суспільних відносин.

Інститут екологічного моніторингу сформований з таких субінститутів: моніторинг земель, моніторинг вод, моніторинг лісів, тваринного світу, моніторинг у галузі атмосферного повітря, моніторинг рослинного світу. Екологічний моніторинг як функція управління у сфері природокористування та охорони довкілля має надзвичайно важливе значення для сфери управління природокористуванням, оскільки саме тут реалізуються державні організаційно-правові функції.

Метою управління у сфері природокористування та охорони навколишнього природного середовища є реалізація екологічного законодавства, контроль за додержанням вимог екологічної безпеки, забезпечення проведення ефективних і комплексних заходів щодо охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів, досягнення узгодженості дій державних і громадських органів у галузі охорони навколишнього природного середовища.

Зміст управління у сфері природокористування та охорони довкілля складається з відповідних функцій. Під останніми розуміють визначені екологічним законодавством види діяльності органів управління й інших суб'єктів права, спрямовані на організацію раціонального використання та відтворення природних ресурсів та охорону навколишнього природного середовища.

Екологічна безпека є складовою системи національної безпеки разом з військовою, політичною, економічною, епідеміологічною й іншими видами безпеки. Забезпечення національної безпеки України в екологічній сфері стає актуальним напрямом діяльності органів державної влади. До пріоритетних напрямів у галузі екологічної безпеки належать [1, с. 98]:

- боротьба із забрудненням природного середовища за рахунок підвищення рівня безпеки технологій, пов'язаних з похованням і утилізацією токсичних промислових і побутових відходів;

- боротьба з радіоактивним забрудненням;
- створення екологічно безпечних технологій;
- раціональне, збалансоване, синергетичне використання природних ресурсів.

При цьому під екологічною безпекою регіону розуміється відсутність загрози для навколишнього середовища, де дотримується захищеність життєво важливих інтересів громадян, суспільства, відтворення ресурсів, а також захищеність від внутрішніх і зовнішніх впливів, негативних процесів і тенденцій розвитку, що створюють загрозу здоров'ю людей, біологічній різноманітності і стійкому функціонуванню екологічних систем.

Загроза виснаження природних ресурсів і погіршення екологічної ситуації в країні перебуває в прямій залежності від рівня розвитку економіки і готовності суспільства усвідомити важливість цих проблем.

Заставою забезпечення екологічно безпечного економічного розвитку для регіону є гнучка політика, що виключає шаблони в екологічному нормуванні. В умовах розвитку ринкових відносин основними напрямками в цій сфері є такі:

- екологічно обґрунтоване розміщення продуктивних сил;
- екологічно безпечний розвиток промисловості, сільськогосподарства, енергетики, транспорту і комунального господарства в рамках тиску на навколишнє середовище;
- раціональне, збалансоване, синергетичне використання природних ресурсів;
- запобігання виникненню суперечностей між розвитком продуктивних сил і збереженням екологічної рівноваги;
- забезпечення природного розвитку екосистем в територіях, що особливо охороняються, збереження та відновлення природних комплексів при вирішенні територіальних проблем;
- удосконалення економічного механізму управління у галузі охорони навколишнього середовища і природокористування.

На сьогодні екологічне районування (за коефіцієнтом екологічної ситуації) стало передумовою вдосконалення територіального розвитку економіки і має важливе значення для організації раціонального управління нею. Слід зазначити, що регіональний характер природокористування зумовлений таким:

- ресурси й екосистеми кожного регіону відносно відокремлені в часово-просторовому плані від інших регіонів;
- ефект і збиток, викликані господарською діяльністю, виявляються, перш за все, на конкретній території;
- кількісна і якісна характеристика сільськогосподарського та промислового виробництва й використання природних ресурсів, розміщення продуктивних сил і демографічні процеси мають також регіональний характер.

Тому формування господарського механізму екорозвитку передбачає його регіоналізацію, що означає перехід до такої моделі соціально-економічного розвитку, яка зважає на економічну й екологічну специфіку регіону, забезпечує баланс між темпами зростання і темпами відновлення якості середовища. Кожен регіон має свій ресурсний потенціал, рівень залучення його в господарську діяльність і стан навколишнього природного середовища, асиміляційний потенціал. У зв'язку з цим екологічний зміст стійкого розвитку регіонів полягає в [3, с. 147]:

- запобіганні надмірних навантажень на природне середовище, що призводять до руйнування його асиміляційних функцій;
- раціональному та збалансованому використанні природних ресурсів;
- підтримці таких пропорцій у природокористуванні, при яких гарантується ресурсне забезпечення поколінь, що живуть, і майбутніх;
- узгодженню з господарською ємністю екосистеми розвитком промислового виробництва;
- розвитку збалансованої системи сільськогосподарства на основі родючості ґрунтів, убезпеченні їх від ерозії та забруднення; використанні екологічно чистих технологій;
- оздоровленні санітарно-епідеміологічної обстановки;
- виконанні природоохоронних заходів, що фінансуються з різних джерел.

Метою комплексного природокористування має стати створення організаційно-правових передумов для практичної реалізації права громадян на сприятливе навколишнє середовище і переходу до стійкого екологічно безпечного розвитку.

До завдань, що забезпечують виконання названих цілей, слід віднести: закріплення пріоритету збереження екосистем в природокористуванні в соціально-економічних програмах

розвитку всіх рівнів, що приймаються; встановлення порядку прийняття рішень з комплексного управління природокористуванням, який має входити до структури управління екологізацією виробництва й управління всіх рівнів; впровадження в практику ліцензій і договорів на комплексне і збалансоване природокористування; організацію і забезпечення функціонування єдиної територіальної інформаційної системи, що дає змогу об'єктивно проводити комплексне інтегральне оцінювання стану навколишнього середовища, природо-ресурсного потенціалу регіону (екологічний моніторинг) в рамках програм інформатизації; прогнозування динаміки екологічного стану природних територій і визначення екологічних пріоритетів; максимально можливе зниження шкоди від використання одного або декількох природних ресурсів в збиток іншим; екологізацію економіки, що визначає отримання економічного ефекту з урахуванням цілей стійкого розвитку; організація плати за природні ресурси за рахунок повного обліку основних оцінних чинників з урахуванням навантаження, що склалося, на екосистеми; розширення джерел фінансування природоохоронних заходів за рахунок механізму щільності природокористування і системи безперервності екологічного контролю через екосудей та інші форми; підвищення контролю за витратанням коштів на охорону і відновлення навколишнього природного середовища.

Основні принципи раціонального та збалансованого природокористування в регіоні полягають в необхідності:

- поступального економічного розвитку регіону, співвідношенні з темпами відновлення якості навколишнього середовища;
- збереження біологічної різноманітності, що склалася в регіоні, у рамках не тільки усередині, але і поза ними;
- дотримання екосистемних підходів при формуванні державної політики і системи екологічних вимог та обмежень;
- забезпечення пріоритетності екологічно безпечних, маловідходних й безвідходних виробництв і технологій за рахунок поступової ліквідації застарілого морально та фізично зношеного устаткування;
- обмеження розміщення видів діяльності з несприятливою дією на навколишнє середовище в регіонах з низькою або негативною екологічною ємністю, а також введення в цих регіонах жорсткіших, порівняно з державними, екологічних обмежень;
- комплексного використання природних ресурсів, що мають багатоцільовий характер застосування;
- заборони екологічно небезпечних для здоров'я людини видів діяльності.

Таким чином, полягання екологічної безпеки в Україні в нових суспільно-економічних умовах примушує владу, у тому числі й на регіональному рівні, шукати нетривіальні підходи до системи управління екологічною безпекою.

Серед заходів щодо управління екологічною безпекою на державному рівні особливе місце відводиться формуванню системи екологічного моніторингу навколишнього середовища; моніторинг навколишнього середовища передбачає регулярні, виконувані за заданою програмою спостереження за природним середовищем, природними ресурсами, рослинним і тваринним світом, що дають змогу виділити їх стан і процеси, які відбуваються в них під впливом антропогенної діяльності. Під екологічним моніторингом навколишнього середовища слід розуміти організований моніторинг навколишнього природного середовища, при якому:

1) забезпечується постійне оцінювання екологічних умов місця існування людини і біологічних об'єктів (рослин, тварин, мікроорганізмів), а також оцінювання стану та функціональної цінності екосистем;

2) створюються умови для визначення корегувальних дій у тих випадках, коли показники екологічних умов не досягаються.

Основні завдання екологічного моніторингу:

- спостереження за джерелами антропогенної дії;
- спостереження за чинниками антропогенної дії;
- спостереження за станом природного середовища і процесами, що відбуваються в ній під впливом чинників антропогенної дії;

- оцінювання фактичного стану природного середовища;
- прогноз зміни стану природного середовища під впливом чинників антропогенної дії й оцінювання прогнозованого стану природного середовища в рамках існуючих проблем.

Системи екологічного моніторингу навколишнього середовища можуть розроблятися на рівні промислового об'єкта, міста, району, країни. У традиційну систему моніторингу мають входити такі основні процедури:

- виділення (визначення) об'єкта спостереження;
- обстеження виділеного об'єкта спостереження;
- складання інформаційної моделі для об'єкта спостереження;
- оцінювання стану об'єкта спостереження й ідентифікації його інформаційної моделі;
- прогнозування зміни стану об'єкта спостереження;
- надання інформації в зручній для використання формі та доведення її до споживача.

Як об'єкти спостереження необхідно виділити рослинний світ, тваринний світ, надра, дії чинників місця існування на стан здоров'я людини. Для обстеження виділеного об'єкта спостереження необхідно визначити місце, де проводитиметься спостереження і критерії (параметри), за якими він оцінюватиметься. Єдиного критерію немає, тому необхідно підключити до цієї роботи вищі навчальні заклади, науково-дослідні інститути.

Незадовільний характер відстежування стану лісового фонду полягає в тому, що за останній час немає даних про кількість занападених лісових ресурсів, про кількість площ лісу, знищених пожежами, немає даних про площі лісів, схильних до антропогенного впливу, за площами осередкових пошкоджень шкідниками лісу.

На основі відстежуваної динаміки встановлюється постійне збільшення деградації земельного фонду.

Моніторинг водних об'єктів дає змогу оцінити його стан.

Територіальна система комплексного екологічного моніторингу не вирішувала належною мірою завдання, що стоять перед нею, щодо ведення моніторингу, оскільки робота цих служб не була узгоджена організаційно, методологічно і метрологічно. Внаслідок цього ускладнена зіставність тих даних, що надходять від них при веденні комплексного аналізу стану навколишнього природного середовища.

Екологічний моніторинг як один з інструментів підвищення ефективності природокористування розглядається в комплексному узгодженні з відстежуванням стану використання природо-ресурсного потенціалу і навколишнього середовища не дискретно за видами середовищ, об'єктів користування, а на екосистемній основі. Особливість моніторингу включає необхідність узгодження відстежуваних параметрів середовища з необхідністю прогнозу стану навколишнього середовища. Суть

екологічного моніторингу в рамках цієї проблеми має бути спрямована не тільки на відстежування природоохоронних складових природокористування, але й на необхідність узгодження екомоніторингу з моніторингом економічних наслідків управління об'єктами природокористування, узгодження стратегії розробки соціально-економічних програм розвитку країни.

Моніторинг за станом природних об'єктів і об'єктів користування як система контролю ще не задовольняє сучасним вимогам. Немає єдиного координаційного органу моніторингу стану навколишнього середовища. Не розроблені механізми і критерії оцінювання стану спостережуваних об'єктів, особливо в умовах рекреаційної діяльності. Це ставить під загрозу рівень захисту територій і об'єктів, що особливо охороняються. Для досягнення цілей моніторингу необхідна єдина координація його діяльності на рівні незалежних експертів з підключенням наукових організацій. Назріла необхідність екологічного оцінювання господарської діяльності з урахуванням економічної цінності, використовуючи механізм економічного моніторингу.

Перед Україною, як перед усім світом, виникли серйозні екологічні проблеми. Ще в середині минулого століття здавалося, що природні ресурси країни невичерпні. Споживаючи її ресурси, люди мало замислювалися над тим, що економіка й екологія приходять у всю більшу суперечність. Як критерії науково-технічного прогресу приймалися суто технічні й економічні показники. А питання відтворення природних ресурсів, збереження біологічної різноманітності, підтримка екологічної рівноваги ігнорувалася. Не обійшла ця проблема і Україну. Перспективи розвитку ресурсної політики багато в чому залежать від природоохоронної діяльності в країні. Промислове освоєння родовищ йде повільно. Геологорозвідувальні роботи з відтворення мінерально-сировинної бази через відсутність коштів на різних рівнях бюджету практично не ведуться. Водночас наголошується на споживчому дефіциті цілого ряду корисних копалини. Це вуглеводнева сировина, природні меліоранти, підземні води. Частиною державної податкової політики є поповнення бюджету зборами за право користування надрами. Природні території, що особливо охороняються, – це території, у межах яких забезпечується їх охорона від традиційного господарського використання і підтримка їх природного стану для збереження екологічної рівноваги, а також у наукових, навчально-освітніх, культурно-естетичних і рекреаційних цілях [2, с. 149]. Природні території, що особливо охороняються, розрізняються за такими категоріями:

- а) державні природні заповідники, у т.ч. біосферні;
- б) національні парки;
- в) природні парки;
- г) державні природні заповідники;
- д) пам'ятники природи;
- е) дендрологічні парки і ботанічні сади;
- ж) лікувально-оздоровчі.

З метою захисту природних територій, що особливо охороняються, від несприятливого впливу на прилеглих до них ділянок землі і водного простору можуть створюватися охоронні зони з регульованим режимом господарської діяльності. Резервні території – особливо цінні території, що створюють основний природно-ресурсний потенціал і є фондом спадщини майбутніх поколінь, забезпеченим гарантіями його збереження. Резервні території виділяють за такими категоріями:

- а) резервні території історико-культурного призначення і традиційного природокористування;

- б) резервні території природоохоронного призначення;
- в) резервні території ресурсного призначення.

Резервними територіями історико-культурного призначення і традиційного природокористування є культурні й охоронні зони навколо них, інші ділянки, що зберігають елементи духовної та матеріальної культури місцевого або національного значення, території, перспективні з археологічного погляду, а також використовувані для традиційних природоохоронних видів господарської діяльності. Резервні території природоохоронного призначення, що володіють набором ознак і якостей, які дають змогу віднести їх у майбутньому до тієї чи іншої категорії природних територій, що особливо охороняються. На них вирішується регульована господарська діяльність, яка не допускає необоротних змін природного середовища. Резервні території ресурсного призначення – це території, природні ресурси яких (поновлювані і непоновлювані, зокрема родовища, не залучені до природокористування) зберігаються для створення екологічно безпечних і економічно ефективних технологій їх видобутку і переробки.

Досвід цивілізованих країн світу довів, що система освіти – кращий виконавець підготовки молоді до вирішення глобальних завдань. Завданням освітніх установ є формування знань про раціональне використання природних ресурсів, відповідального ставлення до навколишнього середовища. Обов'язковими профілактичними заходами із забезпечення екологічної безпеки при здійсненні господарської діяльності є такі:

- 1) реалізація програм з охорони навколишнього природного середовища і раціонального використання природних ресурсів;
- 2) контроль за діяльністю підприємств, організацій і установ, незалежно від організаційно-правової форми в галузі охорони навколишнього природного середовища;
- 3) державна екологічна експертиза;
- 4) екологічне ліцензування і сертифікація;
- 5) моніторинг навколишнього природного середовища;
- 6) організація безперервного процесу екологічної освіти та виховання населення, екологічна пропаганда;
- 7) систематична звітність із забруднення навколишнього природного середовища організацій, незалежно від їх орга-

нізаційно-правової форми, наявності плану заходів щодо поліпшення стану навколишнього середовища й екологічного паспорта;

- 8) проведення інвентаризації джерел викидів (скидів) забруднювальних речовин, встановлення гранично допустимих норм дії на навколишнє природне середовище.

Висновок. Основні перспективи еколого-ресурсної політики пов'язані з розширенням сировинної бази для промислового розвитку при неодмінному досягненні цілей з рекреаційної діяльності та захисту територій і об'єктів, що особливо охороняються. Перспективи розвитку вимагають економічного обґрунтування доцільності подальшого нагромадження мінерально-сировинної бази, а також економічного обґрунтування змісту величезного фонду територій, що особливо охороняються, і об'єктів. На цій основі необхідне складання довгострокової соціально-економічної програми розвитку України, майбутнє якої все-таки полягає в рекреаційному господарюванні шляхом введення системи збалансованого природокористування, що приведе до адаптивного характеру природокористування.

Екологічний моніторинг як один з інструментів підвищення ефективності природокористування розглядається в комплексному узгодженні з відстежуванням стану використання природо-ресурсного потенціалу і навколишнього середовища не дискретно за видами середовищ, об'єктів користування, а на екосистемній основі. Особливість моніторингу включає необхідність узгодження відстежуваних параметрів середовища з необхідністю прогнозу стану навколишнього середовища.

Список літератури:

1. Екологічний аудит: посібник з екологічного менеджменту і екологічного аудиту / За ред. В.Я. Шевчука. – К.: Символ-Т, 2007. – 221 с.
2. Ільченко Ю.Б. Правові форми екологічного контролю / Ю.Б. Ільченко // Актуальні проблеми державного управління та самоврядування. Серія: Державне управління: зб. наук. праць – 2008. – Т. 9. – Вип. 99. – С. 147–161.
3. Модернізація виробництва: системно-екологічний підхід: Посібник з екологічного менеджменту / В.Ю. Шевчук, Ю.М. Саталкін, В.М. Навроцький та ін. – К.: Символ – Т, 2007. – 245 с.

*Кравчук А.С.,
здобувач кафедри економічної теорії,
національної та міжнародної економіки,
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя*

ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПЛАТФОРМИ В ЕКОСИСТЕМУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті визначено сутність екосистеми національної економіки та її складові. Окреслено характерні риси екосистеми національної економіки для інтеграції нових компонентів в економічні процеси, що вплинуть на інвестиційну діяльність. Охарактеризовано екосистему національної економіки щодо інвестиційного клімату, як одного з елементів імплементації інвестиційної платформи. Визначено основні елементи, що формують сприятливий інвестиційний клімат національної економіки. Приведено приклад наявності геополітичних ризиків та регіональних конфліктів, що значно впливають на потоки прямих іноземних інвестицій в Україну. Надано модель імплементації інвестиційної платформи в екосистему національної економіки.

Ключові слова: інвестиційна платформа, інвестиційна діяльність, інвестиційний клімат, національна економіка, локальне середовище.

Постановка проблеми. Становлення екосистеми національної економіки стає одним з головних питань для розвитку інвестиційної діяльності, зокрема інтеграція інвестиційних платформ. Внаслідок розвитку соціально-економічних та соціально-політичних відносин запити щодо інвестиційних можливостей постійно змінюються. Інтеграція інвестиційної платформи в екосистему національної економіки незалежно від розмірів, рівня взаємодії з інвестором є одним з питань, які треба вирішити в межах імплементації інвестиційної платформи в екосистему національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання щодо компонентів екосистеми національної економіки було окреслено в наукових працях вчених Белінської Я.В., Бланк І., Єгорова О.О., Ляпіна Д.В., Медведкової Н.С., Павлюк А.П. та інші. Компоненти екосистеми національної економіки, як інвестиційний клімат і чинники його формування досліджено у наукових роботах Баранівський О.І., Гуткевич С.О., Дадія О.І., Данилишина Б.М., Крупки І.М., Пересади А.А., Корецького М.Х. та інших. Але питання імплементації інвестиційної платформи в екосистему національної економіки є недостатньо вивченим, що і зумовлює актуальність обраного напрямку дослідження.

Мета статті - висвітлення імплементації інвестиційної платформи в екосистему національної економіки, надати характеристику компонентам інвестиційної платформи та інвестиційному клімату, що формують сутність запитів в інвестиційній діяльності.

Виклад основного матеріалу. Розвиток національної економіки вимагає нових підходів до інвестиційної діяльності, зокрема впровадження нових компонентів, що могли б пришвидшити безпосередньо інвестиційний процес. Одним з таких компонентів є інвестиційна платформа. Динамічне зростання можливостей екосистеми національної економіки –

це перший крок до нормалізації інвестиційного клімату, для імплементації нових компонентів інвестиційної діяльності. Загалом термін “екосистема національної економіки” – це сукупність законодавчих, суспільно-економічних та суспільно-політичних факторів, що формує національну економічну систему, з можливістю інтеграції нових компонентів для збільшення її ефективності.

Для в національній економіці України переважають несприятливі фактори, що можуть впливати на інвестиційне середовище, зокрема на імплементацію інвестиційних платформ: 1) Нормативно-правове поле щодо регулювання інвестиційної діяльності внаслідок появи нових форм комунікації між суб'єктом та об'єктом інвестицій та способів інвестування; 2) Наявність бюрократизації в інвестиційній діяльності в незалежності від характеру інвестицій; 3) Відсутність фактичного виконання державними органами влади захисту інтелектуальної власності; 4) Завуальованість митної системи; 5) Низький поріг використання сучасних фінансових інструментів; 6) Низький рівень розвитку корпоративна культура [1].

Характеризуючи екосистему національної економіки щодо інвестиційного клімату, як одного з елементів імплементації інвестиційної платформи, то її слід досліджувати як на макро-, так і на мікрорівні. Макроекономічне середовище відіграє значну роль в імплементації нових технологій та впливу на інвестиційну діяльність в межах національної економіки, тому як основні чинники є економічні, інституційні, політичні та міжнародні, що здатні вплинути на прогрес чи регрес навколо імплементації інвестиційної платформи в екосистему національної економіки. Мікроекономічне середовище є відображенням стану галузей, окремих регіонів, які відіграють певну роль у виборі інвестиційної платформи на основі економічних, соціальних, законодавчих та політичних показників [2; 4].

Однак не треба забувати сутність поняття інвестиційні ресурси, тому як він елементом функціонування інвестиційної платформи в рамках екосистеми національної економіки. До інвестиційних ресурсів слід віднести: 1) Фінансові ресурси; 2) Матеріальні ресурси; 3) Трудові ресурси; 4) Інтелектуальні та нематеріальні ресурси. Трансформація можливостей є головним чинником інвестиційних ресурсів при їх використанні в інвестиційній платформі. Збільшення інвестиційного потенціалу за рахунок інвестиційної платформи, як компонента посередника, повинно стати головною прерогативою при імплементації різних видів інвестиційних платформ в екосистему національної економіки [3].

На нашу думку, інвестиційні платформи повинні дотримуватися релевантних дій згідно законодавчих норм, але економічна діяльність повинна бути незалежною. Згідно досліджень керуючого партнеру інвестиційної компанії Capital Times Е. Наймана, монетарна політика НБУ стала незрозумілою, внаслідок чого підвищилась девальвація гривні – “українські

громадяни не поспішають перетворювати свої значні заощадження на приватні інвестиції”. Даний приклад був приведений для того, щоб зрозуміти, що інвестиційні платформи повинні стати осередком можливостей для інвесторів та захистити від кризових явищ, проте вона повинна бути в рамках чинного законодавства України [5].

При взаємодії інвестиційних платформ з екосистемою національної економіки платформи повинні керуватися наступними методами оцінки інвестиційних характеристик: 1) Оцінка окремих інвестиційних характеристик; 2) Оцінка узагальнювальних (інтегральних) інвестиційних характеристик. Дані методи представляють собою, як якісну оцінку інвестиційних характеристик, так і кількісну характеристику. Одна з найпоширеніших методик у вітчизняній економіці є оцінка інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості регіонів на підставі узагальнення таких даних: 1) Наявність екологічного, інвестиційного, політичного, кредитного, комерційного, валютного ризиків (10%); 2) Рівень розвитку інвестиційної інфраструктури (15%); 3) Демографічна характеристика регіону (15%); 4) Рівень розвитку економіки регіону (35%);

5) Рівень розвитку ринкових відносин та ринкової інфраструктури (25 %) [6].

Найбільш актуальним прикладом інвестиційного клімату, як одного з ключових компонентів екосистеми національної економіки, приведено у світовому інвестиційному звіті за 2015 рік щодо інвестицій в національну економіку з 2008–2014 року. Порівняння було проведено з державами, що входять до групи держав з перехідною економікою, такі як Білорусія, Казахстан, Азербайджан та Україна (рис. 1 та рис. 2).

Наявність геополітичних ризиків та регіональних конфліктів значно впливають на потоки прямих іноземних інвестицій в Україну. Прямі іноземні інвестиції в Україну скоротилися на 91%, до 410 млн. дол. США – даний показник є найнижчим за останні 15 років – головним чинником стало зняття капіталу російськими інвесторами, та інвестори, що мають представництва на Кіпрі (частково причетні до капіталу Російської Федерації та України). Тому треба розуміти, які можливості та інструментарій використати в інвестиційній платформі для залучення іноземних та місцевих інвестицій в національну економіку.

Розуміючи різноманітність інвестиційного клімату у країні, слід виділити три групи факторів: 1) інституційні: наявність стабільності в політичних справах, як внутрішніх так і зовнішніх, нормативно-правове поле де-юре має місце, проте де-факто у

своєму виконанні є недосконалим, менталітет, державна підтримка та контроль; 2) економічні: економічний стан держави, банківський сектор- його стабільність, волатильність курсу валют, наявність розвиненої ринкової та інвестиційної інфраструктури, вільний інформаційний простір; 3) соціально-психологічні: кваліфікованість робочої сили, соціальні комунікації в суспільстві [8].

За прикладом ЄС в Україні повинна відбутися імплементація інвестиційних платформ зорієнтована на галузевий та секторальний розвиток, що стане осередком тематичних форумів, що поєднає інвесторів з університетами, науково-дослідними організаціями, органами влади, інститутами громадянського суспільства, за допомогою чого буде досягнуто конкурентоспроможність національної економіки, як на регіональному так і світовому рівні. Основною метою платформ стане комунікація науково-дослідних інституцій у межах визначених науково-технічних та інноваційних пріоритетів у галузевому чи секторальному розвитку. Налагодження комунікацій між усіма зацікавленими сторонами у розвитку екосистеми національної економіки дозволить уникнути дубляжу НДДКР, сприяти пожевлісненню нових сфер національної економіки [9].

Імплементація інвестиційних платформ в екосистему національної економіки повинна бути в наступних напрямках, як стратегічне планування інвестиційного проекту, розробка проекту, імплементація та моніторинг проекту, оцінка та капіталізація проекту. Стратегічне планування має включати аналіз контексту, розуміння можливостей для конкретних інвестицій та досягнення консенсусу щодо пріоритетів та засобів узгодженого впровадження різних зацікавлених сторін у сфері інвестицій у державному та приватному секторах, громадянському суспільстві та партнерах з розвитку. Розробка має проводитися консультативно та за участю громадськості, щоб забезпечити, щоб запропонований проект відображав потреби та можливості. Імплементація та моніторинг проекту - це виконання роботи та забезпечення передбачуваних результатів, що ефективно використовують наявні ресурси та сприяють навчанню на цьому шляху інших інвесторів.

Реалізація починається, коли фінансування затверджується та продовжується, доки всі заходи не будуть завершені в межах узгоджених термінів виконання для подальшого позитивного розвитку.

Оцінка та капіталізація проекту повинна опиратися на визначення сутності результатів, досягнених за допомогою інвестицій, забезпечення успішної імплементації проекту.



Рис. 1. Порівняння інвестицій за джерелом ПІІ [7]

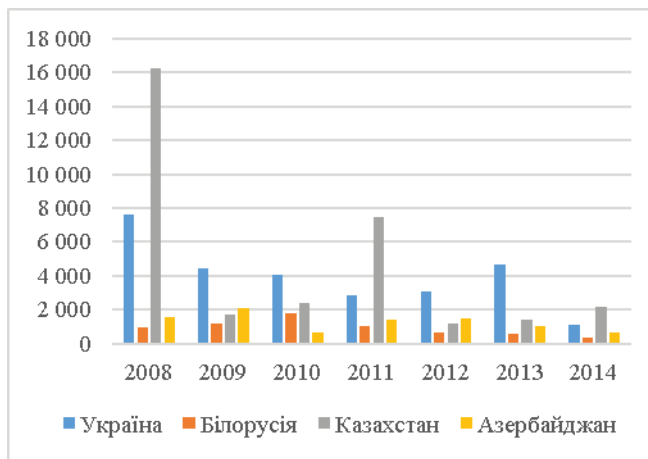


Рис. 2. Порівняння інвестицій за місцем призначення ПІІ [7]

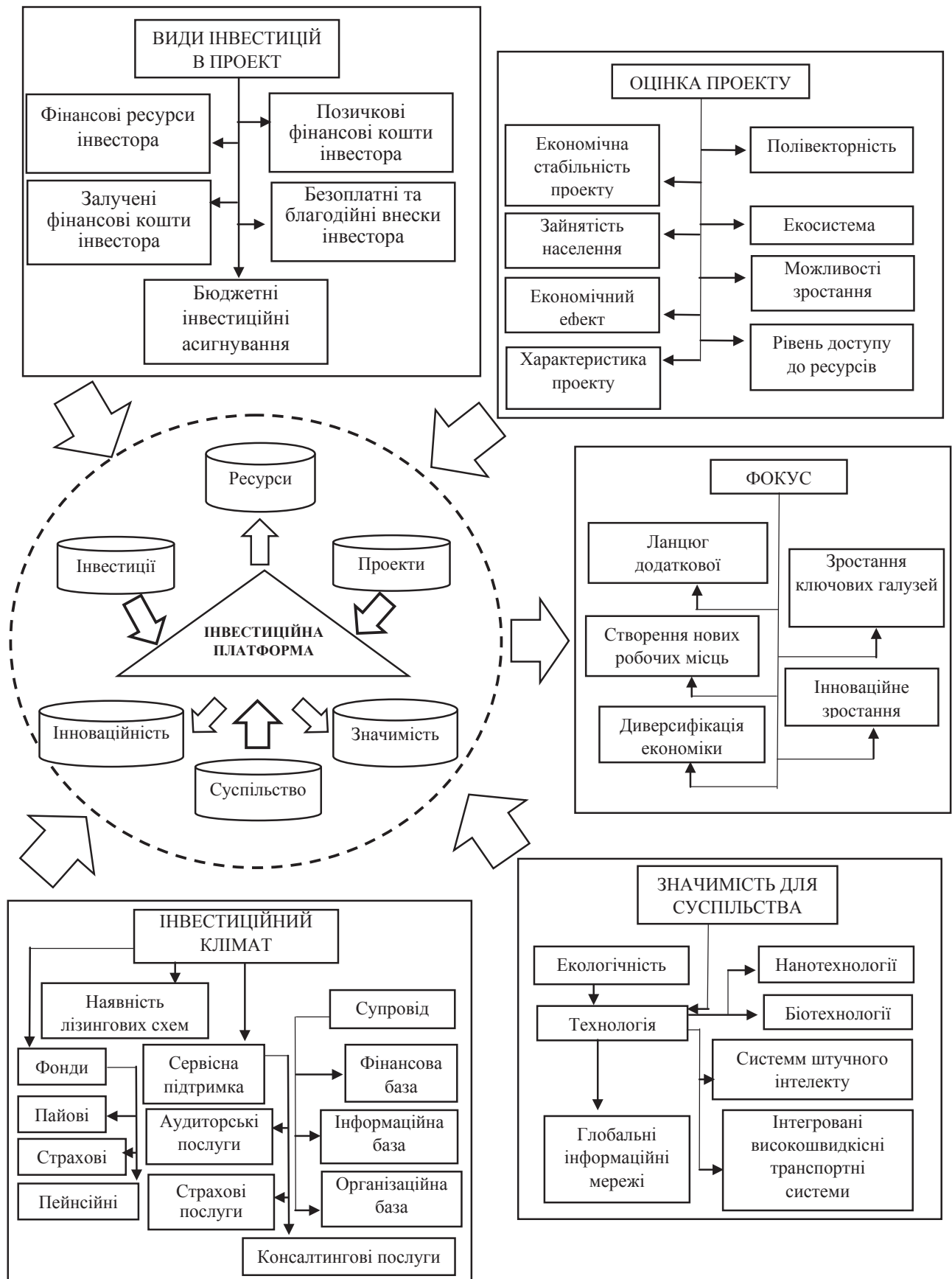


Рис. 1. Модель імплементації інвестиційної платформи в екосистему національної економіки

Джерело: розроблено автором

Згідно моделі, що відображає весь комплекс наявних елементів, для інтеграції інвестиційної платформи в локальне середовище, слід виділити наступне – метою інвестиційної платформи є залучення інвестицій в особі інвесторів, продукування ідей шляхом реалізації різнопланових проектів, створення продуктів чи сервісів за рахунок інвестицій, активне залучення громадян, як віддзеркалення успішності проектів, які будуть реалізовуватися на місцевому, регіональному, національному чи міжнародному рівні. Однак реалізація проектів повинна спиратися на наявність ресурсної бази, як на короткострокові витрати, так і на довгострокові витрати, але також повинно бути розуміння ступеню кваліфікації робочої сили в місті, регіоні або ж на національному рівні.

Для динамічного зростання інвестиційної платформи, як генератора економічного розвитку, на будь якому територіальному рівні, треба дотримуватися наступних факторів, внаслідок чого визначається весь потенціал інвестиційної платформи:

1) Інвестиційний клімат – наявність локального середовища, що зможе імплементувати можливість проекту, захистити інтереси інвесторів, супроводжувати в різних економічних питаннях, відіграють одну з важливих ролей.

2) Значимість для суспільства – немало важливим фактором є оцінка впливу проекту та рівень його використання в повсякденному житті кожного громадянина держави

3) Види інвестицій – маючи різний характер походження може вплинути на термін реалізації проекту та умови отримання вигоди від результатів проекту.

Однак проекти, де зустрічаються ідеї та гроші “інвестиційна платформа”, повинні мати певний формат та обов’язкові вимоги. Цілий ряд пунктів в ході яких проект зможе мати чітко визначений вектор розвитку, галузь в якій він буде задіяний, яке локальне середовище потрібне для його реалізації та наскільки він зможе інтегруватися в економічні механізми середовища в незалежності від його розмірів, тобто це може бути село, селище, місто, регіон, країна чи міжнародне співробітництво.

Висновок. Підсумовуючи викладене, необхідно відзначити, що імплементация інвестиційної платформи в екосистему національної економіки є важливим кроком щодо залучення інвестицій в різні сектори економіки. Але наразі є проблеми в наявності інвестицій, хоча Україна має великий потенціал зростання в усіх сферах економіки, включаючи високотехнологічну сферу, закінчуючи сільським господарством. До основних проблем імплементации інвестиційних платформ в екосистему національної економіки, слід віднести державне регулювання інвестиційної діяльності, та наявність позитивного інвестиційного клімату, як для місцевих, так і закордонних інвесторів.

Список літератури:

1. Фаріон А. І. Аналіз інвестиційного середовища України / А. І. Фаріон // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2014. – Вип. 46. – С. 55-59.
2. Денисюк О. М. Аналіз інвестиційного середовища України: сучасні тенденції та перспективи / О. М. Денисюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 21. – С. 7-11.
3. Нечитайло, У. П. Інвестиційний потенціал та інвестиційний клімат: особливості формування та співвідношення / У. П. Нечитайло // Науковий вісник Ужгородського університету :

Серія: Економіка / В.П. Мікловда, М.І. Пітюлич, Н.М. Гапак. – Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2011. – Вип. 2(34). – С. 97–103. – Бібліогр.: с. 102–103 (35 назв).

4. Крамаренко К. М. Формування інвестиційного клімату України в сучасних умовах [Електронний ресурс] / К. М. Крамаренко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/38.pdf>.
5. Никитюк Т. Л. Інноваційно-інвестиційний розвиток України: сучасні реалії та необхідні зміни / Т. Л. Никитюк, О. В. Баула // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 3-4(2). – С. 17-20.
6. Фролова Г. І. Оцінка інвестиційного клімату в Україні / Г. І. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 2. – С. 67-69.
7. World Investment Report [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf.
8. Терещенко В. Л. Проблеми та перспективи розвитку інвестиційного клімату в Україні [Електронний ресурс] / В. Л. Терещенко // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/195.pdf>.
9. Федірко О. А. Європейські технологічні платформи як механізм секторального інноваційного розвитку ЄС / О. А. Федірко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2015. – Вип. 14. – С. 34-38.

Анотація. В статті определена сутність екосистеми національної економіки и ее составляющие. Определены характерные черты экосистемы национальной экономики для интеграции новых компонентов в экономические процессы, которые повлияют на инвестиционную деятельность. Охарактеризована экосистема национальной экономики по инвестиционному климату, как одного из элементов имплементации инвестиционной платформы. Определены основные элементы, формирующие благоприятный инвестиционный климат национальной экономики. Приведен пример наличия геополитических рисков и региональных конфликтов, которые значительно влияют на потоки прямых иностранных инвестиций в Украину. Представлена модель имплементации инвестиционной платформы в экосистему национальной экономики.

Ключевые слова: инвестиционная платформа, инвестиционная деятельность, инвестиционный климат, национальная экономика, локальное среду.

Summary. The article defines the essence of the ecosystem of the national economy and its components. Characteristic features of the national ecosystems are outlined for integrating new components into economic processes that will affect investment activity. The ecosystem of the national economy regarding the investment climate is described as one of the elements of the implementation of the investment platform. The main elements forming the favorable investment climate of the national economy are determined. Geopolitical risks and regional conflicts that have a significant impact on the flows of foreign direct investment in Ukraine is given as an example. The model of implementation of the investment platform in the ecosystem of the national economy is presented.

Key words: investment platform, investment activity, investment climate, national economy, local environment.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Коваленко І.Н., Коваленко Н.П.

**О НЕКОТОРЫХ ПРОТИВОРЕЧИЯХ В ПОНИМАНИИ БАЗОВЫХ ТЕРМИНОВ
В ПЕРЕВОДАХ РАБОТЫ М. ВЕБЕРА «ПРОТЕСТАНТСКАЯ ЭТИКА И ДУХ КАПИТАЛИЗМА».....4**

Белей С.І.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗМІСТУ ДЕФІНІЦІЇ «СІЛЬСЬКА ТЕРИТОРІЯ».....8

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Сари Гхаит

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СТРАН
ЕВРО-СРЕДИЗЕМНОМОРСКОГО ПАРТНЕРСТВА13**

Довгань Д.А.

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНОГО ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ
ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ17**

Ліфанова М.І.

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ЦЕНТРИ: ПОНЯТТЯ, УМОВИ ТА СТАДІЇ ФОРМУВАННЯ 21

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Борщ Л.М.

**ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИДОБУТКУ
ПРИРОДНОГО СЛАНЦЕВОГО ГАЗУ В УКРАЇНІ..... 26**

Вороніна Р.М., Маргіта Н.О.

АНАЛІЗ КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК МІСЬКОЇ ЛОГІСТИКИ..... 32

Гаража О.П.

СТАНДАРТИЗАЦІЯ ОЦІНКИ МАЙНА У СВІТІ..... 36

Гончарук В.В.

**ПРОБЛЕМА АСИМЕТРИЧНОЇ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ СОЦІАЛЬНОГО
ТА ЕКОНОМІЧНОГО В СУСПІЛЬНОМУ ПОСТУПІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ.....43**

Євтушенко Г.В., Тимків Н.Я., Шешеня А.А.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....49

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гришко В.В., Гунченко М.В.

**СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ РИЗИКІВ У ЛОГІСТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....54**

Моголова А.Ю., Матвеева Д.В.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ АВТОБРЕНДИНГУ В УКРАЇНІ.....59

= 189

<i>Гордієнко Л.А.</i> ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ.....	133
<i>Гришук Н.В.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ЗМІЦНЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	137
<i>Еш С.М., Ляховецька В.М.</i> ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА БАНКІВ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ.....	141
<i>Завора Т.М., Чумак Ю.М.</i> АНАЛІЗ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ (НА ПРИКЛАДІ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ).....	145
<i>Малий В.Ю.</i> РОЛЬ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В ЗАПОБІГАННІ ТА ПРОТИДІЇ ФІНАНСУВАННЮ ТЕРОРИЗМУ.....	149
<i>Хомутенко В.П., Волкова О.Г.</i> ДЕЯКІ АСПЕКТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ.....	154

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

<i>Голінач Л.І.</i> АНАЛІТИЧНИЙ ОБЛІК ВИТРАТ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	160
<i>Кемарська Л.Г.</i> ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ.....	164
<i>Коба О.В., Катькало С.О., Павленко А.І.</i> ОБЛІК ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ.....	170
<i>Миронова Ю.Ю., Матюшкіна Ю.І., Копиця Я.О.</i> НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТИ.....	175

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ
НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

<i>Бродовська І.В.</i> ЕКОЛОГІЧНИЙ МОНІТОРИНГ В СПЕКТРІ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ.....	180
<i>Кравчун А.С.</i> ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПЛАТФОРМИ В ЕКОСИСТЕМУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	184

**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, висловлюватися 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 17

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 20,70.
Підписано до друку 30.05.2016 р. Замов. № 3005/16. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.