

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



**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 26
Частина 2

**Херсон
2017**

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шапкова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (ректор Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Макаренко Сергій Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету.

Члени редакційної колегії:

Савіна Галина Григорівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету).

Соловійов Ігор Олександрович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту організацій Херсонського державного аграрного університету).

Шебаніна Олена В'ячеславівна, доктор економічних наук, професор (декан факультету менеджменту Миколаївського державного аграрного університету).

Назарова Галина Валентинівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).

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

Кузнєцов Едуард Анатолійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроекологічного університету).

Ушкаренко Юлія Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Драган Олена Іванівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Національного університету харчових технологій).

Грегорі Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету (м. Клайпеда, Литва).

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

**Затверджено відповідно до рішення вченої ради
Херсонського державного університету
(протокол від 30.10.2017 № 3)**

Свідectво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія KB № 19747-9547P,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.



ШАНОВНІ КОЛЕГИ!

Херсонський державний університет – провідний науково-освітній центр Півдня України, який у 2017 році святкує свій 100-літній ювілей. Це не просто значний відтинок часу, а ціла епоха для нашого університету. Це шлях наполегливої праці багатьох поколінь досвідчених, творчих, талановитих фахівців. Це шлях утвердження власних принципів, пошуків, звершень, зростання та примноження здобутків.

Херсонський державний університет відомий своїми науковими школами, які розвиваються та виховують молодих науковців. За керівництва відомих учених у нашому навчальному закладі підготовлено не одне покоління високо кваліфікаційних фахівців. Серед них – народні та заслужені вчителі, артисти, народні депутати України, олімпійські чемпіони, чемпіони Європи та світу, видатні вчені, письменники, журналісти, економісти, менеджери, юристи, державні та політичні діячі тощо.

Університет є засновником багатьох журналів, 12 з яких – фахові наукові видання України. Філософія збірника наукових праць «Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки» полягає в науковому осмисленні актуальних питань економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління підприємствами, інноваційної та інвестиційної діяльності, бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, фінансів та податкової політики, математичних методів та інформаційних технологій в економіці, сучасного менеджменту та інших галузей економічної науки.

Упевнений, що високий професіоналізм та самовіддана праця вчених Херсонського державного університету сприятимуть подальшому розвитку і примноженню освітнього й наукового потенціалу нашої держави.

Щиро вітаю редакційний колектив, авторів і читачів «Наукового вісника Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки» з ювілейною датою. Хвала і шана талановитим і невтомним творцям цього видання!

З повагою,

Ректор Херсонського державного університету
Василь СТРАТОНОВ



ЗМІСТ

**СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

Торшин Є.О. АНАЛІЗ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ.....	10
Харун О.А. ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНО-КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ.....	14
Цибенко І.О. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО БУДІВЕЛЬНОГО ПРОДУКТУ.....	17
Чавичалов І.І., Куцинська М.В. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	20
Чмут А.В., Антош Н.В. ГАРМОНІЗАЦІЯ ВІДНОСИН МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ СИРОВИНИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ТА БЕЗПЕЧНОСТІ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ.....	24
Shevchenko L.O. STRATEGIC MANAGEMENT AS AN EFFECTIVE METHOD OF MANAGING ENTERPRISES OF THE ALCOHOL INDUSTRY.....	28
Борецька Н.П., Якимчук І.Ю. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	32

**СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Гудзь Ю.Ф. ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ У ВОЛИНСЬКОМУ РЕГІОНІ.....	36
Кужда Т.І., Сороківська О.А., Мосій О.Б. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ПУБЛІЧНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ	40

**СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Касич А.О., Діденко Є.О., Черняхівська М.В. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВИРІШЕННЯМ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ.....	44
Матвеев С.П. ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ У СТУДЕНТОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ.....	49

**СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

Кальницька М.А. МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	53
Кудрявська Н.В. СВІТОВІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ТРАДИЦІЇ СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА: ОСОБЛИВОСТІ ВИНИКНЕННЯ І РОЗВИТКУ	57
Соколов А.В., Ільїна А.С. ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВІВ ВИБОРУ ВНЗ ТА СПЕЦІАЛЬНОСТІ УЧНІВСЬКОЮ МОЛОДДЮ...	62
Цвєтнова О.В. ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ.....	65

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Гернего Ю.О. ТЕОРІЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ТА СТАН ЙОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	70
Д'яченко А.В. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА.....	74
Зайцев О.В., Колтакова М.Ю. ПЕДАГОГІЧНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СТУДЕНТІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ «ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ».....	79
Лебеда М.О. ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ВІД ФОП – ПЛАТНИКІВ ЄДИНОГО ПОДАТКУ ЗА 2013–2015 РР.....	83
Лизогуб М.М. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ.....	89
Нетудихата К.Л. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ.....	93
Погореленко Н.П., Калінін О.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКУ.....	97
Поліщук Н.В. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	102
Сніщенко Р.Г. ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ	106
Сорговицька Я.Г. НАПОВНЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА ПРИКЛАДІ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	109
Шулюк Б.С., Петрушка О.В. ПРАКТИКА ТА ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ НА СОЦІАЛЬНІ ЦІЛІ В УКРАЇНІ.....	114

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

Калітенко Д.О. АНАЛІЗ ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	118
Карпенко Є.А., Різник М.М. МЕТОДИКА ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ СТАЛОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ.....	121
Макурін А.А. ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	125
Костюнік О.В., Маламуж А.А. АВТОМАТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	128
Турова Л.Л., Маринич Д.М. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	131
Миронова Ю.Ю., Сіроштан І.О., Дейкало М.В. ПІДХОДИ ДО СУТНОСТІ, КЛАСИФІКАЦІЇ ТА ВИЯВЛЕННЯ РЕЗЕРВІВ У СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	134
Попова В.Д., Кузь В.І. ІНФОРМАЦІЙНІ ПОТРЕБИ ТА ЗАПИТИ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	138
Скрипник М.І., Григоревська О.О., Матюха М.М. ПОРУШЕННЯ ПІД ЧАС СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: ПОМИЛКА ЧИ ФАЛЬСИФІКАЦІЯ?.....	141

Худик О.Б. ОБҐРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЕЛЕМЕНТІВ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ.....	145
Шеремета В.П. ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	150
Шестерняк М.М. МЕТОДИ І ФОРМИ КОНТРОЛЮ: ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ.....	154

СЕКЦІЯ 10

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Іванченко Н.О., Карпець О.А. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ДОКУМЕНТООБІГОМ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ.....	157
Palamarchuk O.V. THE SELECTION OF INDICATORS AND MODELLING OF THE CREDITWORTHINESS OF LEGAL ENTITIES USING THE THEORY OF FUZZY LOGIC.....	161

CONTENTS

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Torshyn Y.A. ANALYSIS OF WORLD EXPERIENCE OF TRANSFORMATION OF INDICATORS OF FINANCIAL CONDITION OF ENTERPRISE	10
Kharun O.A. FORMATION PROFESSIONAL QUALIFICATION STRUCTURE OF PERSONNEL OF ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE TRANSFORMATIONS.....	14
Tsybenko I.O. FEATURES OF FORMATION OF INTELLECTUAL CONSTRUCTION PRODUCTS.....	17
Chavychalov I.I., Kutsyns'ka M.V. STRATEGY OF STATE HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS' DEVELOPMENT FORMATION FOR MODERN FUNCTIONING CONDITIONS.....	20
Chmut A.V., Antosh N.V. HARMONIZATION OF RELATIONS OF MILK PROCESSING ENTERPRISES WITH RAW SUPPLIERS IN THE CONDITIONS OF STRENGTHENING QUALITY CONTROL AND FOOD SAFETY.....	24
Shevchenko L.O. STRATEGIC MANAGEMENT AS AN EFFECTIVE METHOD OF MANAGING ENTERPRISES OF THE ALCOHOL INDUSTRY.....	28
Boretskaya N.P., Yakimchuk I.Y. EVALUATION OF INNOVATION ACTIVITY EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES	32

SECTION 5

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Gudz Y.F. EFFECTIVENESS OF REALIZATION OF AGRICULTURAL PRODUCTS OF THE VOLYN REGION	36
Kuzhda T.I., Sorokivska O.A., Mosiy O.B. THEORETICAL ASPECTS OF CHANGE MANAGEMENT IN THE PUBLIC ORGANIZATION.....	40

SECTION 6

ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Kasych A.O., Didenko E.O., Chernyahovska M.V. THEORETICAL AND ORGANIZATIONAL ASPECTS OF ENVIRONMENTAL PROBLEMS MANAGEMENT.....	44
Matveyev S.P. FORMATION OF ENVIRONMENTAL CONSCIOUSNESS STUDENTS OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS.....	49

SECTION 7

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Kalnitsky M.A. MODELS OF STATE REGULATION OF SOCIAL DEVELOPMENT.....	53
Kudriavska N.V. THE WORLD AND NATIONAL TRADITIONS OF INSURANCE MEDIATION: PECULIARITIES OF ORIGIN AND DEVELOPMENT.....	57
Sokolov A.V., Ilina A.S. STUDY OF MOTIVES FOR CHOOSING A UNIVERSITY AND THE SPECIALTY OF STUDENT YOUTH.....	62
Tsvetnova O.V. USE OF INSTRUMENTS OF SOCIO-ECONOMIC POLITICS FOR FORMING OF MIDDLE CLASS IN UKRAINE.....	65

SECTION 8 MONEY, FINANCES AND CREDIT

Gernego Iu.O. THE THEORY OF HUMAN DEVELOPMENT AND ITS FINANCING CONDITIONS IN UKRAINE.....	70
D'yachenko A.V. THEORETICAL BASES FORMATION OF THE FINANCIAL SYSTEM OF THE BUILDING.....	74
Zaitsev O.V., Koltakova M.Y. PEDAGOGICAL CONDITIONS FOR FORMING PROFESSIONAL COMPETENCE OF STUDENTS OF SPECIALTY FINANCE BANKING AND INSURANCE	79
Lebeda M.O. FACTOR ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF TAX REVENUES PAID BY THE ENTREPRENEURS – SINGLE TAX PAYERS FOR 2013–2015.....	83
Lyzohub M.M. ESTIMATION OF THE FINANCIAL SYSTEM FUNCTIONING EFFICIENCY.....	89
Netudyhata K.L. THE MODERN STATE AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE WORLD LEASING SERVICES MARKET.....	93
Pogorelenko N.P., Kalinin O.V. THE METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE AVALUATION OF THE FINANCIAL STABILITY OF THE BANK.....	97
Polischuk N.V. SOURCES OF FINANCIAL AND CREDIT SUPPLY FOR AGRICULTURAL DEVELOPMENT.....	102
Snishchenko R.G. INSTITUTIONAL ASPECTS OF THE ORGANIZATION AND REGULATION OF FINANCIAL SECURITY OF THE PARTICIPANTS OF THE FINANCIAL MARKET.....	106
Sorgovitska Y.G. FOR EXAMPLE FILLING LOCAL BUDGETS UNDER DECENTRALIZATION REGION ODESA....	109
Shuliuk B.S., Petrushka O.V. PRACTICE AND PROBLEMS OF THE BUDGET PLANNING OF SOCIAL EXPENDITURE IN UKRAINE.....	114

SECTION 9 ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Kalitenko D.O. ANALYSIS AND SYSTEMATIZATION OF REGULATORY AND LEGISLATIVE REGULATION OF THE FINANCIAL STATEMENTS FORMATION OF UKRAINIAN ENTERPRISES.....	118
Karpenko E.A., Riznuk M.M. METHOD OF EVALUATION OF THE VALUE OF THE ENTERPRISE WITH THE CONSIDERATION OF STABILITY OF ITS DEVELOPMENT.....	121
Makurin A.A. FORMATION OF INFORMATION ON ENTERPRISE FOR ADMINISTRATION OF ADMINISTRATIVE SOLUTIONS.....	125
Kostiunik O.V., Malamuzh A.A. AUTOMATIZATION OF MAIN ACTORS.....	128
Turova L.L., Marynych D.M. ACCOUNTING OF FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE.....	131
Mironova Yu.Yu., Siroshstan I.O., Deikalo M.V. APPROACHES FOR NATURE, CLASSIFICATION AND DETERMINATION OF RESERVES IN THE ACCOUNTING SYSTEM OF ENTERPRISES.....	134
Popova V.D., Kuz V.I. INFORMATION REQUIREMENTS AND REQUESTS OF SUBJECTS OF THE ECONOMIC RELATIONS.....	138
Skrypnik M.I., Grigorevska O.O., Matyukha M.M. INFRINGEMENTS IN ACCORDANCE WITH THE FINANCIAL STATEMENTS: ERROR OR FALSIFYING?.....	141
Khudyk O.B. THE SUBSTANTIATION OF THE SYSTEM OF STRATEGIC FINANCIAL ANALYSIS' METHODOLOGICAL ELEMENTS	145



Sheremeta V.P.

ORGANISATION OF CORPORATE INCOME TAX ACCOUNTING
IN MACHINE INDUSTRY COMPANIES.....150

Shesternyak M.M.

METHODS AND FORMS OF CONTROL: PROBLEMS OF DEFINITION.....154

SECTION 10

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Ivanchenko N.O., Karpec O.A.

SYSTEM OF MANAGEMENT OF DOCUMENTARY COOPERATION
OF BUSINESS PROCESSES IN THE ORGANIZATION.....157

Palamarchuk O.V.

THE SELECTION OF INDICATORS AND MODELLING OF THE CREDITWORTHINESS
OF LEGAL ENTITIES USING THE THEORY OF FUZZY LOGIC.....161

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 336.64

Торшин Є.О.

аспірант

Університету державної податкової служби України

АНАЛІЗ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто основні методи та системи оцінки фінансового стану підприємств за результатами аналізу їх фінансової звітності. Особливу увагу присвячено питанню трансформації показників фінансового стану підприємств у різних економіках світу та вітчизняній економіці. Наведено основні системи аналізу фінансового стану підприємств, а саме системи, що аналізують ізольовані фінансові показники, рейтингові системи та системи інтегральних показників.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, оцінка фінансового стану, рейтингові системи, системи інтегральних показників.

Торшин Е.А. АНАЛИЗ МИРОВОГО ОПЫТА ТРАНСФОРМАЦИИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены основные методы и системы оценки финансового состояния предприятий по результатам анализа их финансовой отчетности. Особое внимание уделено вопросу трансформации показателей финансового состояния предприятий в различных экономиках мира и отечественной экономике. Приведены основные системы анализа финансового состояния предприятий, а именно системы, анализирующие изолированные финансовые показатели, рейтинговые системы и системы интегральных показателей.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, оценка финансового состояния, рейтинговые системы, системы интегральных показателей.

Torshyn Y.A. ANALYSIS OF WORLD EXPERIENCE OF TRANSFORMATION OF INDICATORS OF FINANCIAL CONDITION OF ENTERPRISE

Basic methods and systems for assessing the financial condition of companies based on analysis of their financial statements are described in this article. Special attention is devoted to the question of transformation of financial ratio in various economies of the world and domestic economy. Basic systems of financial condition analysis such as systems that analyze financial performance insulated, rating systems and systems of integrated indicators are described.

Keywords: financial condition of company, analysis of financial condition, rating systems, systems of integrated indicators.

Постановка проблеми. Функціонування підприємства в сучасних економічних умовах, зростання рівня фінансових ризиків, підвищення конкуренції вимагають постійного контролю над діяльністю підприємства, його фінансовим станом, рівнем платоспроможності та фінансової стійкості. Навіть сьогодні проводяться активні наукові дослідження проблеми оцінки фінансового стану підприємства, однак єдиної системи для визначення фінансового стану не існує. Враховуючи перехід вітчизняної економіки до міжнародних стандартів фінансової звітності, необхідно дослідити зарубіжний досвід трансформаційних процесів щодо показників фінансового стану підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки фінансового стану підприємств розглянуто багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими, серед яких – Є. Альтман, В. Бівер, В. Окроков, Л. Донцова, Н. Нікіфорова та багато інших.

Мета статті полягає в аналізі світового досвіду трансформації основних методів визначення фінансового стану підприємств у різних країнах світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із перших методів для визначення можливих ускладнень у фінансовій сфері господарюючого суб'єкта був метод аналізу фінансових коефіцієнтів. У першій половині ХХ ст. у США проводилися перші дослідження у цьому напрямі. Авторами перших розвідок стали Рамзер і Фостер (1931 р.), Фітцпатрік (1931–1932 рр.), Сміт і Вінакор (1935 р.).

Відмінною рисою методу було ізольоване вивчення тенденцій зміни окремих фінансових показників і подальше їх порівняння зі значеннями ефективно працюючих господарюючих суб'єктів. На підставі цього порівняння й робилися висновки про те, які ж показники є найкращими індикаторами фінансового стану. У результаті проведеного аналізу коефіцієнти класифікувалися за ступенем їх можливого впливу на фінансовий стан підприємства. Сміт і Вінакор уважали, що найефективнішим коефіцієнтом, який указує на можливе банкрутство господарюючого суб'єкта, є коефіцієнт, що характеризує співвідношення величини робочого капіталу і загальної суми активів [1].

Нині найбільш широкого поширення набула розроблена в 70-х роках ХХ ст. система показників В. Бівера. Суть роботи, проведеної відомим фінансовим аналітиком, полягала у тому, що в ній аналізувалися (на відміну від робіт інших авторів) чисті грошові потоки, їх відношення до загальної суми боргу. Система показників Бівера та їх значення для визначення фінансової нестійкості підприємства представлені в табл. 1. Одержувані значення показників фінансової стійкості підприємства порівнюються з їхніми нормативними значеннями для трьох можливих станів підприємства.

Показники, наведені в третій колонці, характеризують підприємства з високою фінансовою стійкістю. Для підприємств із коефіцієнтами, що відпо-

Таблиця 1

Система показників Бівера

Показник	Формула розрахунку	Значення показника		
1	3	3	4	5
Коефіцієнт Бівера	(Чистий прибуток + Амортизація) / (Довгострокові + Короткострокові зобов'язання)	0,40-0,45	0,17	-0,15
Рентабельність активів	(Чистий прибуток * 100) / Активи	6-8	4	-22
Фінансовий леверидж	(Довгострокові зобов'язання + Короткострокові зобов'язання) / Активи	<=0,37	<=0,50	<=0,80
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	(Власний капітал – Необоротні активи) / Активи	0,40	<=0,30	-0,06
Коефіцієнт покриття	Оборотні активи / Короткострокові зобов'язання	<=3,2	<=2	<=1

Джерело: складено на основі [2]

Таблиця 2

Групування підприємств за критеріями оцінки їх фінансового стану

Показник	Межі групування підприємств за класами				
	1-й клас	2-й клас	3-й клас	4-й клас	5-й клас
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25 та вище - 20	0,2-16	0,15-12	0,1-8	0,0-4
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,0 та вище - 18	0,9-15	0,8-12	0,7-9	0,6-6
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,0 та вище - 16,5	1,9-1,7-1512	1,6-1,4-10,5-7,5	1,3-1,1-6-3	1,0-1,5
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,6 та вище - 1,7	0,59-0,5415-12	0,53-0,43-11,4-7,4	0,42-0,416,6-1,8	0,4-1
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,5 та вище - 15	0,4-12	0,3-9	0,2-6	0,1-3
Коефіцієнт забезпеченості запасів власним капіталом	1,0 та вище - 15	0,9-12	0,8-9,0	0,7-6	0,6-3
Межі класів	100	85-64	63,9-56,9	41,6-28,3	18 та менше

Джерело: систематизовано автором на основі [4-6]

відають значенням показників у четвертій колонці, існує ймовірність банкрутства протягом найближчих п'яти років. Для підприємств, фінансовий стан яких характеризується показниками п'ятої колонки, ймовірність банкрутства надзвичайно висока в найближчий час (протягом року) [2].

Наступним важливим кроком у розвитку методів оцінки фінансового стану підприємства став метод однокритерійної оцінки, на підставі якого відбувається ранжування підприємств за класами надійності. Цей метод дав змогу привести до єдиного критерію значення різних фінансових параметрів і, таким чином, нівелювати істотний недолік, властивий попереднім методикам, – ізольованість аналізу різних коефіцієнтів. Рейтинговий аналіз фінансового стану підприємства називають ще кредитним скорингом. Уперше ця методика була запропонована економістом Д. Дюраном на початку 40-х років ХХ ст. Кредитний скоринг набув широкого поширення в комерційних банках під час визначення кредитоспроможності позичальника і лімітів його кредитування [3].

М.І. Литвин запропонував рейтингову методику оцінки стану підприємств. Ця методика заснована на аналізі більшої кількості параметрів, які розділені на три групи показників: фінансової стійкості, ліквідності та ефективності використання коштів. Окрім того, оцінюються й величина статутного капіталу підприємства та його ділова репутація. За підсумками такого аналізу підприємству привласнюється той або інший рейтинг.

Однією з найбільш відомих рейтингових систем є методика, запропонована Л.В. Донцовою та Н.Л. Нікіфоровою. У своїх роботах [4-6] вони виді-

ляють два варіанти класифікації господарюючих суб'єктів за ступенем ризику виходячи з фактичного рівня показників фінансової стійкості і рейтингу кожного показника, вираженого в балах. Перший варіант групування підприємств наведено в табл. 2.

Після розрахунку сумарної кількості балів підприємство відносять до того чи іншого класу і, таким чином, позиціонують його в таблиці про ранги. Це дає можливість визначити частку ризику неповернення позикових коштів – від практично безризикових (1-й клас) до високоризикових (5-й клас).

Описані рейтингові методики оцінюють фінансовий стан підприємства за заздалегідь установленим нормативним значенням. Низка авторів [7; 8] пропонує порівнювати фінансові параметри компанії з показниками підприємства-еталона, тобто підприємства, яке є лідером галузі. Таке порівняння можливе тільки за наявності достатньо повної фінансової інформації.

Протягом тривалого часу багато вчених працюють і над питанням зведення оцінок різних параметрів до єдиного (уніфікованого) показника.

Так, засновниками нової групи методів стали в 20-х роках ХХ ст. Уолл і Дюнінг (Wall & Duning). Суть їх пропозиції полягає у використанні індексу кредитної сили, побудованого шляхом об'єднання в лінійну функцію декількох зважених коефіцієнтів. Ваги коефіцієнтів визначалися суб'єктивно – на підставі думки аналітика. Саме із цієї причини їхню роботу й піддано жорсткій критиці з боку колег [1].

У Франції був запропонований метод, названий Credit-men (автор – Ж. Депалян), що являє собою таку залежність:

$$N = 25 * R_j + 25 * R_2 + 10 * R_3 + 20 * R_4 + 20 * R_5, \quad (1)$$

де R_j розраховується як відношення фактичного значення показника до його нормативного значення. Для оцінки фінансова ситуація підприємства характеризується за допомогою п'яти показників, де:

- R_j – коефіцієнт швидкої ліквідності;
- R_2 – коефіцієнт кредитоспроможності (власний капітал/кредиторська заборгованість);
- R_3 – коефіцієнт імобілізації власного капіталу (власний капітал/залишкова вартість необоротних активів);
- R_4 – коефіцієнт оборотності запасів (собівартість продажів/середній запас);
- R_5 – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обсяг продажів або виручка до оподаткування/дебіторська заборгованість).

Для кожного підприємства визначається інтегральний параметр N . Якщо N дорівнює 100, то фінансова ситуація підприємства розглядається як нормальна. Якщо $N > 100$, фінансова ситуація вважається хорошою, а якщо $N < 100$, то фінансовий стан підприємства вважається нестійким.

Вітчизняними вченими також запропоновано декілька моделей інтегрального об'єднання фінансових параметрів підприємства в лінійну функцію.

Наприклад, можна розглянути формулу, запропоновану Р.С. Сайфулінім і Г.Г. Кадиковим, в якій коефіцієнти повинні бути вище деяких нормативних значень [1]:

$$R = 2 * K_o + 0,1 * K_{ТЛ} + 0,08 * K_i + 0,45 * K_m + K_{пр}, \quad (2)$$

де K_o – коефіцієнт забезпеченості власними коштами ($K_o \Rightarrow 0,1$);

• $K_{ТЛ}$ – коефіцієнт поточної ліквідності ($K_{ТЛ} \Rightarrow 2$);

• K_i – інтенсивність обороту авансового капіталу, який характеризує обсяг реалізованої продукції, що припадає на одну одиницю грошових коштів, вкладених у діяльність підприємства ($K_i \Rightarrow 2,5$);

• K_m – коефіцієнт менеджменту, що визначається відношенням прибутку від реалізації до величини виручки від реалізації;

• $K_{пр}$ – рентабельність власного капіталу, або відношення балансового прибутку до власного капіталу ($K_{пр} \Rightarrow 0,2$).

За дотримання всіх мінімально необхідних умов рейтингове число буде дорівнювати 1.

Також існує низка інших подібних методик. Їх певним недоліком є залежність ступеня адекватності від правильності вибору критичних значень показників і ступенів важливості коефіцієнтів.

Інший підхід до побудови інтегрального показника для оцінки ризику банкрутства використовував Альтман. У 1968 р. він запропонував метод, який дає змогу врахувати всі найнеобхідніші коефіцієнти одночасно, не пов'язуючи при цьому їх величини з нормативними значеннями [9].

Найбільш відомі моделі Альтмана – дво- і п'ятифакторна. Перша є найпростішою. Два основних параметри – це коефіцієнт покриття і коефіцієнт фінансової залежності. На основі наявної практики емпірично виявлено вагові коефіцієнти кожного із цих факторів:

$$Z_2 = -0,3877 - 1,0736 X_1 + 0,0579 X_2, \quad (3)$$

де X_1 – коефіцієнт поточної ліквідності;

X_2 – коефіцієнт фінансової залежності.

Для господарюючих суб'єктів, у яких ймовірність фінансової кризи дорівнює 50%: якщо

$Z_2 < 0$, то ймовірність банкрутства знижується, якщо $Z_2 > 0$ – зростає.

Незаперечними перевагами двофакторної моделі є її простота та можливість використання в умовах обмеженого обсягу інформації про ділову активність підприємства. Однак ця модель не забезпечує всебічної оцінки підприємства.

Розглянемо п'ятифакторну модель Альтмана:

$$Z_5 = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5, \quad (4)$$

де X_1 – частка оборотних коштів в активах (відношення поточних активів до загальної суми активів);

X_2 – рентабельність активів, обчислена за нерозподіленим прибутком (відношення нерозподіленого прибутку до загальної суми активів);

X_3 – рентабельність активів, обчислена за балансовим прибутком;

X_4 – коефіцієнт покриття за ринковою вартістю власного капіталу (відношення ринкової вартості акціонерного капіталу до короткострокових зобов'язань);

X_5 – віддача всіх активів (відношення виручки від реалізації до загальної суми активів).

Рівень загрози банкрутства у цій моделі Альтмана оцінюється за такою шкалою:

- $Z_5 < 1,8$ – ймовірність дуже висока;
- від 1,81 до 2,7 – висока;
- від 2,81 до 2,9 – можлива;
- 3,0 – дуже низька.

Необхідно відзначити високу точність прогнозу, який дає ця модель: до одного року вона становить 95%, до двох років – 83%.

Єдиний недолік цієї моделі, а саме можливість визначення Z -критерію тільки для компаній, що мають ринкову капіталізацію, Альтман виправив у 1983 р., запропонувавши альтернативний варіант своєї п'ятифакторної моделі:

$$Z'_5 = 0,717 X_1 + 0,847 X_2 + 3,107 X_3 + 0,42 X_4 + 0,995 X_5, \quad (5)$$

де X_4 – балансова вартість власного капіталу, віднесена до величини позикового капіталу. Критичне значення Z'_5 для цієї моделі дорівнює 1,23.

Аналогічні розробки проводилися й у Великобританії. У 1972 р. Ліс запропонував таку формулу:

$$Z = 0,063 X_1 + 0,092 X_2 + 0,057 X_3 + 0,001 X_4, \quad (6)$$

де X_1 – відношення оборотного капіталу до суми активів;

X_2 – віддача всіх активів за прибутком від реалізації;

X_3 – рентабельність активів, обчислена за нерозподіленим прибутком;

X_4 – співвідношення власного і позикового капіталу.

У цій моделі граничне значення дорівнює 0,037 [10]. У 1997 р. Таффлер запропонував нову формулу для підприємств Великобританії [1]:

$$Z = 0,53 X_1 + 0,13 X_2 + 0,18 X_3 + 0,16 X_4, \quad (7)$$

де X_1 – прибуток від реалізації/короткострокові зобов'язання;

X_2 – оборотні активи/сума зобов'язань;

X_3 – короткострокові зобов'язання/сума активів;

X_4 – виручка/сума активів.

Якщо $Z > 0,3$, це говорить про те, що у фірми є довгострокова перспектива; якщо $Z < 0,2$, то існує велика ймовірність банкрутства.

Вітчизняні вчені також зробили внесок у вирішення цієї проблеми. За принципами моделі Альтмана була запропонована власна модель з емпірично підібраними коефіцієнтами:

$$R = 8,38 K1 + K2 + 0,054 K3 + 0,63 K4, \quad (8)$$

де R – показник ризику фінансової кризи підприємства;

$K1$ – відношення оборотного капіталу до активів;

$K2$ – відношення чистого прибутку до власного капіталу;

$K3$ – відношення виручки від реалізації до активів;

$K4$ – відношення чистого прибутку до витрат.

Ступінь ризику фінансової неспроможності обернено пропорційна коефіцієнту K , таким чином, можна визначити ймовірність за такими даними:

- $K < 0$ – максимальна;
- K від 0 до 0,18 – висока;
- від 0,18 до 0,32 – середня;
- K від 0,32 до 0,42 – низька;
- $K > 0,42$ – мінімальна.

Слід не забувати, що застосування західних методик до нинішніх реалій української економіки не може бути адекватним без внесення відповідних коригувань, оскільки в Україні ще немає достатнього досвіду побудови нормальних ринкових відносин.

Висновки з проведеного дослідження. Розглянувши дані моделі, можна зробити висновок, що існує кілька основних систем для визначення фінансового стану підприємств, які можна умовно розділити на три групи: системи, що аналізують ізольовані фінансові показники (модель Бівера), рейтингові системи (модель Дюрана) та системи інтегральних показників (моделі Уолла, Дюнінга, Альтмана).

Методика оцінки фінансового стану підприємства – далеко не вирішене питання для української економіки, враховуючи її зростання і зміцнення, інтеграцію у світове співтовариство. Під час переходу до міжнародних стандартів фінансової звітності вітчизняні методики будуть наближатися до загальноприйнятих у світі, але зі збереженням національних особливостей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Окорочов В.Р. Управління фінансовою стійкістю підприємства / За ред. В.Р. Окорочова. – Санкт-Петербург : Нестор, 2005. – 236 с.
2. Financial Ratios As Predictors of Failure // JSTOR [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jstor.org/stable/2490171>.
3. Readings in Credit Scoring: Foundations, Developments, and Aims // Google Books [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://goo.gl/T9lyVe>.
4. Донцова Л.В. Аналіз фінансової звітності / За ред. Л.В. Донцової. – Москва : Діло і Сервіс, 2006. – 144 с.
5. Донцова Л.В. Комплексний аналіз фінансової звітності / За ред. Л.В. Донцової. – Москва : Діло і Сервіс, 1999. – 304 с.
6. Донцова Л.В. Формування та оцінка показників квартальної та річної звітності / За ред. Л.В. Донцової. – Москва : Діло і Сервіс, 2000. – 272 с.
7. Кукукіна І.Г. Управлінський облік / І.Г. Кукукіна. – М. : Фінанси та статистика, 2004. – 400 с.
8. Литвин Б.М. Фінансовий аналіз / Б.М. Литвин, М.В. Стельмах. – Київ : Хай-Тек-прес, 2008. – 335 с.
9. Edward Altman, Managing Credit Risk / E. Altman. – New York: John Wiley & Sons, 1998. – 315 p.
10. Савицька Г.В. Теорія аналізу господарської діяльності / Г.В. Савицька. – М. : Інфра-М, 2007. – 288 с.

УДК 331.101

Харун О.А.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету***ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНО-КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

У статті проаналізовано понятійний апарат, що характеризує професійно-кваліфікаційну структуру персоналу підприємств. Виокремлено такі поняття, як професія, спеціальність, кваліфікація, професійно-кваліфікаційне зрушення, фахівець. Наведено показники, що характеризують професійно-кваліфікаційний рівень персоналу підприємств: коефіцієнт кваліфікації працівників; коефіцієнт використання кваліфікації працівників; коефіцієнт спеціалізації працівників; коефіцієнт стажу роботи на підприємстві. Встановлено, що професійно-кваліфікаційна структура персоналу підприємства визначається його професійною компетенцією.

Ключові слова: професійно-кваліфікаційна структура; кваліфікація; професійна компетентність; персонал; підприємство.

Харун Е.А. ПРОФЕССИОНАЛЬНО-КВАЛИФИКАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

В статье проанализирован понятийный аппарат, характеризующий профессионально-квалификационную структуру персонала предприятий. Выделены такие понятия, как профессия, специальность, квалификация, профессионально-квалификационные сдвиги, специалист. Приведены показатели, характеризующие профессионально-квалификационный уровень персонала предприятий: коэффициент квалификации работников; коэффициент использования квалификации работников; коэффициент специализации работников; коэффициент стажа работы на предприятии. Установлено, что профессионально-квалификационная структура персонала предприятия определяется его профессиональной компетенцией.

Ключевые слова: профессионально-квалификационная структура; квалификация; профессиональная компетентность; персонал; предприятие.

Kharun O.A. FORMATION PROFESSIONAL QUALIFICATION STRUCTURE OF PERSONNEL OF ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE TRANSFORMATIONS

The article analyzes the main concepts which characterize the professional qualification structure of the personnel of enterprises. The following concepts are distinguished: profession, specialty, qualification, professional qualification shift, specialist. The indexes characterizing the professional qualification level of the personnel of enterprises include: coefficient of employees' qualification; coefficient of employee qualification utilization; coefficient of specialization of employees; coefficient of work experience at the enterprise. It has been argued that the professional qualification structure of the personnel of an enterprise is determined by its professional competence.

Keywords: professional qualification structure; qualification; professional competence; personnel; enterprise.

Постановка проблеми. Провідною сферою матеріального виробництва й основою економічного потенціалу України є промисловість. Для забезпечення високотехнологічного виробництва продукції промисловості, конкурентоспроможної як на вітчизняному, так і на світовому ринку, необхідно домогтися того, щоб персонал промислових підприємств хотів, мав можливість і був підготовлений до ефективної трудової діяльності в нових умовах. Тому в контексті інноваційних перетворень економіки необхідні нові підходи до формування професійно-кваліфікаційного складу працівників промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління персоналом та трудовим потенціалом підприємств розглядалися багатьма вітчизняними та зарубіжними авторами, такими як Л.В. Балабанова, В.С. Васильченко, В.Р. Веснін, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, О.П. Егоршин, Л. П. Керб, А.Я. Кібанов, В.В. Куликов, О.А. Михальченко, Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко, О.В. Сардак, К.М. Синякова, В.В. Травін, В.І. Шкатулла та ін. Але проблеми, пов'язані з формуванням професійно-кваліфікаційної структури персоналу промислових підприємств, залишаються недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження професійно-кваліфікаційної структури персоналу підприємств, рівня кваліфікації працівників та їхньої компетенції в контексті інноваційних перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Високий рівень розвитку сучасних технологій веде до витіснення з процесу виробництва низькокваліфі-

кованих працівників та носіїв застарілих професій, викликає необхідність найму адаптованого до вимог сучасних технологій персоналу, який досить гнучко реагує на професійні зміни. З одного боку, суттєво змінюються вимоги до працівника, професійно-кваліфікаційна і галузева структура зайнятих. З другого – зростає роль і значення працівників у забезпеченні ефективності виробництва.

Тому важливого значення для підвищення ефективності діяльності підприємства сьогодні набуває вивчення співвідношення окремих категорій персоналу, тобто його структури. Відповідність працівника професійним та кваліфікаційним вимогам посади, яку він обіймає, посилює необхідність дослідження професійно-кваліфікаційної структури персоналу на мікроекономічному рівні, враховуючи при цьому сучасні аспекти роботи з персоналом підприємства.

Для того щоб визначити сутність професійно-кваліфікаційної структури персоналу промислового підприємства, необхідно проаналізувати понятійний апарат, що її характеризує (табл. 1) [1].

Таким чином, професійно-кваліфікаційна структура персоналу підприємства – це співвідношення представників різних професій або спеціальностей, що володіють комплексом теоретичних знань і практичних навичок, набутих у результаті навчання і накопичення досвіду роботи в конкретній області. При цьому потрібно, по-перше, звернути увагу на відповідність отриманої спеціальності і виконуваної роботи, а також зупинитися на причинах, за якими люди погоджуються на виконання інших, що не відповідають профілю отриманої освіти, трудових функ-

Таблиця 1

Понятійний апарат, що характеризує професійно-кваліфікаційну структуру персоналу підприємства

№ п/п	Поняття	Характеристика
1.	Професія	– це вид трудової діяльності, що потребує певного рівня здібностей та підготовки і зазвичай є джерелом існування фахівця [2, с. 83]; – це вид трудової діяльності людини, що володіє комплексом спеціальних теоретичних знань та практичних навичок, отриманих у результаті спеціальної підготовки та досвіду роботи [3, с. 77].
2.	Спеціальність	– це підвид професії, що найчастіше потребує більш глибоких знань та навичок у певній обмеженій галузі [3, с. 155].
3.	Кваліфікація	– це поняття, що характеризує рівень підготовки та ступінь відповідності фахівця до будь-якого виду трудової діяльності [2, с. 84]; – це ступінь та вид професіоналізму працівника, наявність у нього знань, умінь та навичок, необхідних для якісного виконання певної роботи [1].
4.	Професійно-кваліфікаційне зрушення	– це зміна роду трудової діяльності або вимог до підготовки фахівця [2]; – це одночасна зміна функцій праці та рівня їх виконання [4, с. 39].
5.	Фахівець	– це працівник, який вміє творчим шляхом використовувати наукові знання, проектувати та будувати промислові підприємства, машини, обладнання, розробляти (впроваджувати) виробничі методи, використовуючи різноманітні інструменти (окремо чи в різноманітних комплексах), конструювати ці інструменти, користуватися ними чи добре знати принципи їхньої дії та прогнозувати їхню «поведінку» в певних умовах [4, с. 39].
6.	Професійно-кваліфікаційна структура	– це розподіл працівників за професіями на основі розподілу праці і потрібного рівня кваліфікації відповідно до посади діяльності [1].

цій; по-друге, вивчити відповідність рівня та обсягу знань вимогам робочого місця [5].

Залежно від глибини та динаміки кон'юнктурних змін, що відбуваються на ринку праці у професійно-кваліфікаційному складі персоналу, можна виокремити шість основних класифікаційних груп [6]:

- висококваліфіковані професіонали, зайняті в прогресивних (авангардних) галузях економіки, характер праці яких вирізняється високою якістю отриманої освіти та відповідністю рівня їхніх знань потребам сучасних технологій, зі стабільними гарантіями зайнятості та високим рівнем оплати їх праці;

- представники масових професій міжгалузевого застосування, зайняті в традиційних галузях економіки, попит на які залишається відносно стабільним через існування необхідності забезпечення безперервності виробничого процесу в цих галузях, праця яких в основному оплачується відповідно до рівня їхньої кваліфікації;

- кваліфіковані робітники, зайняті в прогресивних (авангардних) галузях економіки, попит на працю яких визначається високим динамізмом розвитку цих галузей і доходи яких залежать від діапазону коливань економічної кон'юнктури;

- представники традиційних професій (із середнім рівнем освіти), зміст роботи яких пов'язаний безпосередньо з виконанням функцій з обслуговування технологічних процесів; попит на працю цієї категорії зайнятих варіюється залежно від змін потреб економіки; рівень оплати їхньої праці стабільно невисокий;

- представники низки традиційних професій (з високим та середнім рівнем освіти), потреба в яких скорочується в міру здійснення процесу структурної перебудови економіки і рівень доходів яких, відповідно, має тенденцію до зниження;

- представники низькокваліфікованих, неprestижних професій, які працюють у традиційних галузях економіки, попит на працю яких стабільно знижується.

Професійно-кваліфікаційна структура персоналу залежить від професійно-кваліфікаційного рівня персоналу промислових підприємств. Тому в процесі аналізу вивчають зміни у складі персоналу за віком, стажем роботи, освітою та іншими факторами.

Оцінку професійно-кваліфікаційного рівня працівника варто здійснювати комплексно і ґрунтува-

тися на обліку специфіки трудової діяльності тієї чи іншої категорії працівників [7].

Виокремлюють такі показники, що характеризують професійно-кваліфікаційний рівень персоналу підприємств [8]:

1. Коефіцієнт кваліфікації працівників $K_{кв}$:

$$K_{кв} = \frac{n_{ос} n_{д}}{N^2}, \quad (1)$$

де $n_{ос}$ – кількість працівників, що мають необхідну освіту;

$n_{д}$ – кількість працівників, що мають необхідний досвід;

N – загальна кількість працівників.

2. Коефіцієнт використання кваліфікації працівників $K_{вик.кв}$:

$$K_{вик.кв} = \frac{ВП_{вик.роб.відп.кв.}}{ВП_3}, \quad (2)$$

де $ВП_{вик.роб.відп.кв.}$ – витрати праці на виконання роботи відповідно до кваліфікації;

$ВП_3$ – загальні витрати праці за період.

3. Коефіцієнт спеціалізації працівників $K_{спец.}$:

$$K_{спец.} = \frac{TP_{ф.}}{60 \text{ місяців}}, \quad (3)$$

де $TP_{ф.}$ – фактична тривалість роботи на цій посаді.

4. Коефіцієнт стажу роботи на підприємстві $K_{ст.}$:

$$K_{ст.} = \frac{TP}{60 \text{ місяців}}, \quad (4)$$

де TP – тривалість роботи на підприємстві.

У підвищенні професійно-кваліфікаційного рівня персоналу зацікавлені і самі працівники, і підприємства, і держава.

Для працівника зацікавленість у професійно-кваліфікаційному зростанні полягає у досягненні відповідності власних знань, умінь та навичок сучасним потребам виробництва, підвищенні продуктивності праці, зростанні заробітної плати, просуванні по службі, підвищенні конкурентоспроможності на ринку праці. Для підприємства підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу є складником зростання продуктивності праці, підвищення якості продукції, зниження рівня травматизму. Для держави забезпечення належного професійно-кваліфікаційного рівня персоналу на виробництві – це підвищення якості та ефективності використання

робочої сили, а отже – зростання конкурентоспроможності виробленої продукції та надання послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках, а також збільшення зайнятості населення, підвищення рівня життя громадян України [9].

Підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу підприємства та його професійно-кваліфікаційна структура визначається професійною компетенцією. Відповідно моніторинг і діагностування компетентності персоналу підприємства має відбуватися на всіх етапах відтворення його професійно-кваліфікаційної структури [10].

На етапі формування професійно-кваліфікаційної структури здійснюється прогнозування потреб підприємства у фахівцях певної професії із відповідними кваліфікаційними характеристиками, для чого підприємство повинно мати чіткий опис посад та всіх функцій, що виконуються для реалізації поставлених завдань, визначити необхідний склад компетенцій для кожної посади, провести аналіз взаємозв'язку між посадами за складниками компетенцій.

На другому етапі функціонування професійно-кваліфікаційної структури відбувається зіставлення необхідних та фактичних компетенцій, скорочення розриву між якими є основною метою HR-менеджменту. Аналіз компетентності персоналу на цьому етапі дає змогу керівникам підрозділів підприємства точніше визначати реальну потребу в підготовці та підвищенні кваліфікації працівників певного підрозділу на поточний рік, що може бути реалізовано на подальшому етапі відтворення професійно-кваліфікаційної структури.

Третій етап модифікації професійно-кваліфікаційної структури передбачає набуття, стимулювання та розвиток нових компетенцій персоналу підприємства, що виникли в результаті змін умов його внутрішнього і/або зовнішнього середовища. Тут важливим є узгодження розвитку компетенцій з мотиваційним механізмом забезпечення ефективної професійно-кваліфікаційної структури персоналу підприємства [10, с. 466].

Вищенаведене свідчить, що професійно-кваліфікаційна структура та компетенції персоналу підприємства проходять всі етапи відтворювального процесу, в якому знання, здібності, навички, мотиви та цінності, набуваючи нових властивостей, знову залучаються до потокового процесу. Відповідно оптимальною буде вважатися така професійно-кваліфікаційна структура персоналу підприємства, в якій фактичні професійні, особистісні, базові та інші компетенції працівників відповідають компетенціям,

встановленим для певної професії та кваліфікації на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, інноваційні перетворення на промислових підприємствах зумовлюють зміну змісту і характеру трудової діяльності працівників, а також зміни в професійно-кваліфікаційному складі персоналу. Ефективне використання персоналу підприємств без знання професійно-кваліфікаційної структури, оцінки їхнього професійного досвіду, особистих якостей та трудового внеску в кінцеві результати виробничої діяльності стає неможливим. Водночас зростає роль спеціальних знань і умінь, зменшується питома вага операцій, що вимагають важкої фізичної і некваліфікованої праці, підвищується значення творчого підходу до роботи, креативності, самостійності у прийнятті рішень, ініціативності тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Михальченко О.А. Розвиток кваліфікації фахівців кадрової сукупності підприємства [Електронний ресурс] / О.А. Михальченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2010. – № 27. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPE/article/view/172/163>
2. Антоненко К.В. Роль особистості в процесі управління персоналом / К.В. Антоненко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць. – Випуск 10. – Київ: НАУ, 2003. – С. 64–69.
3. Абдулаев А.Н. Прогнозирование экономических процессов / А.Н. Абдулаев. – Ташкент: ТИНХ, 1980. – С. 77–155.
4. Дабаган А.В. Совершенствование профессиональной подготовки и переподготовки специалистов в современных условиях / А.В. Дабаган, А.М. Михайличенко. – Х. 1996 – 296 с.
5. Одегов Ю.Г. Экономика труда / Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 423 с.
6. Васильченко В.С. Управление трудовым потенциалом / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.
7. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия / Л.В. Прыкина. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 407 с.
8. Балабанова Л.В. Управление персоналом / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
9. Ланська С.П. Удосконалення системи професійного розвитку працівників на виробництві в Україні: врахування зарубіжного досвіду / С.П. Ланська // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 9. Частина 6. – С. 151–154.
10. Синякова К.М. Компетентнісні особливості забезпечення оптимальної професійно-кваліфікаційної структури персоналу підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / К.М. Синякова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 464–468. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2010_17_73

УДК 330.142

Цибенко І.О.

*здобувач кафедри менеджменту в будівництві
Київського національного університету
будівництва і архітектури***ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО БУДІВЕЛЬНОГО ПРОДУКТУ**

Статтю присвячено особливостям формування інтелектуального продукту і використанню інтелектуальних ресурсів у будівництві, які пов'язані з ефективністю реалізації інноваційних проектів і програм у рамках стратегічних планів підприємств і організацій галузі. Наголошено, що реалізація інноваційних проектів, пов'язаних із розробленням нових технологій, нових видів продукції, послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, маркетингового чи іншого характеру, вимагає не тільки витрат ресурсів, а й використання спеціальних організаційно-економічних інструментів та інтелектуального капіталу в повну силу. Проведено аналіз будівельної галузі з погляду інвестиційної привабливості та потужностей інтелектуального капіталу.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інтелектуальний продукт, будівельна галузь, інтелектуальні ресурси, інформаційне суспільство.

Цыбенко И.А. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОДУКТА

Статья посвящена особенностям формирования интеллектуального продукта и использования интеллектуальных ресурсов в строительстве, связанных с эффективностью реализации инновационных проектов и программ в рамках стратегических планов предприятий и организаций отрасли. Отмечено, что реализация инновационных проектов, связанных с разработкой новых технологий, новых видов продукции, услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, маркетингового или иного характера, требует не только затрат ресурсов, но и использования специальных организационно-экономических инструментов и интеллектуального капитала в полную силу. Проведен анализ строительной отрасли с точки зрения инвестиционной привлекательности и мощностей интеллектуального капитала.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, интеллектуальный продукт, строительная отрасль, интеллектуальные ресурсы, информационное общество.

Tsybenko I.O. FEATURES OF FORMATION OF INTELLECTUAL CONSTRUCTION PRODUCTS

The article is devoted to the features of the formation of intellectual product and the use of intellectual resources in construction that are related to the effectiveness of the implementation of innovative projects and programs within the framework of strategic plans of enterprises and organizations of the industry. It was emphasized that the implementation of innovative projects related to the development of new technologies, new types of products, services, organizational and technical and socio-economic decisions of an industrial, financial, marketing or other character, requires not only the cost of resources, but also the use of special organizational-economic instruments and intellectual capital in full force. The analysis of the construction industry from the point of view of investment attractiveness and intellectual capital capacities has been carried out.

Keywords: intellectual capital, intellectual product, construction industry, intellectual resources, information society.

Постановка проблеми. Розвиток економіки держави і вирішення найважливіших соціально-економічних проблем багато в чому визначає будівельний сектор економіки, в якому здійснюється оновлення на сучасній технічній основі виробничих фондів, розвиток і вдосконалення соціальної сфери, реконструкція, модернізація і технічне переоснащення промислового виробництва, формування інтелектуального будівельного продукту.

У країнах із розвинутою ринковою економікою будівельна галузь розвивається за законами ринку та залежить від кон'юнктури та коливань економічного циклу. Водночас будівництво має свої характерні особливості, які відрізняють його від інших галузей і диктують необхідність специфічних форм організації й управління будівельним виробництвом. Складність і різноманітність виробництва продукції будівельної галузі охоплюють різні об'єкти – від односімейних житлових будинків до великих промислових підприємств та інженерних споруд. Технологія будівельних робіт постійно вдосконалюється.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти формування і доцільності використання інтелектуального продукту досліджені у працях вітчизняних учених В. Базилевича, С. Вовканича, Н. Голикової, М. Дворник, В. Кондрашової-Діденко, Х. Копилянської, В. Осецького, Л. Федулової та ін.

Проблеми формування інтелектуального продукту і використання інтелектуальних ресурсів тісно

пов'язані з ефективністю реалізації інноваційних проектів і програм у рамках стратегічних планів підприємств і організацій будівельної галузі. Реалізація інноваційних процесів, пов'язаних із розробленням нових технологій, нових видів продукції, послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, маркетингового чи іншого характеру, вимагає не тільки витрат ресурсів, а й використання спеціальних організаційно-економічних інструментів. У зв'язку із цим інтелектуальний капітал стає не тільки необхідним ресурсом для реалізації нововведень та формування інтелектуального продукту, а й ефективним організаційно-управлінським інструментом розвитку підприємств будівельної галузі і підвищення його конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перспектива розвитку будівельної галузі України в умовах інтеграції до європейської спільноти пов'язана з вирішенням проблем збереження, нарощування, грамотного використання і вмілої комерціалізації інтелектуального потенціалу як одного з найважливіших стратегічних факторів економічного зростання. У всьому світі йде процес формування і розвитку нової галузі суспільного виробництва – індустрії так званої «інформаційно-інтелектуальних продуктів». У цій ситуації основним напрямом підвищення ефективності будівельної галузі стає технологічне забезпечення творчої ініціативи в рамках розроблення і

використання ресурсозберігаючих, енергозберігаючих та інших аналогічних їм технологій, а головним стратегічним напрямом – розвиток ринку інформаційно-інтелектуальних продуктів і послуг.

В інформаційному суспільстві результати інтелектуальної діяльності відіграють пріоритетну роль, займаючи істотну частку в суспільному продукті. Якісних перетворень зазнає не лише виробнича сфера, а й ринкові відносини, оскільки поряд із традиційними об'єктами обміну з'являються нові, що мають специфічні риси та унікальні властивості. На думку сучасних дослідників, результати творчої інтелектуальної діяльності можна поділити на такі групи:

- форменні інтелектуальні продукти – результати творчої людської діяльності, для яких велике значення має форма втілення (наприклад, унікальні твори мистецтва); відособлення цих продуктів ґрунтується на самому факті їх створення і не потребує додаткових дій;

- змістовні інтелектуальні продукти – результати творчої людської діяльності, для яких великого значення набуває не стільки форма, скільки зміст. Як правило, такі продукти мають прикладний, утилітарний характер, їх відособлення потребує певних дій, пов'язаних із проведенням експертизи та спеціальної реєстрації;

- об'єкти промислової власності;

- засоби індивідуалізації учасників цивільного обігу товарів і послуг.

Будівельна галузь впливає на розвиток виробництва будівельного та відповідного обладнання, машинобудівної галузі, металургії та металообробки, нафтохімії, виробництва скла тощо. Вона також сприяє розвитку підприємств малого та середнього бізнесу. Розвиток будівельної галузі

сприяє вирішенню багатьох соціальних та економічних проблем.

Як свідчать статистичні дані, у січні-липні 2017 р. підприємства України виконали будівельні роботи на суму 44,2 млрд. грн. Індекс будівельної продукції порівняно із січнем-липнем 2016 р. становив 124,2%, у т. ч. індекс будівництва будівель – 120,0%, інженерних споруд – 129,5%. Обсяги виконаних будівельних робіт та індекси будівельної продукції по регіонах представлено в табл. 1 [7].

Процес будівництва характеризується високим рівнем наукоємності, що, своєю чергою, призводить до створення інтелектуального будівельного продукту.

Наука у цьому разі виступає базою для інноваційного розвитку підприємств будівельної галузі і багато в чому зумовлена попитом з його боку. В цілому рівень розвитку науки та наукоємного виробництва визначає науково-технічний розвиток країни.

Умовами створення інтелектуального продукту в будівництві є наявність інтелектуального капіталу, а також можливості матеріального втілення унікальної ідеї. У процесі здобуття власником прав інтелектуальної власності такий продукт набуває ознак об'єкта права інтелектуальної власності, а якщо він відповідає критеріям визнання активів, то перетворюється на інтелектуальний актив.

Основними властивостями інтелектуального продукту в будівництві є: можливість взаємодії; гнучкість; автономність; взаємодія з людиною; багатофункціональність; індивідуальність; реакційна здатність. Інтелектуальному продукту, що володіє перерахованими вище властивостями, притаманна низка характеристик, таких як порівняльні переваги, сумісність, складність, ризиковість.

Складність класифікації інтелектуальних будівельних продуктів полягає у тому, що вони, як пра-

Таблиця 1

Обсяги виконаних будівельних робіт та індекси будівельної продукції по регіонах

	Виконано будівельних робіт у січні-липні 2017 р.		Січень-липень 2017 р., % до січня-липня 2016 р.	Довідково: січень- липень 2016 р., % до січня-липня 2015 р.
	млн. грн.	% до загального обсягу		
Україна	44175,6	100,0	124,2	114,4
Вінницька	1355,9	3,1	125,2	133,3
Волинська	619,6	1,4	108,5	109,8
Дніпропетровська	4041,0	9,1	124,9	95,1
Житомирська	640,1	1,4	169,8	155,1
Закарпатська	350,5	0,8	114,5	120,5
Запорізька	1171,2	2,7	147,2	87,3
Івано-Франківська	792,2	1,8	124,0	101,1
Київська	2508,9	5,7	128,7	142,6
Кіровоградська	518,5	1,2	179,6	107,5
Львівська	2512,9	5,7	111,3	116,5
Миколаївська	942,9	2,1	94,7	132,9
Одеська	3866,4	8,7	130,2	155,1
Полтавська	2942,4	6,7	136,9	84,3
Рівненська	615,4	1,4	119,1	83,6
Сумська	521,3	1,2	110,7	94,4
Тернопільська	706,6	1,6	104,1	123,7
Харківська	4613,8	10,4	130,7	126,5
Херсонська	387,1	0,9	114,8	143,4
Хмельницька	753,2	1,7	100,3	101,1
Черкаська	489,2	1,1	105,2	99,6
Чернівецька	451,2	1,0	92,8	109,4
Чернігівська	351,3	0,8	125,1	93,4
м. Київ	11342,2	25,7	128,8	118,8

вило, є унікальними, відмінними від аналогів, оригінальними здобутками людського розуму. Він може мати різні форми: відкриття та винаходи, зразки нової продукції і техніки, нові технології, науково-виробничі, консалтингові, економіко-фінансові, управлінські, маркетингові послуги

Сам інтелектуальний продукт – це результат розумової, інтелектуальної праці. Це продукт творчих розумових зусиль, що має змістовне значення для певного інтелектуально підготовленого кола осіб, утілений у матеріальному носії [8].

Як результат виробничих інновацій інтелектуальні продукти є корисними для виробників супутніх будівельній галузі підприємств та організацій. Саме тому узагальнюючою формою інтелектуальної діяльності є інтелектуальний продукт – представлена на матеріальних носіях інформація, яка містить нове знання, що є результатом інтелектуальної творчої праці. Отже, інтелектуальний будівельний продукт – це нові знання, практичний досвід, інтелектуальні розробки, передані у вигляді інформації, технологічних рішень, нових видів будівельної продукції. Таким чином, продуктам інтелектуальної праці притаманна певна специфіка щодо трактування традиційного набору властивостей ринкових товарів [8]:

- товари і послуги, які створюються на основі кодифікованого знання, є унікальними, водночас можливість їх безмежного тиражування породжує ринок гомогенної продукції, що адекватно реагує на динаміку попиту і пропозиції;

- інтелектуальні продукти є ідеальними, суб'єктивними, пов'язаними з конкретними особистостями, водночас вони мають певне матеріальне втілення, доступну для інших людей об'єктивну форму, що сприяє їх реалізації;

- інтелектуальні продукти, що є результатом науково-технічної діяльності, мають короткий життєвий цикл, підлягають швидкому моральному зносу;

- для інтелектуальних продуктів поняття відтворення трансформується у поняття тиражування унікальних результатів творчої праці, при цьому витрати виробництва інтелектуальних продуктів і витрати на їх тиражування не збігаються між собою;

- незалежно від того, на якій мові, носіях, у якій формі представлені та розтиражовані інтелектуальні продукти, вони завжди мають конкретних творців – авторів ідей;

- для інтелектуальних продуктів непридатними є традиційні вимірники ринкової цінності, витрати виробництва, граничної корисності тощо.

Товаром на ринку інтелектуальних продуктів будівельної галузі виступають результати досліджень і розробок, комплекти конструкторської та технологічної документації, оригінальні технічні рішення і програмне забезпечення. Головне – споживча якість інтелектуального продукту будівельного підприємства, його здатність приносити додатковий прибуток завдяки новим знанням про найбільш ефективні способи задоволення запитів споживачів.

Найбільший інтерес на будівельному ринку викликають результати інтелектуальної діяльності у вигляді технологій, що включають винаходи, промислові зразки, товарні знаки, програми для ПК, ноу-хау, тобто різні об'єкти правової охорони, що суттєво підвищують комерційну цінність товару. Під час продажу технологій особливого значення набуває їх передача в сукупності з консультаційними та інжиніринговими послугами, обладнанням, системою збуту і сервісного обслуговування продукції, що випускається згідно з технологією.

Попит на інтелектуальні будівельні продукти визначається реальністю їх комерційного використання для отримання додаткового прибутку за допомогою використання охоронюваних результатів інтелектуальної діяльності під час випуску і реалізації продукції, а також продажу прав на використання об'єктів інтелектуальної власності на підставі ліцензійного договору.

Попит на інтелектуальні продукти вважається малоеластичним, оскільки на ринок виходить продукція, яка, як правило, не має аналогів: вона або незалежна, або практично незамінна. Отже, цінова політика робить на обсяг збуту обмежений вплив.

Конкурентоспроможність інтелектуального будівельного продукту може визначитися такими факторами [8]:

1. ступенем правового захисту;
2. технічним рівнем інтелектуального продукту;
3. ступенем новизни;
4. особливостями цільового ринку;
5. ціною порівняно із ціною на подібну продукцію, тобто має приблизно такі ж технічні характеристики;
6. потенційною можливістю розширення ринку, тобто закладеним в інтелектуальний продукт потенціалом розвитку.

Останнім часом в Україні відзначається зростання кількості винаходів, проте за абсолютним їх показником наша країна знаходиться на низькому рівні. При цьому можна відзначити, що тенденції на українському ринку інтелектуальної власності відрізняються від загальносвітових. Хоча процес реєстрації ліцензійних угод зараз стабілізувався і відзначається щорічний стійке зростання цього показника, стійкість набуває й інша тенденція – зниження частки переданих виняткових прав у загальній їх кількості.

Також у розвитку вітчизняного ринку інтелектуальних будівельних продуктів спостерігається підвищення активності іноземних компаній, які стають усе більш зацікавленими в перспективному забезпеченні правової охорони своєї інтелектуальної власності (ІВ). Як правило, ці компанії набувають виняткові права для придушення можливих конкурентів, оскільки вітчизняні виробники найчастіше працюють за технологіями, неперевіреними на патентну чистоту або незаконно запозиченими за кордоном.

У результаті такого суперництва науково-технічний прогрес поступово трансформувався в науково-технічну гонку. Частка капіталізації знань у сумарному показнику капіталізації середнього сучасного високотехнологічного підприємства досягла 85%. При цьому найціннішими знаннями підприємств будівельної галузі є ті, що можуть знайти форму інтелектуальної власності у вигляді винаходів, промислових зразків, корисних моделей, товарних знаків, програм для ПК, баз даних і т. п. В основі інноваційної діяльності лежать нові знання.

Довгий час виробництво знань як інноваційний процес розглядалося переважно як феномен, що має відношення лише до тих галузей, для яких характерні так звані високі технології, виготовлення нових зразків продукції безпосередньо на базі конкретних наукових досліджень і технічних розробок, технологічні новації. Однак практика спростувала такий вузький підхід до ефективного управління, довівши, що не може бути галузі, виробництва і підприємства, що не використовують нові знання у виготовленні продукції, наданні послуг і самих методах управління. Інноваційні процеси – це неодмінна умова розвитку всіх сфер діяльності в епоху технологічної та інформаційної революцій.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, будівельні компанії виступають як організації, що генерують нові знання, застосовуючи їх у сферах дизайну, виробництва, будівництва та наданні послуг. Практично всі види продукції будівельної галузі включають у себе упредметнені знання – від складного виробничого обладнання до готових будівельних продуктів. При цьому об'єктом управління стають «невловимі» інтелектуальні активи організації. Сьогодні підприємства будівельної галузі на відміну від періоду індустріалізації відстежують появу нових наукових знань ще на етапі проведення фундаментальних досліджень і прагнуть першими отримати позитивні результати у своє розпорядження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В., Ільїн В. Інтелектуальна власність / В. Базилевич, В. Ільїн [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://pidruchniki.com/12560607/ekonomika/intelektualna_vlasnist_rinkoviy_ekonomitsi.

2. Вовканич С. Духовно-інтелектуальний потенціал України та її національна ідея / С. Вовканич. – Львів : ЛБД, 201. – 540 с.
3. Зинов В.Г. Управление интеллектуальной собственностью: [учеб. пособ.] / В.Г. Зинов. – М. : Дело, 2003. – 512 с.
4. Кондрашова-Діденко В.І. Інтелектономіка: сутність, структура, особливості розвитку / В.І. Кондрашова-Діденко // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – 2005. – Вип. IV Економічні науки. – Ч. 1. – С. 7–17.
5. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом : [монографія] / О.В. Кендюхов. – Донецьк : ДонУЕП, 2008. – 359 с.
6. Дворник М.О. Іноваційні інструменти розвитку підприємства в ринкових умовах України / М.О. Дворник, О.І. Маслак, О.Д. Коноваленко // НТУ. – 2007. – № 3. – С. 19–24.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Семикіна М.В., Петіна О.М. Інтелектуальний бізнес : [навч. посіб.] / За ред. М.В. Семикіної. – Кіровоград : КНТУ, 2015. – 141 с.

УДК 378: 65.016.2

Чавичалов І.І.

аспірант

Українського державного хіміко-технологічного університету

Куцинська М.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва

Українського державного хіміко-технологічного університету

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Проаналізовано сучасний стан дослідженості підходів до формування стратегії розвитку державних вищих навчальних закладів за теперішніх умов функціонування системи вищої освіти в країні. Сформульовано необхідні окремі складники стратегії розвитку державних вищих навчальних закладів за сучасних умов функціонування. Окреслено окремі етапи методичного підходу до формування стратегії розвитку державних вищих навчальних закладів із використанням інформації управлінського обліку.

Ключові слова: стратегія, стратегія розвитку, складники стратегії розвитку, система вищої освіти, державні вищі навчальні заклади, інформаційне забезпечення, інструментарій управлінського обліку.

Чавычалов И.И., Куцинская М.В. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ ПРИ СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Проанализировано современное состояние исследованности подходов к формированию стратегии развития государственных высших учебных заведений при текущих условиях функционирования системы высшего образования в стране. Сформулированы необходимые отдельные составляющие стратегии развития государственных высших учебных заведений при современных условиях функционирования. Приведены отдельные этапы методического подхода к формированию стратегии развития государственных высших учебных заведений с использованием информации управленческого учета.

Ключевые слова: стратегия, стратегия развития, составляющие стратегии развития, система высшего образования, государственные высшие учебные заведения, информационное обеспечение, инструментарий управленческого учета.

Chavychalov I.I., Kutsyn'ska M.V. STRATEGY OF STATE HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS' DEVELOPMENT FORMATION FOR MODERN FUNCTIONING CONDITIONS

The current state of researching the approaches to formation the strategy of state higher educational establishments' development under the current conditions of functioning of the higher education system in the country has been analyzed. On the basis of the analysis, the necessary separate components of the strategy of state higher educational establishments' development under the current conditions of functioning have been formulated. The separate stages of the methodical approach to formation the strategy of state higher educational establishments' development with using of management accounting information have been identified.

Keywords: strategy, development strategy, development strategy components, higher education system, higher educational establishments, information providing, management accounting tools.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування світового економічного простору, трансформації господарських відносин на макро-, мезо- та мікрорівнях, а також збільшення впливу результатів та досягнень науково-технічного прогресу на життє-

діяльність соціуму все більшого значення набувають питання підвищення культурного та освітнього рівнів суспільства для його розвитку. Для досягнення такої мети великого значення набуває перегляд підходів до управління та здійснення свого функціо-

нування системою вищої освіти як основної ланки, що забезпечує культурне та освітнє становлення та розвиток суспільства, а також безпосередньо вищих навчальних закладів, зокрема державних, діяльність яких спрямована на формування відповідних знань, навичок та вмінь в індивідуумів, освітньо-професійна підготовка яких має сприяти підвищенню культурного та освітнього рівнів суспільства у цілому. Такий стан взаємозв'язків вимагає від керівництва державних вищих навчальних закладів перегляду підходів до здійснення основного виду своєї діяльності, а також підходів до стратегічного планування напрямів подальшої діяльності, зокрема формування стратегії розвитку вишів, з урахуванням сучасного стану на ринку освітніх послуг, вимог, що висуває суспільство до кваліфікації майбутніх фахівців, а також сучасного стану розвитку науково-технічного прогресу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування стратегії розвитку вищих навчальних закладів та конкретних рекомендацій щодо трансформації підходів до управління вищими в спеціальній та науковій літературі приділяється належна увага. Так, аналізуються основні стратегії державного управління вищими навчальними закладами, зокрема розглядаються специфічні ознаки та загальні функції державного освітняського менеджменту [1]; висвітлюється передовий досвід ВНЗ у питаннях трансформації їх структури та систем управління для умов роботи в глобалізованій та науково-орієнтованій економіці, наводяться рекомендації щодо ефективних методів, технологій розроблення та реалізації стратегій розвитку ВНЗ [2]; розкриваються концептуальні та технологічні засади формування сучасної стратегії розвитку вищої освіти як органічного складника національної системи освіти в контексті реалізації ідеології людиноцентризму під час модернізації України [3]; виявляються основні недоліки, характерні для вітчизняної системи освіти, які ускладнюють її модернізацію відповідно до сучасних потреб країни та вимог світової спільноти [4]; розглядаються головні аспекти розвитку вищої освіти в Україні та її взаємозв'язок з економічним станом держави [5]; на основі аналізу стратегій розвитку та інституційних профілів європейських експертних організацій ідентифікуються сучасні орієнтири розбудови вищої освіти та формулюються рекомендації щодо стратегічного планування розвитку вищої освіти на національному та інституційному рівні в Україні [6]; пропонуються методики розроблення конкурентної стратегії ВНЗ та алгоритм їхньої реалізації [7]; визначаються складники ефективної стратегії розвитку національної освітньої системи в умовах транснаціоналізації освітнього бізнесу та глобалізації ринку людських ресурсів [8]; здійснюється прогнозування кон'юнктури ринку освітніх послуг для прийняття стратегічних управлінських рішень щодо збалансування попиту і пропозиції в умовах конкурентної боротьби на ринку [9] та ін.

Мета статті полягає у виявленні необхідних окремих складників стратегії розвитку державних вищих навчальних закладів за сучасних умов функціонування та обґрунтуванні окремих етапів методичного підходу до її формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для виявлення необхідних складників стратегії розвитку державних вищих навчальних закладів за сучасних умов функціонування та обґрунтування етапів методичного підходу до її формування важливо проаналізувати чинники, які нині мають найбільший вплив

на процес здійснення основного виду діяльності вищими навчальними закладами в Україні. Важливим індикатором, який має враховуватися під час планування діяльності державних вищих навчальних закладів, є кількість абітурієнтів – майбутніх студентів та їхні уподобання щодо обрання майбутньої спеціальності. На цей індикатор мають безпосередній вплив демографічна ситуація у країні та відповідні «модні» тенденції щодо обрання конкретної спеціальності та конкретного вишу. Загалом за останні роки спостерігаються загальна тенденція до зниження кількості студентів, на що має безпосередній вплив демографічна ситуація в країні, а також більша привабливість отримання освіти за кордоном. Виходячи із цього, великого значення під час формування стратегії розвитку державних вишів набуває врахування валового показника охоплення вищою освітою, який розраховується як кількість студентів у вищих навчальних закладах незалежно від віку, виражена у відсотках від загальної чисельності населення п'ятирічної вікової групи, що продовжує навчання після завершення середньої школи [10, с. 11]. Згідно з даними дослідження [10], для України цей показник характеризується постійним зростанням, зокрема починаючи з 2003 р. значення показника стало перевищувати аналогічні як для Польщі, Франції, Італії, так і для Європейського Союзу в цілому, що свідчить про наявність окремих позитивних тенденцій у розвитку української системи вищої освіти загалом. Під час формування своєї стратегії українські виші мають враховувати вподобання майбутніх студентів щодо професійного спрямування. Як свідчать результати аналізу даних Державної служби статистики України, структура розподілу студентів українських ВНЗ за галузями освіти останні п'ять років має приблизно такий вигляд (рис. 1).

Базуючись на результатах дослідження [10], доцільно зазначити, що така ж структура притаманна й для більшості ВНЗ країн Європи (зокрема, Польщі, Франції, Італії). Отже, під час формування стратегії розвитку державним вищим навчальним закладам необхідно проводити маркетингові дослідження щодо вподобань студентів та попиту ринку праці у фахівцях конкретних спеціальностей. При цьому доцільно також враховувати, що нині серед загальної кількості вишів 20–25% займають приватні ВНЗ, що, своєю чергою, вимагає від керівництва державних вишів пошуку шляхів підвищення своєї привабливості для майбутніх студентів із метою поліпшення своєї конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг порівняно з приватними вишами, які мають більше інструментів та важелів для маневрування на цьому ринку послуг за рахунок наявності переваг, які притаманні суб'єктам господарювання приватної форми власності. З іншого боку, нині наявне зменшення контингенту приватних ВНЗ за рахунок збільшення державного фінансування навчання студентів у державних ВНЗ. Аналізуючи статистичні дані [11], можна простежити такі тенденції щодо фінансування діяльності державних вищих навчальних закладів в Україні (рис. 2–4).

Загалом, аналізуючи дані рис. 2–4, доцільно зазначити, що збільшення витрат у гривневому еквіваленті в структурі видатків зведеного бюджету в 2010 р. передусім пов'язане зі значним індексом інфляції, здешевленням гривні, а також зростанням курсу іноземних валют. Отже, враховуючи вищенаведене, слушно зазначити, що важливим складником стратегії розвитку державних ВНЗ нині є

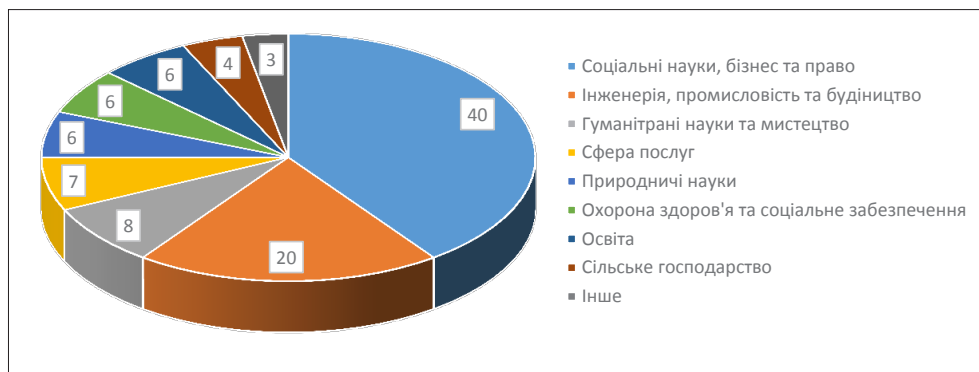


Рис. 1. Структура розподілу контингенту студентів українських вишів за галузями знань, %



Рис. 2. Видатки зведеного бюджету на вищу освіту



Рис. 3. Питома вага витрат на вищу освіту в структурі видатків зведеного бюджету

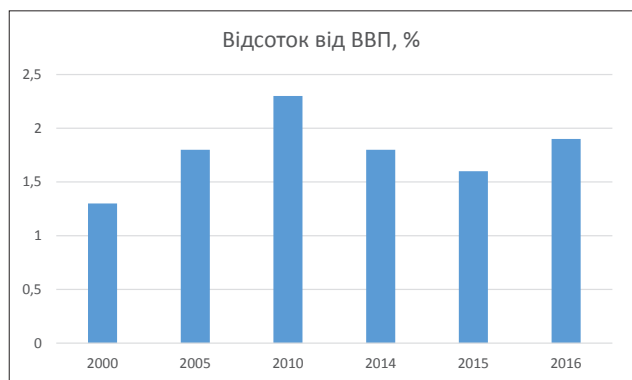


Рис. 4. Відсоток витрат на вищу освіту в структурі ВВП

формування обґрунтованої маркетингової політики та фінансового забезпечення основного виду діяльності державних ВНЗ шляхом проведення поглиблених маркетингових досліджень та виявлення підходів до створення багатоканальності фінансування діяльності державних вишів за сучасних умов функціонування системи вищої освіти в Україні. Підвищення привабливості отримання української освіти для майбутніх студентів можливе за рахунок наявності подвійних дипломів, налагоджених зв'язків із суб'єктами господарювання та можливості здійснення інноваційних наукових досліджень. Це, своєю чергою, вимагає від керівництва державних вишів перегляду підходів до здійснення міжнародної співпраці, посилення та перепрофілювання зв'язків із підприємствами, а також створення сприятливих умов для проведення наукових досліджень у напрямі підвищення їхньої інноваційності та конкурентоспроможності на ринку. Все це безпосередньо вимагає пошуку додаткових каналів фінансування діяльності вищих навчальних закладів та, перш за все, перегляду підходів до управління усіма складниками діяльності вишів.

Ураховуючи сучасні реалії функціонування державних вищих навчальних закладів, слушно зазначити, що під час формування стратегії їхнього розвитку та відбору інструментарію для управління ними доцільно розглядати всі види діяльності вишів у комплексі, говорячи про господарську ефективність діяльності ВНЗ як суб'єкта господарювання, сутність якої доцільно сформулювати так: складник ефективності діяльності ДВНЗ, що оцінюється безпосередньо ДВНЗ та характеризує економічний результат діяльності закладів, понесені для його отримання витрати та вартість залучених ресурсів для здійснення діяльності [12]. Для оцінки господарської ефективності діяльності державних ВНЗ за сучасних умов функціонування слушним та доцільним є використання інструментарію управлінського обліку, який може виступати інформаційним забезпеченням прийняття зважених рішень керівництвом державних ВНЗ щодо напрямів подальшого розвитку закладу освіти з метою формування обґрунтованої стратегії. Для успішної реалізації управлінських рішень щодо поліпшення діяльності державного вищого навчального закладу та підвищення її ефективності на основі інформації підсистеми управлінського обліку ДВНЗ необхідно створити сегментарний облік за центрами відповідальності. Визначення видів центрів відповідальності стосовно структурних підрозділів державних вищих навчальних закладів (зокрема, ректорату,

приймальної комісії, навчально-договірного відділення, адміністративних підрозділів, факультетів та кафедр) може бути здійснено, як пропонується у дослідженні [13]. Так, у межах ректорату мають плануватися, контролюватися та регулюватися усі показники діяльності ДВНЗ та їх складники. При цьому ректорат несе безумовну та повну відповідальність за витрати, доходи та інвестиції закладу (ректорат є змішаним центром повної безумовної відповідальності). У межах приймальної комісії та навчально-договірного відділення здійснюються безумовне та повне планування, контроль та регулювання доходів ДВНЗ, які надходять від здійснення освітньої діяльності закладом освіти. При цьому керівники зазначених підрозділів відповідають за окремі елементи витрат у межах своїх підрозділів, і до того ж доволі умовно (ці підрозділи слушно визначити як змішані центри повної безумовної відповідальності за доходи та умовної часткової відповідальності за витрати). До адміністративних підрозділів ДВНЗ належать планово-фінансовий відділ, канцелярія, бухгалтерія, відділ кадрів та ін. Так, у межах планово-фінансового відділу здійснюється повне та безумовне планування та контроль доходів, витрат й інвестицій ДВНЗ загалом, однак не здійснюється їх регулювання. При цьому в указаному підрозділі здійснюються умовне та часткове планування, контроль та регулювання елементів витрат, які пов'язані з фінансуванням їх діяльності. Керівники всіх інших наведених адміністративних підрозділів відповідають за окремі елементи витрат у межах своїх підрозділів і до того ж досить умовно (всі адміністративні підрозділи ДВНЗ є центрами умовної часткової відповідальності за витрати). У межах факультетів державного вищого навчального закладу їх керівники умовно та частково планують, контролюють та регулюють витрати та доходи (факультети є змішаними центрами відповідальності, у межах яких умовно та частково плануються, контролюються та регулюються витрати та доходи). У сучасних умовах функціонування ДВНЗ особливе місце у структурі закладу займають його кафедри. Керівник кафедри лише умовно та частково може планувати, контролювати та регулювати витрати шляхом подання керівництву закладу освіти пропозицій щодо показників, які впливають на величину витрат. Окрім того, здійснення основного виду діяльності, а також проведення професійно-орієнтованої роботи певним чином впливають на кількість студентів, що навчатимуться у закладі, і в підсумку – на отримання значної частини доходів ДВНЗ. Отже, у межах кафедри умовно та частково плануються, контролюються та регулюються доходи (кафедри ДВНЗ є змішаними центрами часткової умовної відповідальності за витрати та доходи) [13, с. 121–123]. Здійснення такої децентралізації обліку і загалом управління державним вищим навчальним закладом дасть змогу впровадити відповідальність керівників конкретних підрозділів ДВНЗ за показники їх діяльності, а також реалістично та обґрунтовано формувати відповідні форми управлінської звітності, які виступають обов'язковими складниками будь-якої стратегії. Також важливим складником стратегії розвитку виступає кошторисна документація, а отже, набуває актуальності перегляд підходів до планування контингенту студентів та визначення оплати за навчання, для чого доцільно використовувати також інструментарій управлінського обліку, зокрема, інструментарій аналізу беззбитковості [14, с. 141–163], відповідні методи калькулювання, інструментарій ціноутворення, методи побудови

бюджетів тощо [15]. Узагальнюючи вищевикладене, слушно зазначити, що за сучасних умов функціонування державних вищих навчальних закладів необхідними окремими складниками стратегії їхнього розвитку виступають:

- формування обґрунтованої маркетингової політики вишу;
- створення багатоканальності фінансування діяльності ДВНЗ;
- удосконалення підходів до здійснення міжнародної діяльності та співпраці;
- посилення та перепрофілювання зв'язків із суб'єктами господарювання;
- запровадження найсучасніших інновацій у наукову діяльність закладу освіти;
- розгляд усіх видів діяльності державного вищого навчального закладу у контексті господарської ефективності;
- створення сегментарного обліку за центрами відповідальності;
- удосконалення підходів до ціноутворення тощо. Виходячи із цього, доцільно окреслити, що окремими етапами методичного підходу до формування стратегії розвитку державних вищих навчальних закладів за сучасних умов функціонування мають бути:
- створення інформаційного забезпечення для формування обґрунтованої маркетингової політики ДВНЗ;
- удосконалення наявного механізму управління державними вишами як суб'єктами господарювання;
- створення інформаційного забезпечення для проведення аналізу господарської ефективності діяльності державних ВНЗ;
- удосконалення наявної або формування підсистеми управлінського обліку для децентралізації управління закладом освіти;
- удосконалення підходів до формування основних кошторисних показників діяльності державного ВНЗ тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, ураховуючи результати проведеного дослідження, слушно зазначити, що актуальним питанням удосконалення підходів до формування стратегії розвитку державних вищих навчальних закладів за сучасних умов функціонування системи вищої освіти в науковій та спеціальній літературі приділяється увага. Базуючись на результатах цих досліджень, сформульовано окремі необхідні складники стратегії розвитку державних вишів та наведено окремі етапи методичного підходу до обґрунтування стратегії розвитку державного ВНЗ за сучасних умов функціонування з використанням інформації підсистеми управлінського обліку закладу освіти. Напрямом подальших досліджень в окресленій науково-практичній царині має стати обґрунтування конкретних послідовних етапів методичного підходу до формування стратегії розвитку державних вищих навчальних закладів за сучасних умов функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ромін А.В. Стратегії в системі державного управління вищими навчальними закладами / А.В. Ромін // Теорія та практика державного управління. – 2014. – Вип. 4 (47). – С. 11–16.
2. Живець А.М. Стратегія ВНЗ: технології та передова практика / А.М. Живець // Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві. – 2015. – Вип. 4 (11). – С. 171–184.
3. Дмитренко Г.А. Стратегія розвитку вищої освіти в Україні: людиноцентричний контекст / Г.А. Дмитренко // Економіка та держава. – 2013. – № 10. – С. 114–118.

4. Шульга Н.Д. Стратегія розвитку національної освіти як інструмент і засіб реалізації державної освітньої політики / Н.Д. Шульга // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 2. – С. 135–139.
5. Маркіна І.А. Економічні аспекти розвитку вищої освіти в Україні в сучасних умовах / І.А. Маркіна // Вісник КНУТД. – 2012. – № 6. – С. 375–381.
6. Калашникова С. Ідентифікація сучасних орієнтирів розвитку вищої освіти / С. Калашникова // Вища освіта України. – 2014. – № 3. – С. 12–23.
7. Маренич А.І. Формування конкурентної стратегії розвитку ВНЗ на основі маркетингового інструментарію / А.І. Маренич // Вісник університету банківської справи. – 2016. – № 1–2 (25–26). – С. 146–150.
8. Кучеренко Д.Г. Стратегія розвитку освітніх систем країн світу: [монографія] / Д.Г. Кучеренко, О.В. Мартинюк. – К.: ІПК ДСЗУ, 2011. – 312 с.
9. Стеблюк Н.Ф. Розроблення оптимальної стратегії розвитку вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг / Н.Ф. Стеблюк, Є.Р. Волосова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2015. – Вип. 5. – С. 146–150.
10. Моніторинг інтеграції української системи вищої освіти в європейський простір вищої освіти та наукового дослідження: моніторингове дослідження: аналітичний звіт / Міжнародний Фонд дослідження освітньої політики; за заг. ред. Т.В. Фінікова, О.І. Шарова. – К.: Таксон, 2014. – 144 с.
11. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2016/17 навчального року. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 208 с.
12. Куцинська М.В. Ефективність діяльності ДВНЗ: економічний, технологічний та соціальний аспекти / М.В. Куцинська // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – № 220. – С. 57–60.
13. Куцинська М.В. Удосконалення класифікації центрів відповідальності ДВНЗ / М.В. Куцинська // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Пріоритети нової економіки знань в XXI сторіччі». – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2011. – С. 119–123.
14. Інформація управлінського обліку в аналізі ефективності діяльності державних вищих навчальних закладів: [монографія] / Г.О. Король [та ін.]. – Дніпропетровськ: Середняк Т.К., 2012. – 326 с.
15. Чавичалов І.І. Формування стратегії розвитку підприємства на основі даних стратегічного управлінського обліку / І.І. Чавичалов, М.В. Куцинська // Актуальні питання реформування економіки країни: Економічні наукові Інтернет-конференції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/2481/>.

УДК 330.16

Чмут А.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної
теорії та міжнародних економічних відносин
Херсонського державного університету

Антош Н.В.
аспірант
Херсонського державного університету

ГАРМОНІЗАЦІЯ ВІДНОСИН МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ СИРОВИНИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ТА БЕЗПЕЧНОСТІ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ

Розкрито сутність поняття «гармонізація». Проаналізовано особливості законодавства у сфері безпеки харчових продуктів. Обґрунтовано необхідність інтеграції молокопереробних підприємств із постачальниками сировини. Сформульовано визначення поняття гармонізації відносин суб'єктів інтеграції та виявлено основні етапи її досягнення.

Ключові слова: гармонізація, гармонізація взаємовідносин суб'єктів інтеграції, безпека харчових продуктів, інтеграція, квазіінтеграція.

Чмут А.В., Антош Н.В. ГАРМОНИЗАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОСТАВЩИКАМИ СЫРЬЯ В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

Раскрыта сущность понятия «гармонизация». Проанализированы особенности законодательства в сфере безопасности пищевых продуктов. Обоснована необходимость интеграции молокоперерабатывающих предприятий с поставщиками сырья. Сформулировано определение понятия гармонизации отношений субъектов интеграции и выявлены основные этапы ее достижения.

Ключевые слова: гармонизация, гармонизация взаимоотношений субъектов интеграции, безопасность пищевых продуктов, интеграция, квазиинтеграция.

Chmut A.V., Antosh N.V. HARMONIZATION OF RELATIONS OF MILK PROCESSING ENTERPRISES WITH RAW SUPPLIERS IN THE CONDITIONS OF STRENGTHENING QUALITY CONTROL AND FOOD SAFETY

Concepts of "harmony" and "harmonization" are considered. Specific features of legislation in the field of food safety are analyzed. The necessity of integration of milk processing enterprises with suppliers of raw materials is substantiated. Defined the main stages of achieving harmonization of the interconnected integration subunits

Keywords: harmonization, harmonization of interrelations of subjects of integration, food safety, integration, quasiintegration.

Постановка проблеми. Ефективне економічне зростання є наслідком гармонійного вирішення багатопланових завдань. Ускладнення економічних процесів та підвищення частоти виникнення економічних криз сприяють пошуку нових теорій та кон-

цепцій, що, своєю чергою, зумовлює появу нового понятійного апарату. Необхідність використовувати нову термінологію є наслідком сучасних тенденцій розвитку ринкових відносин. Це повною мірою відноситься до поняття «гармонізація». Гармонізація має

досить широке коло трактувань, що є наслідком різноманітності сфер реалізації. Об'єктами гармонізації можуть бути структури, дії, інтереси, цілі процеси та ін. Ураховуючи прискорення процесів глобалізації, особливого інтересу набуває дослідження питань гармонізації взаємовідносин учасників ринку, зокрема ринку молочної продукції, в умовах підвищення вимог до безпечності продукції відповідно до міжнародних стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань гармонізації відносин підприємств за їх економічної взаємодії приділяли увагу: А.І. Іванус, М.В. Лаптев, А.В. Чмут, А.С. Шпак, Л. Штерн та ін. Серед дослідників, що займалися проблематикою інтеграції підприємств на ринку молока та молочної продукції, – В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, Л.В. Протасова, М.Й. Хорунжий, А.В. Чмут та ін.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних засад гармонізації відносин молокопереробних підприємств та їх постачальників сировини для виробництва безпечної та якісної продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Словник В. Даля визначає гармонію як узгодженість, стрункість у поєднанні чого-небудь [1]. Поняття «гармонізація» словники визначають як приведення чого-небудь у стан гармонії. Словник іншомовних слів із позиції економіки гармонізацію визначає як узгодження кон'юнктурних, фінансових, соціальних та зовнішньоекономічних заходів різних держав один з одним, яке може забезпечити продуктивну спільну економічну політику [2].

Під час дослідження ринкової економіки на предмет наявності в ній ознак гармонії встановлено, що саме присутність узгодженості, стрункості (або порядку) в пропорціях складових частин бізнес-процесів значно посилює адаптаційні якості підприємств і забезпечує їй успішний і благополучний розвиток, а відсутність узгодженості й стрункості (тобто безлад) призводять у крайньому випадку до неефективного використання ресурсів підприємств, а в гіршому – до розвалу бізнесу, занепаду і т. д. [3, с. 19]. Гармонія в економіці – це її максимальна ефективність та стійкість, зрівноваженість її секторів.

Аналіз думок різних учених щодо питань сутності гармонізації [2] дає змогу зробити висновок, що під гармонізацією в економіці розуміють процес, що має на меті взаємне збалансування, оптимізацію, уніфікацію, координацію дій та економічних процесів з метою досягнення рівноваги та узгодження (рис. 1).

Під збалансованістю розуміють співвідношення взаємозумовлених частин, що забезпечує нормальне існування або функціонування будь-яких явищ або процесів. Синонімом збалансування може бути поняття «узгодження», що полягає у відсутності протиріч.

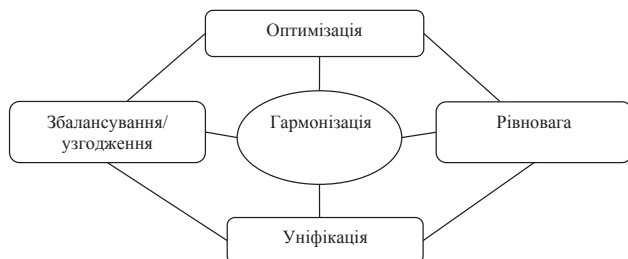


Рис. 1. Відображення сутності гармонізації в інших поняттях

Джерело: складено автором

Рівновага – це стан спокою; поняття, що визначає ситуацію, коли економічні агенти або ринки не мають причин до зміни своєї поведінки.

Під оптимізацією розуміють вибір найкращого варіанту стану системи із вірогідної множини, розроблення оптимального рішення з позиції певного критерію оптимальності, тоді як уніфікація – це встановлення різних форм за єдиним зразком, приведення будь-чого до єдиної системи.

Враховуючи, що ринок – це суцільне поле протиріч між покупцями і продавцями, а будь-яка угода між ними – це компроміс, який свідчить про досягнення збалансованості інтересів, питання гармонізації взаємовідносин виділяється в окрему специфічну сферу наукового інтересу.

З моменту підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом Україна взяла на себе зобов'язання щодо гармонізації свого законодавства з регламентами ЄС, зокрема це стосувалося вимог до безпечності харчових продуктів. 20 вересня 2015 р. набрала чинності нова редакція Закону України № 771/97-ВР «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», відповідно до якого оператори ринку харчових продуктів зобов'язані впровадити та застосовувати постійно діючі процедури, засновані на принципах HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points), та забезпечувати процес простежуваності продукції [4].

Концепція HACCP є важливою частиною ключових сучасних стандартів ЄС, зокрема Регламенту ЄС 853/2004 [5], що регламентують вимоги до безпечності продовольчих товарів та знаходять відображення в стандарті Codex Alimentarius CAC/RCP 1-1969 «Рекомендований міжнародний Кодекс практичних загальних принципів гігієни продуктів харчування» [6].

Система HACCP передбачає, що на всіх стадіях виробництва конкретного харчового продукту – від приймання сировини до реалізації готової продукції для кожної технологічної операції необхідно виявити небезпечні фактори, які можуть загрожувати безпеці продукції (біологічні, хімічні та фізичні), і забезпечити управління процесами так, щоб виключити вплив цих факторів.

Харчове законодавство України та ЄС вимагає від виробників застосування принципу простежуваності, тобто можливості ідентифікувати оператора ринку, час, місце, предмет та інші умови поставки (продажу або передачі), достатні для встановлення походження харчових продуктів, тварин, призначених для виготовлення харчових продуктів, матеріалів, що контактують із харчовими продуктами, або речовин, що призначені для включення, або очікується, що вони будуть включені в харчові продукти, на всіх стадіях виробництва, переробки та обігу.

Регламентом ЄС № 178/2002, який формулює основні принципи харчового законодавства Європейського Союзу, встановлена необхідність розглядати виробництво харчових продуктів як нерозривний ланцюг починаючи від годівлі та вирощування тварин та закінчуючи інформацією для споживачів на маркуванні готового продукту.

На сучасному етапі виробництво молокопереробної продукції розглядається в безперервному зв'язку з виробництвом молочної сировини. Дефіцит якісної сировини та активізація боротьби за неї посилює об'єктивну необхідність для молокопереробних підприємств розвивати з постачальниками сировини взаємовідносини на основі інтеграції як ефективного напрямку збільшення обсягів продукції та поліп-

шення її якості відповідно до світових стандартів та вимог.

Найпоширенішою формою виробничо-економічних зв'язків постачальників сировини з переробними підприємствами є договори контрактації, проте низька культура виконання звичайних ринкових контрактів зумовлює необхідність для молокопереробних підприємств схилитися у бік інвестицій у сировинне виробництво. Одним із дієвих засобів отримання контролю над постачальником є квазіінтеграція [7].

Квазіінтеграція характеризується наявністю контролю в управлінні підприємством без юридичного оформлення їх єдиною власністю. Даний договір установлює контроль над поведінкою іншого юридично незалежного підприємства.

Подібні вертикальні партнерські відносини слід розглядати як альтернативу звичайним ринковим контрактам на поставку між постачальником і клієнтом та повній класичній вертикальній інтеграції. Цей вид партнерства є однією з форм часткової інтеграції, оскільки підприємство не переходить в повне розпорядження свого зовнішнього клієнта, обраного серед інших на ринку.

Кожне молокопереробне підприємство повинно сформулювати свою стратегію взаємовідносин із постачальником для забезпечення свого виробництва якісною сировиною та виконання принципу простежуваності.

Враховуючи вищевикладене, в умовах необхідності забезпечення взаємної відповідальності та контролю поведінки партнера під час налагодження стабільних взаємовигідних відносин на основі квазіінтеграції та для виробництва безпечної та якісної продукції, яка відповідатиме міжнародним стандартам, важливим аспектом є гармонізація інтересів партнерів.

Досліджуючи питанням гармонізації інтересів М.В. Лаптев довів, що в кожний період часу для суб'єктів господарювання існує певна пріоритетність інтересів. Ураховуючи це, в основі гармонізації взаємодії підприємств покладена цільова функція [8].

$$\sum_{i=1}^n \Pi_i = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m A_{ij} \Pi_j + \sum_{i=1}^n V_i \longrightarrow \max, \quad (1)$$

де Π_i – множина корисностей для агентів підприємства;

Π_j – множина корисностей для внутрішніх агентів підприємства;

A_{ij} – коефіцієнт зв'язку корисності внутрішніх і зовнішніх агентів;

V_i – елемент, що враховує абсолютний вплив інтегратів підприємства;

n – кількість агентів підприємства;

m – кількість внутрішніх агентів підприємства;
 $n \geq m$.

Л. Штерн у своєму дослідженні взаємовідносин при співробітництві в маркетингових каналах розподілу визначив, що залежно від гармонізації відносини можуть бути гармонійні, неприязні, невірні тлумаченні та погано керовані (рис. 2).

Основою гармонійних взаємовідносин у каналах розподілу є ідентичність цілей їх учасників відносно різних їх аспектів, а також спільність основних процесів.

На шляху до гармонізації інтересів при формуванні інтегрованої структури її учасники проходять ряд етапів пов'язаних з узгодженням цілей, можливостей та інтересів для досягнення відповідного рівня гармонізації взаємовідносин рис. 3.

Етап узгодження цілей передбачає, що, утворюючи нову систему, учасники мають узгодити свої окремі цілі між собою та із цілями нової системи для ефективного її функціонування.

Етап узгодження можливостей передбачає оцінку наявних та потенційних можливостей учасників задовольнити цілі системи. Це може бути пов'язано з можливістю виробляти необхідну кількість продукції (сировини) відповідної якості, відповідного асортименту й у відповідні терміни.

Узгодження інтересів – найскладніший етап, від якого може залежати, чи буде утворена нова система, як довго та як ефективно вона буде функціонувати.

Серед основних інтересів можна виділити базові економічні інтереси, які притаманні всім економічним суб'єктам і є основою їх функціонування, при цьому у сільськогосподарських виробників та переробного підприємства вони будуть дещо різнитися. Крім основних інтересів, є ще додаткові, до яких можна віднести всі ті вигоди, що лежать за межами основних. У кожному конкретному випадку набір інтересів може варіюватися відповідно до умов партнерства. Важливим аспектом цього етапу є оцінка результатів та узгодженості інтересів під час взаємодії.

Для оцінки рівня гармонізації взаємовідносин необхідно визначити основні інтереси і вигоди від інтеграції, вагомість кожного інтересу, середній ступень реалізації кожного інтересу, визначити рівень задоволення інтересів кожного партнера, оцінити рівень їх узгодженості та рівень гармонізації взаємовідносин. Для реалізації цього підходу розроблено відповідні показники [10]. У разі виявлення певних відхилень від бажаних показників необхідно корегувати взаємовідносини шляхом переговорів та пошуку компромісів.

		Цілі	
		Ідентичні	Неідентичні
Процеси	Ідентичні	Гармонійні взаємовідносини	Невірні тлумаченні взаємовідносини
	Неідентичні	Погано керовані взаємовідносини	Неприязні взаємовідносини

Рис. 2. Критерії гармонійності взаємовідносин [9]



Рис. 3. Концептуальна модель гармонізації взаємовідносин учасників інтеграції [7]

Ураховуючи вищевказане, можна сформулювати таке визначення: гармонізація взаємовідносин суб'єктів інтеграції – це процес, який відображає стосунки, що складаються під час формування гармонії в економічній діяльності суб'єктів господарювання, що утворили системні відносини на основі інтеграції, шляхом узгодження їх цілей, можливостей та інтересів на основі забезпечення їх прав та задоволення пріоритетних потреб.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, інтеграція економіки України в глобальну економічну систему вимагає від українських молокопереробних підприємств ураховувати вимоги міжнародних партнерів та вітчизняного законодавства до безпечності продукції. Застосування міжнародних стандартів до безпечності продукції, невід'ємними складниками якої є якість та безпечність сировини, з якої вина виробляється, зумовлює необхідність переходу молокопереробних підприємств від взаємовідносин із постачальниками на основі звичайних ринкових контрактів до квазіінтеграції, основою ефективного функціонування якої є гармонізація взаємовідносин учасників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Толковый словарь живого великорусского языка : в 4-х томах / В.И. Даль. – М. : Русский язык, 1998. – 2726 с.
2. Чмут А.В. Сутність гармонізації як економічної категорії / А.В. Чмут // Modern Economics. – 2017. – № 1. – С. 61–65.

3. Иванус А.И. Код да Винчи в бизнесе, или Гармоничный менеджмент по Фибоначчи / А.И. Иванус ; изд. 2-е, испр. – М. : КомКнига, 2006. – 104 с.
4. Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80>.
5. Регламент 854/2004 Европейского Парламента и Совета ЕС об установлении особых правил организации официального контроля над продукцией животного происхождения, предназначенной для потребления человеком в пищу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_a67.
6. Рекомендованный международный Кодекс практических общих принципов гигиены продуктов питания [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.codexalimentarius.org/standards/list-of-standards/>.
7. Чмут А.В. Особливості розвитку інтеграції підприємств при виробництві харчових продуктів в умовах виходу на європейські ринки / А.В. Чмут // Теорія і практика регіонального розвитку : [колективна монографія]. – Дніпро : Герда, 2016. – С. 539–546
8. Лаптев Н.В. Роль гармонизации экономической деятельности в управлении нефтеперерабатывающими предприятиями / Н.В. Лаптев // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. «Экономика». – 2007. – Вып. 5 (18). – С. 289–291.
9. Штерн Л.В. Маркетинговые каналы / Л.В. Штерн, А.И. Эль-Ансари, Т. Кофлан. – М. : Вильямс, 2002. – 624 с.
10. Чмут А.В. Оцінка рівня гармонізації відносин учасників інтеграційних об'єднань / А.В. Чмут // Збірник наукових праць Харківського національного аграрного університету. – 2012. – № 6. – С. 232–237.

УДК 330.339:663.5

Shevchenko L.O.

Postgraduate Student

National University of Food Technologies

STRATEGIC MANAGEMENT AS AN EFFECTIVE METHOD OF MANAGING ENTERPRISES OF THE ALCOHOL INDUSTRY

The problems of development of the activities of the State Enterprise "Ukrspirt" and alcohol companies under the control of the Concern "Ukrspirt" are considered. Identified that it is necessary to find methods to stop the degradation of enterprises of the alcohol industry in Ukraine, which is caused by the lack of sales markets and, as a result, termination of the production of alcohol companies, increasing social tension, and lack of profit. So, it is necessary to begin with the introduction of innovative aspects of strategic management.

Keywords: alcohol, alcohol enterprises, management, strategy, reorganization, innovation.

Шевченко Л.О. СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ СПИРТОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглядаються проблеми розвитку діяльності ДП «Укрспирт» та спиртових підприємств, які знаходяться в управлінні Концерну «Укрспирт». Визначено, що необхідно терміново шукати методи припинення деградації підприємств спиртової промисловості в Україні, яка пов'язана з відсутністю ринків збуту, і як наслідок зупинення виробництва спиртових підприємств, посилення соціальної напруги та недоотриманням прибутку. Необхідно починати з введення інноваційних аспектів стратегічного управління діяльністю спиртового підприємства.

Ключові слова: спирт етиловий, спиртові підприємства, менеджмент, стратегія, реорганізація, інновації.

Шевченко Л.О. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ СПИРТОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Рассматриваются проблемы развития деятельности ГП «Укрспирт» и спиртовых предприятий, находящихся в управлении Концерна «Укрспирт». Определено, что необходимо срочно искать методы прекращения деградации предприятий спиртовой промышленности в Украине, которая вызвана отсутствием рынков сбыта, и как следствие остановкой производства спиртовых предприятий, усилением социального напряжения и недополучения прибыли. Необходимо начинать с введения инновационных аспектов стратегического управления деятельностью предприятия.

Ключевые слова: спирт этиловый, спиртовые предприятия, менеджмент, стратегия, реорганизация, инновации.

The problem of the research. The alcohol production of Ukraine is represented by a state monopoly and, as practice shows, the state is not the best owner and manager of state property.

One of the main problems for the alcohol enterprises is the impossibility for most of the distilleries of ensuring stable production and realization of alcohol in today's economic environment.

The impossibility of launching all the alcohol distilleries is determined by the fact that demand in the market of Ukraine is covered by the production of alcohol by 20 alcohol distilleries.

The other 58 alcohol distilleries do not work, which leads to the moral depreciation of equipment, increased social tension, and the lack of income and non-payment of taxes to the budget.

It is necessary to determine the future of the alcohol industry because in the process of monopoly state management it is the tendency of increasing the debt obligations of the alcohol industry. First, it is necessary to start with a change in the management system of the enterprise and implement aspects of strategic activity planning.

Analysis of the recent research and publications. The aspects of forming strategic management and the formation of competitive behaviour strategies are widely covered in the writings of well-known foreign authors such as I. Ansoff, G. Armstrong, Ph. Kotler, J. J. Lambin, M. McDonald, M. Porter, and Ukrainian authors: N.V. Kudenko, A.O. Starostina, I.L. Reshetnikova.

Unsolved part of the general problem. Taking into account the detailed discussions of scientists regarding the necessity of taking measures in relation to the restoration and development of enterprises of the alcohol industry, we are investigating the issue of the influence of strategic planning and introduc-

tion of aspects of the innovative development of the industry.

The aim of the article. The definition of the introduction of aspects of strategic management, as an initial stage of innovative development of alcohol enterprises.

Research methods. To make a research, methods of analysis are used. There was used the method of statistical analysis, we can see the proportions of alcohol production and using the method of comparison for further research. To analyse the concept of strategic management and the need for its providing in the business, improving the profitability and competitive ability of the alcohol enterprises, the theoretical method was used.

The main results of the study. To start let us summarize alcohol production market development during 2016 all over the world.

The 2016 year was marked by the recovery of crude oil from lows of \$26 to a trading range of \$40 to \$50/barrel. Another record level of exports to countries all over the world with the few exceptions being Europe (due to tariffs) and Russia has experienced by the ethanol industry. The ethanol industry continued the impressive export record by shipping over 1 billion gallons of ethanol to places like Canada, Brazil, UAE, Mexico, Korea, China, India, Saudi Arabia, and many other countries throughout the world. The US produced ethanol continues to be the lowest cost "octane booster" of any major liquid fuel produced in the world.

The price level for distillers grains (DDG, animal feed) continues to experience from China and Vietnam because China is back to importing distillers grains. Distillers grains are a highly valued feed product all over the world, however, DDG is often a pawn in the trade wars.

Speaking about Ukrainian alcohol market, we need to say that it is in crisis and it is necessary to take

measures to improve the situation as quickly as possible. To do this, a complete reform of the industry must be done. And first of all, it is necessary to choose the right management strategy and tactic.

Ukrainian alcohol market is represented by the State Enterprise "Ukrspirt", which consists of 41 alcohol plants, all over the territory of Ukraine. Unfortunately, only 20% of the plants operate today. It is important to find ways to increase the sales of alcohol to start the work of all plants. One such a method is to export alcohol to another country.

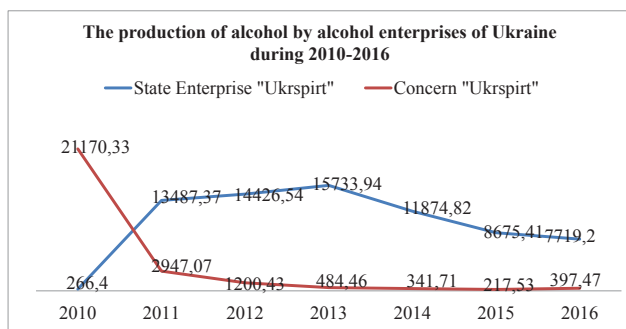
Until the end of 2010, the alcohol industry was characterized by the Concern "Ukrspirt", which included 78 independent alcohol companies, associations, distilleries.

State Enterprise "Ukrspirt" acquired the status of a successor to the State Concern of Alcohol and Liquor Industry "Ukrspirt" (Table 1).

In accordance with the resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated July 28, 2010, № 672 "On Establishment of State Enterprise of Alcohol and Liquor Industry" (Resolution 672), it was decided to create the State Enterprise "Ukrspirt" by reorganizing 78 state enterprises and associations of alcohol and the liquor industry on the basis of the property of the State Concern of the Alcohol and Alcohol Industry, state enterprises and associations of the alcohol and alcoholic beverage industry.

That is, the process of reorganization of state enterprises and associations of alcohol and alcoholic beverages industry, which is a part of the management of the Ministry of Agrarian Policy and Food, has begun by joining the State Enterprise "Ukrspirt" and by way of the division of property, the use of which is made of excisable products, and the transfer of such a property to the State Enterprise "Ukrspirt".

Let us analyse the success of the production of alcohol companies as a part of the State Concern of Alcohol and Liquor Industry "Ukrspirt" and State Enterprise "Ukrspirt" during 2010–2016 (Fig. 1).



In 2010, State Enterprise "Ukrspirt" production was 1.25% of total alcohol production. Enterprises of State Concern "Ukrspirt" produced 92.75% of alcohol.

But the trend fell rapidly and gradually State Enterprise "Ukrspirt" increased the volume of production

of ethyl alcohol, which was expressed in the following indicators: from 82.06% till 97.55% of alcohol.

Because in 2010, the process of reorganization of the alcohol industry has just begun, then almost 78% of all distilleries produced alcohol. Over the next 5 years, we see an increase in the volume of production of alcohol by enterprises that have become a part of the State Enterprise "Ukrspirt". The enterprises that remained in the subordination of the State Concern "Ukrspirt" are rapidly losing the market, stop production, and are looking at the process of obsolescence of technology.

It is quite understandable that the existing organizational structures (State Enterprise "Ukrspirt" and State Concern "Ukrspirt") are ineffective.

To improve the situation, it is proposed to consider the implementation of management changes. It is very important to start changes from the small, namely to create an innovation development strategy for alcohol industry enterprises. It is necessary to start the process of innovative renewal of alcohol industry enterprises.

Also, it is very important for the alcohol producers to use some aspects of strategic management:

- strategic financial management;
- supply management;
- management by objectives;
- strategic alliance;
- operations management;
- supply chain and logistics;
- delivery management.

Let us notice that the strategic management – the management of an organization's resources to achieve its goals and objectives. The main aspects of management strategy are:

- to set objectives and goals;
- to analyse the competitive environment;
- to analyse the internal organization;
- to evaluate strategies;
- to ensure that management rolls out the strategies across the organization [1, p. 75].

So, strategic management involves identifying how the organization stacks up compared to its competitors and recognizing opportunities and threats facing an organization, whether they come from within the organization or from competitors.

Several schools of thought are in discussing the strategic management definition. A prescriptive approach to strategic management outlines how strategies should be developed, while a descriptive approach focuses on how strategies should be put into practice. These schools differ over whether strategies are developed through an analytic process, in which all threats and opportunities are accounted for, or are more like general guiding principles to be applied [3, p. 99].

There are important factors that influence how an organization can achieve its stated goals, such as the business culture of the company, skills and competencies of employees, and organizational structure. And it is very important to choose the right organizational structure for enterprises of alcohol industry of Ukraine.

Table 1

Modern organizational structure of the alcohol industry

State Enterprise "Ukrspirt"	State Concern "Ukrspirt"
Central control unit	Company liquidation commission
License for the production and sale of alcohol, alcohol, raw alcohol, technical alcohol, bioethanol	The license is excluded for alcohol production; The realization of ethyl alcohol is carried out only through Ukrspirt, by concluding commission agreements;
41 place of business activity: 39 – on the production of ethyl alcohol, 2 – on the production of bioethanol	37 distilleries; Most enterprises – bankrupt
Annual production capacity – 35 million decalitres	Annual production capacity – 33,2 million decalitres

Some companies may find it difficult to succeed in a changing business environment. Creating a barrier between the development of strategies and their implementation can make it difficult for managers to determine whether objectives were efficiently met [2, p. 145].

It is necessary to hear the ideas from lower-level managers and employees, while an organization's upper management is ultimately responsible for the management strategy.

For example, State Enterprise "Ukrspirt" may have several employees devoted to strategy rather than relying on the chief executive officer for guidance. Organization leaders should focus on learning from past strategies and examining the environment. The collective knowledge is then used to develop future strategies and to guide the behaviour of employees of the company to ensure that the State Enterprise "Ukrspirt" is moving forward. For these reasons, effective strategic management requires both an inward and outward perspective.

Putting strategic management plans of State Enterprise "Ukrspirt" into practice – the most important aspect of the planning itself. To identify benchmarks, to realign financial and human resources, and to put leadership resources in place to oversee the creation, sale, and deployment of products and services – plans in practice. Also important are internal and external communication practices, as well as tracking to ensure that the State Enterprise "Ukrspirt" meets goals as defined in its strategic management plan.

The next important method to help State Enterprise "Ukrspirt" to be successful is strategic financial management.

While providing the strategic financial management in the State Enterprise "Ukrspirt", it refers to the specific planning of the usage and management of the State Enterprise "Ukrspirt" financial resources to attain its objectives as a business concern and return maximum value to shareholders.

Strategic financial management for the State Enterprise "Ukrspirt" involves:

- to set business goals (objectives);
- to identify and quantify resources that the company needs;
- to devise a plan for utilizing finances;
- to establish procedures for collecting and analysing data;
- to make financial decisions;
- to track and analyse variance between budgeted and actual results to identify problems and take appropriate corrective actions.

It is very important to apply aspects of supply management for the State Enterprise "Ukrspirt". Supply management means the acts of identifying, receiving, and managing the resources (grain) needed to run a business. These include physical goods, as well as information, services, and any other resources needed. Also, it is important to create a supply management division at the State Enterprise "Ukrspirt", with its own budget and skilled workers.

The main goals of supply management:

- to control costs;
- efficiently allocate resources;
- gather information to be used in strategic business decisions.

Also as the advantage of supply management is that it directly affects the results of a large purchaser or a manufacturer, supply management is just as important to service-based firms. The internet, along with broad improvements to logistical networks worldwide, can

help turn supply management into a key strategic objective at the State Enterprise "Ukrspirt", capable of saving millions and increasing efficiency company-wide.

The next principle of management that can be used is management by objectives (MBO) is a management model that aims to improve the performance of the State Enterprise "Ukrspirt" by clearly defining objectives that are agreed with management and employees.

According to the theory, having a say in goal setting and action plans should ensure better participation and commitment among employees, as well as the alignment of objectives across the organization. The term was first outlined by management guru Peter Drucker in 1954 in his book "The Practice of Management."

The main point of management by objectives is the establishment of an information system to measure actual performance and achievements against the defined objectives in management by objectives.

MBO improves employee motivation and commitment and ensures better communication between management and employees and it is the major benefits of the MBO. But the disadvantage of MBO emphasizes the setting of goals to attain objectives instead of working on a systematic plan.

Peter Drucker set forth several principles. Objectives are determined with the employees and are challenging but achievable. There is daily feedback, and the focus is on rewards rather than punishment. Personal growth and development are emphasized, rather than negativity for failing to reach the objectives [4, p. 65].

Another interesting moment that can be used by the State Enterprise "Ukrspirt" is a strategic alliance. The strategic alliance is an arrangement between two companies that have decided to share resources to undertake a specific, mutually beneficial project.

An advantage of a strategic alliance is that each company maintains its autonomy while gaining a new opportunity. A strategic alliance is less involved than a joint venture, in which two companies typically pool resources to create a separate business entity.

For the State Enterprise "Ukrspirt" it can be useful to create a strategic alliance with the producer of grain crops because it can provide profits from the production for grain producers and for alcohol companies that are a part of the State Enterprise "Ukrspirt" – high-quality raw materials for smaller prices.

Let us overview the aspects of operations management for the State Enterprise "Ukrspirt", which are to create the highest level of efficiency possible within an organization refers to the administration of business practices. The main goal to achieve for a company is to maximize the profit, so operations management is concerned with converting materials (grain) and labour (employees) into alcohol as efficiently as possible. The creation of operations management team at the State Enterprise "Ukrspirt" attempts to balance costs with revenue to achieve the highest net operating profit.

Many strategic issues are handled by operations management:

- determining the size of manufacturing facilities;
- projecting management methods;
- implementing the structure of information technology networks;
- the management of inventory levels, including work-in-process levels and grain acquisition;
- alcohol quality control;
- grain handling;
- maintenance policies.

The use of grain materials and ensuring minimal waste occurs is studying by operations management.

The next step for the State Enterprise “Ukrspirt” is to use the principles of supply chain and logistics. A critical function of operations management relates to the management of inventory through the supply chain. It needs to create an operations management division, which understands local and global trends, customer demand for alcohol and the available grain resources for production. Operations management division approaches the acquisition of grain resources and use of work of employees in a timely, cost-effective manner to deliver customer expectations. Inventory levels are monitored to ensure excessive quantities on hand. Operations management division also is responsible for finding vendors that supply the appropriate grain at reasonable prices and have the ability to deliver the alcohol when needed.

An integral part of the State Enterprise “Ukrspirt” logistics is delivery management. Another large facet of operations management involves the delivery of alcohol to customers. This includes ensuring alcohol are delivered within the agreed time commitment.

This factor also depends on the contact conditions, namely, what is indicated in the contract, under which conditions the Incoterms are supplied with alcohol operations management also typically follows up with customers to ensure the alcohol meet quality and functionality needs. Finally, operations management takes the feedback received and distributes the relevant information to each department to use in process improvement.

Conclusion. Strategic management is an important element of the successful development of the alcohol

enterprise, as it provides analysis of various aspects of the activity and forms a complex of actions for achieving the objectives of the alcohol enterprise.

To improve the situation, which has arisen in the alcohol market, it is proposed to consider the implementation of management changes, which include strategic financial management, supply management, management by objectives, strategic alliance, operations management, supply chain and logistics, delivery management.

To stop the degradation of the enterprises of the alcohol industry in Ukraine, which is determined by the lack of sales markets, termination of the production activities of alcohol companies, it is necessary to begin with the introduction of innovative aspects of strategic management.

REFERENCES:

1. Arora, Ashish, Fosfuri, Andrea, and Gambardella, Alfonso, (2015). *Markets for Technology: The Economics of Innovation and Corporate Strategy*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press. p.75.
2. Barnett, J., Vasileiou, K., Fayika, D., Brooks, L., Young, Y. (2016) “Understanding Innovators” Experiences of Barriers and Facilitators in Implementation and Diffusion of Healthcare Service Innovations: a Qualitative Study’. *BMC Health Services Research* no. 11 (1), p. 145.
3. Chen CJ and Huang JW. (2016). Strategic human resource practices and innovation performance – the mediating role of knowledge management capacity. *Journal of Business Research*, 62 (1), p. 99.
4. Peter F. Drucker. (2016). *Management: Tasks, Responsibilities, Practices*. HarperBusiness, p. 65.

УДК 330.341

Борецька Н.П.*доктор економічних наук, професор
Київського національного університету технологій та дизайну***Якимчук І.Ю.***магістр
Київського національного університету технологій та дизайну***ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті проаналізовано проблеми, основні концептуальні напрями та особливості інноваційної діяльності промислових підприємств, процес оцінки ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств. Обґрунтована сутність категорії та проаналізовані складники поняття «ефективність». Досліджено вплив ефективної інноваційної діяльності на збільшення конкурентоспроможності підприємств, удосконалення бізнес-процесів. У сучасних умовах досягнення сталого розвитку вітчизняної економіки залежить від вирішення питань підвищення ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств.

Ключові слова. Інноваційна діяльність підприємства; ефективність; ефективність інноваційної діяльності; процес оцінки ефективності; критерії ефективності.

Борецкая Н.П., Якимчук И.Ю. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализированы проблемы, основные концептуальные направления и особенности инновационной деятельности промышленных предприятий, процесс оценки эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий. Обоснована сущность категории и проанализированы составляющие понятия «эффективность». Исследовано влияние эффективной инновационной деятельности на увеличение конкурентоспособности предприятий, совершенствование бизнес-процессов. В современных условиях достижение устойчивого развития отечественной экономики зависит от решения вопросов повышения эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова. Инновационная деятельность предприятия; эффективность; эффективность инновационной деятельности; процесс оценки эффективности; критерии эффективности.

Boretskaya N.P., Yakimchuk I.Y. EVALUATION OF INNOVATION ACTIVITY EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The paper analyzes the problems, the main conceptual directions and features of innovative activity of industrial enterprises, the process of assessing the effectiveness of innovation activities of industrial enterprises. The essence of the category is substantiated and the components of the concept "efficiency" are analyzed. The influence of effective innovative activity on increasing the competitiveness of enterprises, improving business processes was investigated. In modern conditions, achieving sustainable development of the domestic economy depends on addressing the issues of increasing the efficiency of innovation activities of industrial enterprises.

Keywords. Innovative activity of enterprise; efficiency; innovative activity efficiency; process for assessing effectiveness; performance criteria.

Постановка проблеми. У сучасний період швидкого розвитку продуктивних сил інновації є головною рушійною силою динамічного розвитку суспільного виробництва. Саме тому економічна та фінансова стійкість підприємств та можливості їх подальшого розвитку значною мірою зумовлені здатністю до інновацій та ефективністю реалізованих нововведень. Це зумовлює актуальність та необхідність дослідження сутності та ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу проблем інноваційного розвитку економічних систем, визначення сутності інноваційних процесів, форм та методів досягнення їх ефективності посіли одне із провідних місць у дослідженнях відомих зарубіжних економістів і вчених, таких як П. Друкер, Е. Менсфілд, Ф. Ніксон, Г. Перлакі, Б. Санто, Б. Твісс, Р. Фостер, Ф. Хаберланд, В. Хартман, Й. Шумпетер. Свій внесок у розвиток теоретико-методологічних та практичних основ інноваційної діяльності зробили українські вчені, такі як А.І. Амоша, О.Ю. Бибочкина, С.А. Володіна, О.І. Дідченко, І.О. Іртищева, П.А. Лайко, А.В. Лісовий, Л.П. Марчук, І.В. Прокоп, А.М. Поддєрьогіна, П.Т. Саблук, Н.Д. Чумаченко, В.С. Шебанін, О.В. Шубравська, Ю.В. Яковець.

За останні десятиліття суттєво змінилися умови розвитку національних економік, які висувають нові вимоги до механізму функціонування інноваційної діяльності та до її ефективності. Все це потре-

бує переосмислення теоретико-методологічних засад інноваційної діяльності на макро- та мікрорівнях. Особлива увага при цьому належить процесу інноваційної діяльності на підприємствах як складника інноваційного механізму, де забезпечується практична реалізація інновацій.

Формулювання цілей та завдання статті. Дослідження методів оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємств та доцільність їх використання в сучасних умовах. Основною метою статті є теоретичне обґрунтування процесу оцінки ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств із виокремленням основних етапів процесу оцінки, що коригуються під впливом класифікації базових ознак інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «інновація» охоплює такі широкі аспекти, як продуктивні сили та виробничі відносини, є основою створення нового продукту чи послуги, удосконалення процесів діяльності підприємства, може бути викликана потребами ринку та результатом діяльності розробників. «У відповідності до міжнародних стандартів інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, який втілюється у вигляді нового або удосконаленого продукту, нового або вдосконаленого технологічного процесу, який використовується у практичній діяльності або у новому підході до соціальних послуг [1, с. 133].

Найпоширеніше розуміння поняття «інновація» полягає у результаті творчої діяльності, який є

новим чи удосконаленим продуктом, технологічним процесом, що реалізується на ринку. Таким чином, головними рисами інновації є науково-технічна новизна, можливість виготовлення на виробництві, задоволення попиту ринку.

Інновація виникає слідом за утворенням 5 типів змін: використанням нової техніки, технологій; наданням продукту нових властивостей; використанням нової сировини; зміною в устрої організації виробництва та процесах, із ним пов'язаних; із появою нових ринків збуту.

Термін «інновація» може розглядатися як процес. У широкому значенні він складається з таких етапів, як:

1) фундаментальні дослідження, що мають суто теоретичний характер і результат у вигляді відкриттів законів, закономірностей, інших фундаментальних понять;

2) прикладні науково-дослідні роботи: спеціальні дослідження, результат яких – вузькі закономірності чи певні технічні рішення, що мають вигляд винаходу;

3) дослідно-конструкторські роботи: результати – експериментальне виробництво, підготовка виробництва новинок, отримання дослідних зразків, створення робочої документації;

4) промислове виробництво, що характеризується серійним, масовим виробництвом, реалізацією продукції кінцевому споживачу [1, с. 136].

Можливості інноваційного розвитку підприємства характеризуються сукупністю наявних ресурсів, що визначають його спроможність до створення, пошуку, відбору та впровадження нововведень і характеризуються поняттям «інноваційний потенціал». Інноваційний потенціал є одночасно результатом реалізації і передумовою вибору певних інноваційних стратегій, чинником, що показує ступінь сприйнятливості підприємства до інновацій.

Планування інноваційної діяльності пов'язане з реалізацією певного комплексу функцій: основних (відбивають сутність планування), специфічних (розкривають зміст планового процесу) та забезпечувальних (сприяють виконанню основних і специфічних). На їх основі утворюються функціональні підсистеми – визначення цілей і пріоритетів, розроблення планів, обґрунтування заходів, проектів, підсистеми нормативно-методичного, інформаційного, матеріально-технічного, організаційного, кадрового забезпечення та узгодженості в системі планування інновацій [2, с. 11].

Інноваційний розвиток ґрунтується на системі взаємопов'язаних етапів, спрямованих на ефективну оцінку і відбір інновацій для впровадження на підприємстві. Ці етапи обґрунтовуються економічними методами ефективності інновацій із тим, щоби підприємства на корпоративному рівні під час визначення перспективних цілей могли аналізувати і враховувати завдання інноваційного розвитку [3, с. 210].

Для оцінки ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств використовують різні джерела інформації: дані спеціальних спостережень, статистичні дані, облікові реєстри, фінансову та поточну звітність. Проте під час формування аналітичної інформації виникає низка складнощів з її отриманням. Органи статистики не обробляють і, відповідно, не вимагають від підприємств усієї інформації про інноваційну діяльність. Статистика має у своєму розпорядженні лише дані про те, скільки було витрачено грошових коштів на різні види інноваційної діяльності, який був обсяг виробленої та реалізованої

продукції [4, с. 99]. Тому провести порівняння поточного впровадження аналогічних інновацій інших підприємств досить складно, а часто і взагалі неможливо. Ще однією складністю у формуванні аналітичної інформації є її запізнілий стан. Складання річних звітів поточного року відбувається дещо пізніше після формування планів на наступний рік. Таким чином, проведення аналізу даних за поточний рік втрачає актуальність у період динамічної та інтенсивної інноваційної діяльності.

Розглядаючи більш детально питання оцінки економічної ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств, доцільно відзначити її особливості, що відрізняють її від визначення ефективності іншої діяльності [5, с. 95]:

1. Оцінюючи ефективність інновацій, необхідно враховувати не тільки загальний дохід (корисний результат), який можна отримати за весь період корисного використання нововведень, але і його приріст порівняно з аналогами. Порівняльна оцінка ефективності нововведення сприяє вибору найоптимальнішого варіанту з числа можливих і визначенню його впливу на економічні показники господарської діяльності підприємства.

2. Оцінюючи ефективність інновацій, необхідно провести розподіл, як трансформуються нововведення, адже на початку створення ідея завжди є чимось новим, а на виході перетворюється або в інновацію, або в удосконалений продукт. Такий розподіл пов'язаний з тим, що характеристики вдосконаленого продукту вже здебільшого відомі, натомість інновації окреслені нечіткими характеристиками.

3. Методи оцінки ефективності інновацій ґрунтуються на системі оціночних показників, ураховуючи інтереси держави, виробників, споживачів, інвесторів, відображаючи необхідні показники для кожного з них з урахуванням ролі кожного з елементів у процесі проведення інноваційної діяльності.

4. Методи оцінки ефективності інновацій повинні містити показники, які відображають інтегральний (загальний) ефект від створення, виробництва й експлуатації нововведень. Такий підхід дає змогу дати узагальнюючу (комплексну) оцінку ефективності нововведення і провести розподіл здобутків кожного елемента під час упровадження інновацій.

5. Для інноваційної діяльності доцільно застосовувати не тільки методи дисконтування, але і методи компаундингу та ануїтету. У такому разі виникає можливість розраховувати економічний ефект за кожним роком корисного використання нововведень і більшою мірою пов'язати показники ефективності з реальними господарськими процесами, які будуть відбуватися в економіці. Такий варіант дає можливість оцінити економічну ефективність на кожному етапі впровадження інновацій і, як наслідок, скласти прогнозний показник ефективності.

Для здійснення об'єктивної та комплексної оцінки інноваційної діяльності доцільно визначитися із сутністю категорії «ефективність», дослідити її зміст та підходи до визначення, виокремити особливості вияву ефективності саме інноваційної діяльності. Економічний словник дає таке визначення: ефективність – це досягнення визначених показників результативності процесу, проекту чи операції з використанням мінімально можливих витрат. Адаптуючи таке визначення до особливостей інноваційної діяльності, в яких додаткові витрати не погіршують, а, навпаки, здебільшого удосконалюють та покращують процес упровадження інновацій, можна зазначити, що ефективність інноваційної діяльності – це

комплексна характеристика, яка відображає показник результату впровадження інновацій у співвідношенні до витрачених ресурсів; спроможність досягати поставлених цілей і здатність до стійкої життєдіяльності в конкурентному ринковому середовищі.

Фундаментальний внесок у розвиток поняття ефективності зробив італійський економіст і соціолог Вільфредо Парето, який визначив, що ефективність досягається тоді, коли всі вигоди від обміну вичерпані.

Аналіз поняття «ефективність» показав, що більшість сучасних авторів, які його формують, розуміють цю категорію як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, що були витрачені на його отримання [3, с. 216]. Тобто критерії ефективності формуються, базуючись на витратному (спожиті ресурси) та ресурсному (застосовані ресурси) підходах. Витратний підхід відображає ефект, отриманий з кожної одиниці сукупних витрат. Ресурсний підхід покликаний характеризувати ефективність використання ресурсів: трудових, матеріальних, фінансових. Водночас більшість вітчизняних фахівців звертають основну увагу на питання оцінки економічної ефективності інноваційної діяльності [6, с. 450], залишаючи поза увагою інші ефекти. Натомість доповнення критеріїв ефективності сприятиме комплексній характеристиці інноваційної діяльності, пошуку резервів її покращення, в тому числі збільшення її економічних ефектів.

Ефективність діяльності організації виражається через економічні та фінансові показники. В умовах ринкових відносин не може бути уніфікованої системи показників. Крім того, до системи показників ставляться деякі вимоги. Ці показники мають:

- 1) охоплювати процеси на всіх стадіях життєвого циклу товару;
- 2) формуватися на перспективу, мінімум на 3–5 років, на основі ретроспективного аналізу діяльності організації;
- 3) спиратися на дані з конкурентоспроможності конкретних товарів на конкретних ринках за конкретний період;
- 4) бути виражені абсолютними, відносними і питомими величинами (наприклад, прибуток, рентабельність товару і виробництва, питома ціна товару);
- 5) бути пов'язаними з усіма розділами плану;
- 6) відображати всі аспекти фінансової діяльності організації (доходи, витрати, страхування, ліквідність цінних паперів і коштів, податки та ін.);
- 7) проектування остаточних показників треба здійснювати на основі різноманітних розрахунків, із визначенням міри ризику і стійкості фінансової діяльності, з використанням достатнього та якісного обсягу інформації [7, с. 379].

Для промислового виробника як суб'єкта господарювання найважливішою метою впровадження інновацій є підвищення економічної ефективності його функціонування. Тому будь-яку інноваційну діяльність у виробництві, її результати насамперед варто оцінювати з позицій економічної доцільності. Відповідно до сучасної методології визначення економічної ефективності різних заходів треба здійснювати в межах проектного аналізу, тобто для оцінки економічних результатів інноваційної діяльності промислового виробника необхідно аналізувати відповідні інноваційні проекти [8, с. 13].

Довготривалий і сталий розвиток підприємств є однією з основних проблем ринкової економіки. Зміни в ринковому середовищі вимагають створення адекватного механізму управління, за допомогою

якого можна підвищити ефективність виробництва.

Сучасні підприємства здійснюють оцінку ефективності інноваційної діяльності на основі комплексного підходу, який включає результативний, цільовий, витратний та статико-динамічний підходи.

Комплексний підхід до оцінки ефективності інноваційної діяльності дає змогу вирішити такі завдання, як оцінка кінцевого результату здійснення інноваційної діяльності (результативний підхід); оцінка ступеню досягнення поставлених цілей підприємства (цільовий підхід); оцінка ефективності здійснення витрат на досягнення кінцевого результату від інноваційної діяльності з урахуванням її складності, тривалості та динамічності (витратний та статико-динамічний підходи).

Перевагою цього підходу є те, що він відображає ступінь ієрархічності кожного підходу, які одночасно можуть бути необхідними умовами визначення ефективності інноваційної діяльності.

На основі роботи О.І. Маслак та Л.А. Квятковської сформувалася сучасна система показників оцінки економічної ефективності інноваційної діяльності:

1. Норма прибутку – це коефіцієнт, який розраховується як відношення середньорічного прибутку від інновації до одноразового первісного капіталу, який витрачено для реалізації цієї інновації.
2. Період окупності – це показник, який відображає термін повертання коштів через отриманий від інновацій прибуток. Чим він менший, тим ефективнішим вважається проект.
3. Чистий приведений дохід – розраховується як теперішня вартість грошових потоків за весь період, зменшена на теперішню вартість інвестиційних витрат за цей самий період. За наявності кількох варіантів здійснення інноваційного проекту вибирають варіант із максимальним показником чистого приведенного доходу.
4. Індекс рентабельності PI (Profitability Index) розраховується як відношення теперішньої вартості прибутку за період інноваційного проекту до обсягів інвестицій у цей проект. Якщо показник індексу рентабельності більший за одиницю, то чиста теперішня вартість інноваційного проекту позитивна. Крім того, показник індексу рентабельності буде більшим, коли інвестиції будуть меншими;
5. Внутрішня норма дохідності IRR (Internal Rate of Return) – це норма дисконтування, за якої чиста теперішня вартість інновації дорівнює нулю, тобто дисконтовані грошові потоки інвестиційних витрат та прибутків стають однаковими.

Сьогодні важливим елементом оцінки ефективності інноваційної діяльності є оцінювання соціальних результатів діяльності підприємства чи людини. Соціальний результат інноваційного продукту, оцінюваний економічною мірою, є одночасно і соціальним, і економічним явищем, тому що задовольняє як економічні, так і соціальні потреби суспільства. Соціальні ефекти інновацій передусім сприяють творчому розвитку людини та змінюють концепцію трудової діяльності, перетворюючи працю з монотонною на творчу. Подальша інформатизація суспільства і в подальшому буде сприяти поглибленню цих процесів.

Система інноваційного управління повинна бути спрямована на формування ефективної політики нововведень, що дає змогу підприємству функціонувати, уникаючи кризових ситуацій, та займати провідні позиції [7, с. 218].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, ефективність інновацій – це величина, що визна-

чається конкретною здатністю інновацій зберегти певну кількість трудових, матеріальних і фінансових ресурсів із розрахунку на одиницю створених продуктів, технічних систем, структур. Інновації є ключовими елементами оптимального реагування на зовнішні зміни та забезпечення виживання в умовах високої конкуренції.

Система фінансово-економічних показників найбільш повно розкриє інформацію про стан інноваційної діяльності на підприємстві (стан інноваційного потенціалу та інноваційних можливостей, фінансову стійкість підприємства до інноваційного розвитку) та дасть змогу обґрунтувати інноваційну стратегію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Попова Н.О. (2014) «Науково-теоретичні основи управління інноваційним розвитком на підприємстві», Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу, № 4(16), с. 133, 136.
2. Малюта Л. Оцінювання рівня інноваційного розвитку промислового підприємства [Електронний ресурс] / Л. Малюта // Соціально-економічні проблеми і держава. – Вип. 1 (4). – 2011. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mlyrpp.pdf>.
3. Чорна М.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : Ч45 монографія / М.В. Чорна, С.В. Глухова. – Харків : ХДУХТ, 2012. – С. 210, 216.
4. Литвин З.Б. Необхідність аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання [Текст] / Зоряна Богданівна Литвин // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 99.
5. Литвин З.Б. Аналіз взаємозв'язку інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства / З.Б. Литвин // Кримський економічний вісник. – № 6 (13) грудень. – 2014. – С. 95.
6. Інноваційний механізм управління суб'єктами господарювання: монографія / за заг. Редакцією П.П. Микитюка. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр «Економічна думка ТНЕУ», 2014. – 450 с.
7. Черешнюк О.М. Оцінка ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств [Текст] / Оксана Михайлівна Черешнюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль :Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 218, 379.
8. Бабчинська О.І., Левченко А.Р. Особливості оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства / Вісник Хмельницького національного університету 2014, № 4, Т. 1. – С. 13.
9. Маслак О.І. Система оцінки показників інноваційного потенціалу промислового підприємства [Електронний ресурс] / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=298>.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338

Гудзь Ю.Ф.
кандидат економічних наук, докторант
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ У ВОЛИНСЬКОМУ РЕГІОНІ

У статті розглянуто ефективність реалізації сільськогосподарської продукції у Волинському регіоні. Обґрунтовано проблему підвищення рівня ефективності реалізації сільськогосподарської продукції, розв'язання якої є важливим завданням не тільки на державному, але й на регіональному рівні. Проведено розрахунки щодо ефективності реалізації продукції в сільськогосподарських підприємствах Волинської області. Обґрунтовано напрями та запропоновано шляхи підвищення економічної ефективності реалізації продукції сільського господарства у Волинській області.

Ключові слова: ефективність, рослинництво, сільськогосподарське підприємство, реалізація, собівартість, прибуток, рівень рентабельності.

Гудзь Ю.Ф. ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В ВОЛЫНСКОМ РЕГИОНЕ

В статье рассмотрена эффективность реализации сельскохозяйственной продукции в Волынской области. Обоснована проблема повышения уровня эффективности реализации сельскохозяйственной продукции, решение которой является важной задачей не только на государственном, но и на региональном уровне. Проведены расчеты по эффективности реализации продукции в сельскохозяйственных предприятиях Волынской области. Обоснованы направления и предложены пути повышения экономической эффективности реализации продукции сельского хозяйства в Волынской области.

Ключевые слова: эффективность, растениеводство, сельскохозяйственное предприятие, реализация, себестоимость, прибыль, уровень рентабельности.

Gudz Y.F. EFFECTIVENESS OF REALIZATION OF AGRICULTURAL PRODUCTS OF THE VOLYN REGION

In the article the efficiency of agricultural products realization in the Volyn region is considered. The problem of increasing the level of agricultural products realization, the solution of which is an important task, is substantiated, not only at the state but also at the regional level. The calculations concerning the efficiency of sales of products in agricultural enterprises of the Volyn region were made. The directions are grounded and ways of increasing the economic efficiency of sales of agricultural products in the Volyn region are proposed.

Keywords: efficiency, crop production, agricultural enterprise, sales, cost, profit, profitability.

Постановка проблеми. Проблема підвищення економічної ефективності реалізації агропромислової продукції – визначальний фактор економічного і соціального розвитку суспільства на сучасному етапі розвитку економіки України. Тому актуальність проблеми підвищення ефективності реалізації сільськогосподарської продукції в аграрних формуваннях є незаперечною. Вирішення цієї проблеми – це формування реального добробуту населення та підвищення продовольчої безпеки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками приділяється значна увага різним аспектам проблеми підвищення ефективності реалізації продукції сільського господарства, що знайшло відображення і в багатьох наукових працях вітчизняних та зарубіжних авторів. Поглиблену увагу дослідженням проблеми ефективності приділяли такі відомі науковці, як Дж. Долан, Дж. Ерроу, К. Макконнелл, У. Петті, Дж. Сакс, П. Самуельсон, А. Сміт, В. Андрійчук, О. Біттер, С. Кваша, Пасхавер, П. Саблук та ін.

Сформульовані в їхніх працях положення та рекомендації посідають важливе місце в сучасній теорії ефективності реалізації аграрної продукції, однак багато питань у цьому напрямі залишаються дискусійними і не до кінця вирішеними. У зв'язку з цим виникає необхідність глибшого дослідження процесів формування економічної ефективності реалізації сільськогосподарської продукції. Актуальними і

недостатньо вивченими залишаються питання підвищення ефективності реалізації сільськогосподарської продукції в межах окремих регіонів і сільських територій.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та оцінка ефективності реалізації сільськогосподарської продукції у Волинському регіоні та обґрунтування напрямів підвищення економічної ефективності реалізації продукції сільського господарства у Волинській області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поширене поняття ефективності як відношення отриманого ефекту продукції або доходів до одиниці ресурсу або виробничих витрат (земельних, трудових, матеріальних, вартісних) характеризує ресурсно-витратну ефективність, що є складником системи відтворювальної ефективності, відображаючи умови відтворення продукції, трудових ресурсів, земельно-природного потенціалу, виробничих відносин. Функціональним підсистемам сільського господарства відповідають такі види ефективності, як технологічна, економічна, соціальна. Перша характеризує використання ресурсів виробництва, друга – ступінь виробничих відносин та ефективність реалізації продукції, а третя – ступінь досягнення відповідного рівня життя сільського населення [2]. Ефективність функціонування технологічної підсистеми визначається ступенем оптимізації її елементів між собою і зв'язком з економічною і соціальною підсистемами,

при цьому економічна повинна забезпечувати зв'язки із зовнішнім середовищем і всередині підприємства, а соціальна (рівень кваліфікації, умови праці) – застосування оптимальної технології та організацію реалізації; економічної підсистеми – створенням умов для відтворення сільської соціально-територіальної спільноти, а соціальної – умовами розвитку інфраструктури.

Економічна сутність ефективності передбачає, щоб на кожну одиницю вкладених ресурсів досягти суттєвого збільшення обсягів реалізації і валового доходу.

Ефективність як науковий термін має латинське походження та означає результативність. З ефективністю тісно пов'язаний ще один термін – ефект, тобто результат цілеспрямованих дій [3]. Проте яким би важливим не був ефект реалізації, він не показує, ціною яких ресурсів отриманий. Один і той же ефект може бути отриманий з різним рівнем використання ресурсів, і, навпаки, однакові ресурси можуть дати різний ефект. Отже, для визначення ефективності реалізації необхідно порівнювати досягнутий ефект із витратами, що забезпечили його отримання.

Спираючись на результати досліджень попередників, багато авторів почали розробляти теоретичні аспекти ефективності суспільного виробництва та реалізації в усіх сферах людської діяльності. Узагальнюючи їхні теоретичні напрацювання, доходимо висновку, що ефективність реалізації – складна економічна категорія, в якій відображається дія об'єктивних економічних законів. На думку багатьох економістів, вона є формою відображення мети реалізації, означає результативність, міру принесення користі.

Поширене визначення критерію ефективності – максимізація продукції і доходу за мінімізації витрат. Конкретизуючи його, можна стверджувати, що всі удосконалення в організації реалізації продукції у кінцевому підсумку мають одну мету – збільшення власного доходу і поліпшення умов життя працівників [1–9]. У зв'язку з цим чеський учений Й. Крілек визначає поняття «ефективність» як соціально-економічну категорію, пов'язану з розвитком продуктивних сил і характером виробничих відносин, властивих певному способу реалізації [9, с. 26]. З ним погоджуються й інші науковці, підкреслюючи, що в окремі історичні епохи за різного рівня розвитку продуктивних сил і характеру виробничих відносин ефективність буде різною. Тобто розуміння категорії ефективності автори пов'язують із суспільним устроєм.

Поняття «ефективність» із більш простого у минулому перетворюється на складну, багатофакторну економічну категорію, яка увібрала в себе не тільки кількісні, а й якісні характеристики кожної фази відтворювального процесу реалізації [1; 11; 12; 13]. На думку Г.І. Дідур, цей критерій недостатньо відповідає природі ринкових відносин. У сучасних умовах вироблена продукція має бути продана, тому обов'язково потрібно враховувати ринковий попит [5, с. 92].

Розглянемо ефективність реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами Волинського регіону. За підсумками 2016 р. сільськогосподарськими підприємствами від реалізації виробленої ними аграрної продукції отримано 5,7 млрд. грн. у фактичних цінах, що в 1,8 раза більше, ніж у 2015 р., у тому числі продукції тваринництва – 2,7 млрд. грн. (у 1,6 раза більше), рослинництва – 3,0 млрд. грн. (у 2,1 раза більше). Приріст виручки у рослинництві

зумовлений збільшенням обсягів реалізації зернових та олійних культур, у тваринництві – птиці та свиней. Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами у 2016 р. відображено в таблиці 1.

Таблиця 1
Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами у 2016 році

Назва сільськогосподарської продукції	Тис. т	У % до 2015 р.
Зернові культури	520,8	153,9
у т. ч.		
пшениця	299,5	154,6
кукурудза	144,9	140,0
Олійні культури	157,8	122,9
у т. ч.		
ріпак	84,9	108,2
соя	66,3	138,3
Цукрові буряки (враховуючи давальницьку сировину)	247,0	66,0
Картопля	2,8	87,1
Овочі	7,6	95,3
Худоба та птиця	97,6	107,6
у т. ч.		
велика рогата худоба	5,9	90,1
свині	12,1	110,1
птиця	79,5	108,8
Молоко	70,9	99,5
Яйця, млн. шт.	...1	90,2

Джерело: «Сільське господарство Волинської області, 2016 рік». Статистичний збірник. – Луцьк. – 2016 р.

У структурі продажу продукції за напрямками реалізації і надалі залишалася найбільш значною частка продажу іншим господарюючим суб'єктам, крім тих, що здійснюють перероблення сільгосппродукції, яка становила 77,3% загального обсягу. У 2016 р. сільськогосподарські підприємства за цим напрямом реалізували усю птицю, яка переважно перероблялася на власних потужностях птахопідприємств, 98,9% яєць, 95,6% овочів, 80,9% олійних культур, 80,2% картоплі, 73,7% зернових культур, 59,7% плодів та ягід.

Частка продукції, проданої переробним підприємствам, становила 19,3%. Переробні підприємства зберегли свої позиції у закупівлях цукрових буряків, включаючи давальницьку сировину; питома вага надходжень за цим напрямом становила 99,5% загального обсягу їх реалізації, молока – 96,5%, свиней – 75,4%, великої рогатої худоби – 64,6%. Протягом 2016 р. на переробні підприємства загалом надійшло 106,2 тис. т худоби та птиці у живій масі, що на 3,2% більше, ніж у 2015 р., та 9,6 тис. т молока – на 67,3% менше. Із загального обсягу надходжень продукції тваринництва на переробні підприємства використано для переробки 74,1 тис. т власно вирощеної худоби та птиці (на 2,0% менше, ніж у 2015 р.) і 2,0 тис. т власно виробленого молока (на 7,9% більше).

Від реалізації на ринку, через власні магазини, палатки сільськогосподарськими підприємствами отримано 2,5% усіх грошових надходжень. За цим напрямом було продано 39,6% плодів та ягід, 33,3% меду, 16,2% картоплі. У 2016 р. в рахунок оплати праці аграрними підприємствами було видано власно вирощеної продукції на суму 3,7 млн. грн., що становить 0,1% від загального обсягу реалізації. Най-

більшу частку в цих розрахунках становили зернові культури (54,2%) та худоба (30,2%). З пайовиками розплачувалися зерном, частка якого у вартості виплаченого за цим напрямом становила 89,5%. За угодами оренди земельних та майнових паїв агроформування торік видали селянам 21,8 тис. т зерна, що становило 4,2% від загального обсягу його реалізації, 603 т цукру (1,7%) та низку іншої продукції.

За даними моніторингу орендних відносин, який проводився фахівцями Головного управління Держгеокадастру у Волинській області, у 2016 р. агроформування нарахували 154,5 млн. грн. орендної плати за використання земельних паїв, що на 38,1 млн. грн. більше, ніж у 2015 р. Середній розмір орендної плати в розрахунку за 1 га зріс на 30,4%. Найвищий розмір орендної плати за 1 га – у Луцькому (1206,5 грн.), Іваничівському (1021,7 грн.) та Горохівському (953,4 грн.) районах (рис. 1).

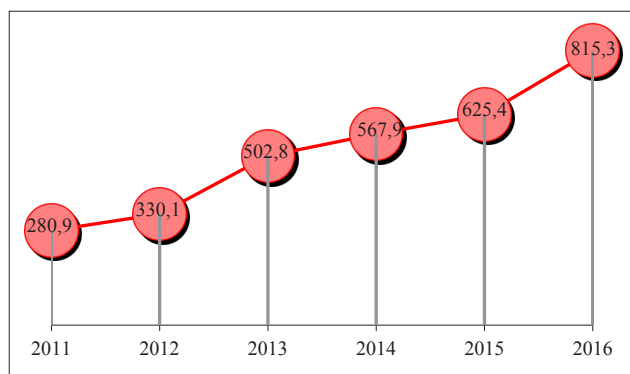


Рис. 1. Середній розмір орендної плати за використання земельних паїв (грн. за 1 га)

Середні ціни продажу сільськогосподарськими підприємствами аграрної продукції у 2016 р. підвищилися проти 2015 р. на 49,5%, у тому числі на продукцію рослинництва – на 62,4%, тваринництва – на 32,9%. Ріст цін на продукцію рослинництва відбувся насамперед за рахунок збільшення на 55,9% цін на зернові культури, які в загальному обсязі реалізованої продукції рослинництва становили 46,6%, та на олійні культури (на 78,7% за питомої ваги 38,3%). У тваринництві найбільш вагомим чинником був ріст цін на худобу та птицю на 38,4% за питомої ваги цього виду продукції 81,5%. За розрахунками, домогосподарства продали у минулому році сільськогосподарської продукції на суму 1249,3 млн. грн., що на 40,5% більше, ніж у 2015 р., переважно за рахунок збільшення цін на плоди та ягоди, худобу та птицю і молоко. У розрахунку на один сільський двір це становило 7,9 тис. грн. проти 5,6 тис. грн. позаторік. Населення реалізувало 135,7 тис. т цукрових буряків, що на 37,9% менше, ніж у 2015 р., 50,7 тис. т картоплі (на 9,3% менше), 30,5 тис. т зерна (на 7,3% більше), 22,5 тис. т овочів (на 0,8% більше). У структурі реалізації зернових культур 72,5% становила пшениця, 20,1% – ячмінь. Ціни на окремі види сільськогосподарської продукції у 2016 році відображені в таблиці 2.

Найбільше виручки від реалізації рослинницької продукції надійшло від продажу картоплі – 30,0%, плодів та ягід – 23,8%, овочів – 17,1%, зернових культур – 16,3%. Близько 95% цукрових буряків населення здало на давальницьких засадах. Головним напрямом продажу рослинницької продукції, крім цукрових буряків, залишалася реалізація підприємцям та комерційним структурам.

Таблиця 2
Ціни на окремі види сільськогосподарської продукції у 2016 році

Назва сільськогосподарської продукції	Грн. за т	У % до 2015 р.
Зернові культури	2746,4	155,9
у т. ч.		
пшениця	2785,2	148,4
кукурудза	2635,1	165,7
Олійні культури	7443,8	178,7
у т. ч.		
ріпак	7388,2	183,5
соя	7465,3	170,5
Цукрові буряки	734,5	159,1
Картопля	2225,5	117,5
Овочі	4444,3	178,4
Худоба та птиця	22 372,4	138,4
у т. ч.		
велика рогата худоба	21 242,1	146,1
свині	25 166,6	133,8
птиця	22 035,1	138,4
Молоко	4312,4	125,8
Яйця, за тис. шт.	886,6	96,5

Джерело: «Сільське господарство Волинської області, 2016 рік» Статистичний збірник. – Луцьк. – 2016 р.

Домогосподарства продали 81,8 тис. т молока (на 2,5% більше, ніж у 2015 р.), 12,5 тис. т худоби та птиці (на 10,8% менше), 6,9 млн. шт. яєць (на 1,1% більше). У структурі реалізації тваринницької продукції 57,3% становила частка молока, 39,9% – худоби та птиці, 1,4% – продаж яєць. У структурі продажу худоби та птиці переважала велика рогата худоба (65,0% загального обсягу), 30,1% становили свині. Головним напрямом, за яким господарства населення реалізували 65,4% худоби та птиці, була реалізація за іншими каналами. Молоко та яйця продавали в основному на ринку – відповідно 63,6% та 100,0% загального обсягу.

За даними обстеження сільськогосподарської діяльності домогосподарств населення продавало лише п'яту частину виробленого молока та м'яса, 8,5% овочів, 6,2% зернових, 4,7% картоплі, 4,1% яєць. Рівень товарності молока за рік зріс на 2,6 в. п., зерна – на 0,1 в. п., овочів та яєць – залишився на рівні 2015 р. Частка проданої картоплі знизилася на 0,3 в. п., худоби – на 1,1 в. п. Розвиток виробництва аграрної продукції у домогосподарствах значною мірою стримувала відсутність гарантованих ринків збуту та приміщень для зберігання вирощеної рослинницької продукції.

Через уже згадуване суттєве скорочення закупівель у домогосподарствах їхня частка у загальній кількості закупленої худоби знизилася на 30,7 в. п., молока – на 0,8 в. п. і становила відповідно 5,0% і 64,5%. Ціна на молоко, яку пропонували переробні підприємства сільгосппідприємствам, у 1,5 раза перевищувала закупівельні ціни для населення. Для агроформувань за рік ціни зросли на 22,3%, для населення – на 21,7%. У 2016 р. в області 27 підприємств оптової торгівлі здійснювали продаж м'ясопродуктів, 25 – рослинної олії, 20 – молочних виробів, 18 – свіжих овочів та фруктів, 11 – зернових культур та насіння олійних рослин.

За минулий рік реалізовано 52,0 тис. т кукурудзи, 47,0 тис. т пшениці, 16,9 тис. т ячменю, 213 т жита та вівса на загальну суму 337,1 млн. грн.;

33,4 тис. т насіння гірчиці, ріпаку і кользи, кунжуту, соняшника – на 263,9 млн. грн.; 24,9 тис. т молочних та 15,3 тис. т м'ясних продуктів – відповідно на 1,4 млрд. та 259,5 млн. грн.; 12,3 тис. т олії – на 245,1 млн. грн.; 3,0 тис. т фруктів та овочів – на 31,1 млн. грн., що становить 13,9% оптового товарообороту області.

Найбільшими підприємствами, за обсягами поставок цієї продукції були товариства з обмеженою відповідальністю «Опос-Торг», «Укртрейд Компані», «Комо Україна» та «Комо-Експорт», «Вог Рітейл», «Овочсорт», «Вілія-Трейд» та «Авіла», публічне акціонерне товариство «Волинська Фондова Компанія» та приватне підприємство «Делавей». Порівняно з 2015 р. у натуральному вимірі збільшилися в 3,6 раза обсяги продажу олії, кукурудзи та ячменю – в 3 рази, жита, вівса – в 1,7 раза, пшениці – на чверть, м'яса та молокопродуктів – відповідно на 26,2% і 9,2%. Водночас зменшилися обсяги реалізації насіння олійних рослин – на 26,3%. Оптовий продаж окремих товарів у 2016 р. відображено в таблиці 3.

Таблиця 3
Оптовий продаж окремих товарів у 2016 році

Назва сільськогосподарської продукції	Млн. грн.	У % до 2015 р.
Пшениця	145,0	196,9
Кукурудза	141,1	549,3
Ячмінь	50,4	528,7
Жито, овес	0,6	297,6
Насіння гірчиці, ріпаку, кользи, соняшнику	263,9	135,9
М'ясо та м'ясні продукти	259,5	106,0
Продукти молочні, масло та сири	1434,3	139,5
Олії рослинні	245,1	496,7
Фрукти та овочі свіжі	31,1	156,0

Джерело: «Сільське господарство Волинської області, 2016 рік» Статистичний збірник. – Луцьк. – 2016 р.

За напрямками реалізації майже весь обсяг насіння і плодів олійних рослин та овочів і фруктів, три чверті олії та дві треті зернових культур, половина м'ясних та 18% молокопродуктів призначалися для кінцевого споживача, решта – підприємствам для подальшого продажу оптовими партіями.

Стабільність оптових операцій забезпечується товарними запасами. Станом на 1 січня 2017 р. на складах оптових підприємств знаходилося 2,0 тис. т зернових культур, з них 1,1 тис. т кукурудзи, 599 т пшениці, 191 т ячменю, 81 т жита і вівса на загальну суму 4,5 млн. грн.; 1,6 тис. т олії на 26,8 млн. грн.; 149 т фруктів та овочів на 1,4 млн. грн.; 167 т насіння олійних рослин на 1,1 млн. грн. Підприємства зберігали 849 т м'яса та 815 т молокопродуктів.

Висновки з проведеного дослідження. Підвищення ефективності виробництва та збуту продукції сільського господарства має національне значення і є важливою передумовою прискорення розвитку агропромислового комплексу і подальшого підвищення результативності функціонування економіки України. Основними виробниками сільськогосподарської продукції в країні та у Волинській області зокрема є господарства населення, однак перспективи розвитку галузі – за аграрними підприємствами. Розвиток ринкових форм господарювання в аграрному секторі економіки потребує системи організаційно-економіч-

них і техніко-технологічних заходів, спрямованих на підвищення ефективності реалізації.

Ефективність у сучасних умовах необхідно розглядати як багатовекторність із 100-відсотковою системою переробки того чи іншого виду сільськогосподарської продукції на сировину, яку в подальшому використовують у раціональному господарстві та інших сферах діяльності (отримання нетрадиційних енергоносіїв, технічних напівфабрикатів, сировини для хімічної промисловості).

У сільському господарстві, як ні в жодній іншій галузі національного господарства, підвищення обсягів реалізації продукції має надзвичайно велике значення для суспільства. Це зумовлено тим, що воно є основним, незамінним джерелом продуктів харчування і сировини для переробної промисловості. Піднесення економіки сільського господарства пов'язано зі збільшенням обсягів реалізації продукції на основі раціонального використання землі, основних засобів і капітальних вкладень, підвищення продуктивності праці та раціонального використання матеріальних ресурсів. Суспільство зацікавлене не лише в отриманні значних обсягів, а й у зниженні витрат засобів і праці на виробництво одиниці продукції. Від того, наскільки успішно розв'язуються ці завдання, залежить ефективність реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азізов С.П. Організація реалізації і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах: підруч. / С.П. Азізов, П.К. Канінський, В.М. Скупий та ін.; за ред. С.П. Азізова. – К.: ІАЕ, 2001. – 834 с.
2. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: Підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
3. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с.
4. Державний комітет статистики України. «Сільське господарство Волинської області, 2016 рік» Статистичний збірник. – Луцьк. – 2016 р.
5. Дідур Г.І. Ефективність сільськогосподарського реалізації та її визначення в ринкових умовах // Аграрний вісник Причорномор'я: зб. Наук. Праць Одеського державного аграрного університету. – 2007. – Вип. 37. – С. 91–94.
6. Економіка сільського господарства: навч. посібник / Збарський В.К., Мацібора В.І., Чалий А.А. та ін. За ред. В.К. Збарського і В.І. Мацібори. – К.: Каравела, 2010. – 280 с.
7. Кісіль М.І. Критерії і показники економічної ефективності малого та середнього бізнесу на селі // Економіка АПК. – 2001. – № 8. – С. 59–64.
8. Кудельський В.Е. Економічні засади реалізації сільськогосподарської продукції підприємствами аграрного сектора: монографія; за ред. К.Л. Ларіонової. Економіка та управління підприємством: сучасні підходи, методи та моделі – Кам'янець-Подільський, 2013. – С. 133–161.
9. Крілек Й. Економічна ефективність сільськогосподарського реалізації; пер. з чес.; наук. ред. М.М. Масенко. – М.: «Економіка», 1981. – 122 с.
10. Макконнелл К.Р. Економіка: принципи, проблеми / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; пер. С. англ. – Баку: Изд-во «Азербайджан», 1992. – Т. 1. – 399 с.
11. Мертенс В.П. Економіка сільського господарства / В.П. Мертенс, В.І. Мацібора, Л.Ф. Жигало та ін.; за ред. В.П. Мертенса. – К.: Урожай, 1995. – 288 с.
12. Прядко В.В. Економічна ефективність реалізації: проблеми теорії та методології управління – К.: Наукова думка, 2003. – 282 с.
13. Руснак П.П. О некоторых экономических аспектах развития агропромышленного производства // Социально-экономическая модель постреформированного развития агропромышленного производства в Украине. – К.: ИАЭ УААН. – 2000. – С. 139–143.

УДК 351.712

Кужда Т.І.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя***Сороківська О.А.***доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту у виробничій сфері
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя***Мосій О.Б.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ПУБЛІЧНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ

Статтю присвячено аналізу структури процесу змін із виокремленням етапів управління та впровадження змін в організації. Дослідженню основні моделі управління змінами в організації та можливості їхнього застосування для публічних організацій, а також визначено конкретні результати, які забезпечуватиме ефективна система управління змінами в публічній організації.

Ключові слова: управління змінами, публічна організація, моделі змін, процес змін.

Кужда Т.И., Сорокивская О.А., Мосий О.Б. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ПУБЛИЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена анализу структуры процесса изменений с выделением этапов управления и внедрения изменений в организации. Исследованы основные модели управления изменениями в организации и возможности их применения для публичных организаций, а также определены конкретные результаты, которые будут обеспечивать эффективность системы управления изменениями в публичной организации.

Ключевые слова: управление изменениями, публичная организация, модели изменений, процесс изменений.

Kuzhda T.I., Sorokivska O.A., Mosiy O.B. THEORETICAL ASPECTS OF CHANGE MANAGEMENT IN THE PUBLIC ORGANIZATION

The article has been devoted to the analysis of change process structure with identifying the main stages for implementation and change management in the organization. Different models of change management in the organization and the possibility of their use for public organizations have been examined. The significant results that will provide effective change management in a public organization have been determined in the article.

Keywords: change management, public organization, change management models, change process.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування публічної організації неможливе без стабільного і тривалого розвитку, головну роль в якому відіграє процес управління організаційними змінами. Досвід вітчизняних та закордонних організацій указує на важливість своєчасного та ефективного впровадження змін не лише під час економічного зростання, а й для подолання кризових явищ. Основною метою змін у публічній організації є реформування органів публічної влади на основі системи управління, завдяки якій будуть відбуватися поетапні перетворення, спрямовані на здійснення змін та забезпечення стабільного розвитку. Водночас питання управління організаційними змінами в публічній організації в умовах сьогодення досліджене недостатньо, а наявні методи здійснення змін не завжди є актуальними. Динамічне середовище, велика кількість факторів впливу на публічну організацію та проблеми децентралізації, що вирішуються в Україні, викликають необхідність невідкладно реагувати ситуаційні зміни. Адаптація до новостворених умов функціонування повинна бути як швидкою, так і ефективною, що дасть змогу підвищити результативність системи публічного управління та забезпечить її майбутній розвиток.

За таких умов актуалізується питання ефективного управління змінами в публічній організації.

Наявність залежності між розвитком організації загалом та здійсненням змін в окремих її структурних елементах формує актуальність дослідження процесу управління змінами та моделей управління змінами в публічних організаціях. Ефективне управління змінами в публічній організації з урахуванням відомих наукових підходів та моделей дасть змогу забезпечити низку результатів відповідно до запланованих змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблематики змін органів публічної влади здійснювали вітчизняні науковці, зокрема: проблеми інституційного забезпечення процесу реформування органів публічної влади висвітлено в працях О.М. Ястремської [1, с. 86–92], Л.В. Набоки, Н.С. Артамонова, О.О. Олейнікова, Т.А. Цибульника, Н.Т. Гончарука; інноваційні підходи до менеджменту в практиці публічного управління вивчали Ю.П. Шаров [7, с. 7–14], С.М. Серьогін, Є.І. Бородін, Т.В. Маматова, І.А. Чикаренко; особливості вироблення стратегій у публічних організаціях розкрито В.Б. Дзюндзюком [2, с. 231–240], Н.Л. Гавкаловим, Н.В. Грицяком; проблеми забезпечення мотивації посадових осіб місцевого самоврядування проаналізовано в працях О.М. Шовгелі, Н.А. Липовської, В.Д. Боднара, В.А. Яценка, В.О. Сивоконоя та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значну кількість праць, присвячених проблематиці змін органів публічної влади, існують інші аспекти даної проблематики, що потребують подальших досліджень. Зокрема, практично нерозкритим є створення ефективної структури процесу змін у публічній організації, а також недостатньо розробленими та адаптованими є моделі управління змінами та можливості їхнього застосування для публічних організацій. Необхідність розв'язання окреслених завдань зумовили вибір тематики статті, а також актуальність і доцільність дослідження.

Мета статті полягає в аналізі структури процесу змін із виокремленням етапів упровадження змін в організації, дослідженні основних моделей управління змінами та можливостей їхнього застосування для публічних організацій, а також визначенні конкретних результатів, які забезпечуватиме ефективна система управління змінами в публічній організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток і зміни – невід'ємні складники будь-якої організації. Під час функціонування будь-якої організації, у тому числі публічної, виникає необхідність певного балансу змін і відносної стабілізації. Деякі зміни є очевидними результатами прийнятих рішень в організації, інші – пов'язані з рішеннями, прийнятими кимось ззовні, ще інші – тільки передбачаються. Зміни незалежно від того, були вони заплановані чи ні, обов'язково супроводжуються певними наслідками для організації, тому необхідність успішного здійснення змін в організації очевидна.

Щоб управляти змінами в публічній організації, потрібно впорядкувати процес та обґрунтувати його структуру. Структура процесу змін є багатоступеневим і повторюваним процесом, який охоплює три етапи: підготовку до змін, власне управління змінами, регулювання та закріплення змін (рис. 1). Підготовка до змін – це відправний пункт змін, на цьому етапі необхідність змін повинна усвідомлюватися

не тільки її ініціаторами, а й учасниками майбутніх змін. На цьому етапі доцільно провести діагностику стану організації. Для успішного здійснення змін необхідно аналізувати причини майбутніх змін, позитивні й негативні боки, чітко формулювати цілі змін і лише потім проводити ці зміни [3, с. 20–24].

Власне управління змінами повинне базуватися на технології управління змінами та реалізуватися через загальні функції менеджменту, такі як планування, організування (забезпечення підтримки змін та подолання опору перемінам), формування системи мотивування змін та контролювання.

Коригування та закріплення змін охоплюють збір інформації про впроваджені зміни, виявлення проблемних моментів у проведенні змін та застосування коригуючих дій.

Управлінський складник визначає, які саме підходи будуть використовуватися керівниками під час здійснення змін в організації. На рівні окремої організації, у тому числі публічної, можуть застосовуватися різноманітні підходи, серед яких: 1) процесійний, який розглядає управління змінами як процес реалізації відомих управлінських функцій (планування, організації взаємодії, мотивації, контролю), кожна з яких сама по собі є процесом; 2) системний визначає механізм побудови зв'язків організації з навколишнім середовищем через вплив середовища на організацію, та навпаки; 3) ситуаційний виокремлює такі елементи: розуміння керівництвом необхідності змін у певній управлінській ситуації, вміння керівництва передбачати наслідки змін; визначення керівництвом факторів, що є найвагомішими у цій ситуації, та вибір найоптимальнішого методу, який забезпечив би найефективніше досягнення цілей за даних обставин; 4) поведінковий ґрунтується на єдності працівників у процесі впровадження змін, а успішність змін визначається відношенням працівників до цілей змін та засобів їх реалізації; 5) контекстний передбачає аналіз зовнішнього та внутрішнього контексту організації, що визначає можливості та напрями проведення



Рис. 1. Етапи процесу змін у публічній організації

змін; 6) компетентісний передбачає залучення працівників, що володіють потрібними професійними здібностями та професійними навиками, для досягнення визначених цілей та завдань змін; 7) адаптивний охоплює процес пристосування організації до змін та динаміки зовнішнього середовища.

Загалом управління в публічних організаціях має свої особливості, оскільки існує потреба у приділенні значної уваги досягненню результатів і персональний відповідальності керівників; необхідності відмови від класичної бюрократії, орієнтації на створення більш гнучких організацій; чіткому визначенні організаційних цілей, установленні показників якості й ефективності діяльності; орієнтації на використання моделей управління змінами у діяльності органів влади, публічних організацій. Зважаючи на це, крім вищезазначених підходів, доцільно виділити специфічні підходи до управління змінами в публічній організації [4, с. 8–16]:

- комплексний підхід, що полягає в одночасному врахуванні нагальних потреб публічної організації, збалансованій діяльності державних та самоврядних органів, враховує особливості функціонування органів публічної влади. Так, для забезпечення стійкого розвитку територіальної громади важливим є оптимальне співвідношення управління і самоврядування, що зробить місцеву соціально-економічну систему більш стабільною;

- інформатизаційний підхід, який базується на принципі повсюдної інформатизації, що має реалізовуватися у контексті відкритості та прозорості діяльності публічної організації;

- програмно-цільовий підхід, який передбачає застосування програмно-цільового методу формування місцевих бюджетів;

- соціально-психологічний підхід, що передбачає формування умов для впровадження змін за допомогою застосування поведінкових механізмів.

Успішна реалізація змін в організації залежить від вибору моделі до управління процесом змін. Розглянемо основні моделі управління змінами в організації та охарактеризуємо можливість застосування однієї з них для публічних організацій (табл. 1) [5, с. 43–47].

Усі моделі управління змінами базуються на різній кількості етапів, але їх насамперед поєднують принципові особливості впровадження змін, пов'язані з людським фактором та страхом перед змінами. Ефективне управління змінами в публічних організаціях можливе лише на засадах комплексного підходу, який може бути реалізовано на основі інтеграції вищерозглянутих підходів до управління змінами, використовуючи їхні основні характеристики.

Однією з моделей, яка може бути адаптована в публічній організації, є модель процесу управління змінами Л. Грейнера. На першому етапі «Тиск і спонукання» керівництво повинно усвідомити необхідність змін та потребу в їх проведенні. Коли йдеться про публічну організацію (наприклад, територіальну громаду), то цей тиск може здійснюватися зовнішніми факторами (зміна законодавчої бази, децентралізація управління, потреба у закріпленні способів та інструментів самоврядної діяльності у державних (Закон про місцевий референдум) та локальних актах (Положення про громадські ініціативи), а також внутрішніми факторами (падіння рівня зайнятості населення та його платоспроможності, залежність розвитку громади від надходжень до місцевого бюджету, соціальна напруга в колективах, невизначеність у майбутньому, недовіра владі) [6, с. 53–63].

На другому етапі «Посередництво і переорієнтація уваги» може виникнути потреба в діагностиці проблем, але керівництво публічної організації не може зробити обґрунтований аналіз наявної ситуації, тому виникає потреба в посередницьких послугах зовнішнього консультанта (економіста-аналітика, методич-

Таблиця 1

Моделі управління змінами в організації

Модель управління змінами	Суть моделі
Триступеневий підхід К. Левина	Базується на трьох етапах: 1) розмороження – передбачає виведення організації зі стану спокою та змушування зробити крок назустріч змін; 2) упровадження – вживання заходів, запровадження змін та залучення працівників; 3) заморожування – встановлення нового порядку, нагородження за бажаний результат, переведення змін на постійну основу.
Шість етапів управління змінами Л. Грейнера	Перший крок – усвідомлення керівництвом необхідності змін, другий – аналіз проблем за допомогою зовнішніх консультантів, третій – діагностика наявних проблем, четвертий – знаходження способу виправлення наявної ситуації, п'ятий – випробування запланованих змін, шостий – застосування мотиваційних стимулів для працівників.
Модель перетворень Дж. Коттера	Передбачає такі етапи: переконання в необхідності змін, формування команди змін, виявлення перспективи та розроблення стратегії, поширення оновленого бачення, стимулювання працівників за участь у змінах, інформування про позитивні результати змін, закріплення та поширення змін, закріплення в організаційній культурі.
Формула змін Бекхарда і Харріса	Формула змін базується на чотирьох компонентах, і для того щоб зміни відбулися, необхідно недовдоволення наявною ситуацією, створення яскравих образів майбутнього та визначення першого кроку. Чим яскравіше проявляється кожен компонент формули, тим він більш здатний посилити мотивацію прориву.
Модель змін А. Джадсона	Включає п'ять етапів, спрямованих на зменшення опору змінам: аналіз поточної ситуації та планування змін, розповсюдження інформації про зміни, отримання та визнання нової поведінки, зміна статус-кво, закріплення нового стану.
Модель циклу змін Е. Кемерона	Передбачає сім етапів: усвідомлення необхідності змін, формування команди змін, формування уявлення про бажаний стан, мотивація та залучення; визначення ролей і повноважень співробітників, заохочення персоналу, закріплення змін.
Діагностична модель Д. Надлера і М. Ташмена	Для будь-якої системи характерні три компоненти: вхідні елементи із зовнішнього оточення, їх трансформація й перетворення та вихідні елементи, які перебувають у різному стані збалансованості. У межах цієї моделі зміни виникають, коли конфігурація компонентів у поточному стані виявляється неефективною й організація має бути трансформована
Фази запланованих змін Баллока і Беттена	Включає чотири фази змін: підтвердження необхідності у змінах, а також отримання відповідних ресурсів; планування передбачає розроблення детального плану змін, прописуючи порядок дій усім структурним підрозділам і посадовим особам організації; дія – реалізація змін згідно з планом; інтеграція – узгодження змін з іншими сферами діяльності організації.

ного радника, координатора), який може об'єктивно оцінити ситуацію. Для ґрунтовного аналізу проблем публічної організації керівництво може залучити стратегічну групу, до складу якої входимуть працівники органу місцевого самоврядування, інших комунальних установ та закладів, які, наприклад, відповідають за надання або організацію послуг, представники органів соціального захисту, а також особи, які представляють інтереси громади: представники найактивніших громадських організацій, підприємці або представники організацій підприємців, представники об'єднань мешканців, деякі депутати або старости, місцеві лідери.

На третьому етапі «Діагностика й усвідомлення» керівництво публічної організації збирає відповідну інформацію, визначає причини виникнення проблем, які потребують змін. Діагностика повинна вказати наявний потенціал – можливості розвитку та співпраці, а також зовнішні фактори, які впливають і впливатимуть на орган місцевого самоврядування та нестимуть загрози для нього. Це має допомогти опрацювати сценарії, згідно з якими може розвиватися соціально-економічна ситуація публічної організації.

На четвертому етапі відбувається знаходження нового рішення для реалізації змін та шляхів його виконання. Після визначення проблемної ситуації керівництво публічної організації повинно шукати спосіб виправлення ситуації. Здебільшого керівництво організації має заручитися згодою тих, хто відповідає за його виконання.

На п'ятому етапі «Експеримент і виявлення» публічна організація випробовує заплановані зміни для зменшення ризикованих наслідків та виявлення прихованих ускладнень. Таке випробування можливе через побудову різних сценаріїв розвитку, які дають можливість здійснити підготовку до майбутнього, до різних можливих ситуацій і змін, які охоплюють усю або велику частину спільноти. Керівництво може визначити необхідність перегляду повноважень, проведення додаткової підготовки персоналу, створення комітету, що буде слідкувати за виконанням програми та запобігати спротиву нововведенням.

На шостому етапі «Підкріплення і згода» керівництво повинно мотивувати людей, щоб вони погодилися і прийняли запропоновані зміни для організації. Цього можна досягти шляхом використання системи взаємопов'язаних внутрішніх та зовнішніх мотиваторів та заохочень за досягнення в роботі, бездоганну і тривалу службу; зразкове виконання обов'язків; новаторство в праці; особистий внесок у підготовку і проведення різних заходів; успішне виконання завдань особливої важливості і складності; заслуги в соціально-економічному і культурному розвитку територіального утворення, у вдосконаленні і розвитку діяльності органів місцевого самоврядування.

Процес управління змінами в публічній організації повинен базуватися на забезпеченні участі громадськості на всіх етапах цього процесу, особливо на етапі планування та впровадження змін. Уміле забезпечення участі свідчить також про зрілість системи управління в органі місцевого самоврядування. Зміцнення компетенцій щодо участі громадськості в управлінні змінами в органі місцевого самоврядування стосується як керівних кадрів, так і працівників. Ці компетенції охоплюють не тільки знання і практичні навички, а й передусім відповідну поведінку (відношення) представників місцевого самоврядування на всіх рівнях у питаннях залучення

представників громадськості до підготовки, а пізніше до впровадження стратегії змін і планів. Влада органу місцевого самоврядування має відчувати відповідальність за формування позицій у сфері змін [8, с. 76–80].

Зміни мають відбутися у свідомості влади і людей, оскільки лише тоді можна буде в умовах згоди і спільної відповідальності зробити вибір пріоритетів, прийняти відповідні рішення, впровадити зміни та отримати позитивні результати. Ефективне управління змінами повинне забезпечити низку результатів відповідно до запланованих змін: поліпшення якості життя місцевої спільноти та найкраще задоволення потреб мешканців; розвиток партнерських зв'язків у рамках господарських суб'єктів і установ, органів місцевого самоврядування; поліпшення стану господарських суб'єктів та іноді суттєві зміни у соціально-економічній сфері (виникнення нових суб'єктів); краще використання місцевих ресурсів і потенціалу; поліпшення комунікацій між адміністративними установами, які забезпечують надання адміністративних послуг у сфері малого та середнього бізнесу; поліпшення якості діяльності органів публічної влади.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проведений аналіз структури процесу змін та дослідження основних моделей управління змінами в організації, а також можливостей їхнього застосування для публічних організацій дали змогу зробити висновок, що налагоджена система управління змінами забезпечуватиме результативність системи публічного управління та її майбутній розвиток. Ефективність процесу управління змінами в публічній організації значною мірою залежить від участі громадськості на всіх етапах цього процесу. Чітко розроблена та обґрунтована система управління змінами в публічній організації здатна забезпечувати не тільки поліпшення якості життя людей, а й якості діяльності органів публічної влади у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ястремська О.М., Мажник Л.О. Публічне адміністрування : [навч. посіб.] / О.М. Ястремська, Л.О. Мажник. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 132 с.
2. Публічне адміністрування в Україні : [навч. посіб.] / В.Б. Дзюндзюк, Н.М. Мельтюхова, В.В. Корженко. – Х. : Марістр, 2011. – 306 с.
3. Лавриненко В. Суть та теоретичне обґрунтування основних понять системи управління змінами в органах публічної влади / В. Лавриненко // Актуальні проблеми державного управління. – 2016. – № 1(65). – С. 20–24.
4. Боковикова Ю.В. Підходи до управління змінами на рівні територіальної громади / Ю.В. Боковикова // Державне будівництво. – 2014. – № 1. – С. 8–16.
5. Управління змінами в муніципальній діяльності України / О.В. Кухленко, Г.М. Гончарова, Н.М. Кирилко // Фінансовий простір. – 2017. – № 1(25). – С. 43–47.
6. Обушна Н.І. Публічне управління як нова модель організації державного управління в Україні: теоретичний аспект / Н.І. Обушна // Ефективність державного управління. – 2015. – Вип. 44. – С. 53–63.
7. Шаров Ю.П. Інноваційні підходи менеджменту та управління проектами в практиці публічного управління / Ю.П. Шаров // Інноваційні підходи менеджменту в практиці публічного управління : матеріали науково-практичної конференції (Дніпропетровськ, 22 листопада 2013 р.). – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2013. – С. 7–14.
8. Артеменко А.Г. Інновації в системі місцевого самоврядування як засіб управління розвитком територіальних громад / А.Г. Артеменко // Державне управління. – 2016. – Вип. 269. – С. 76–80.

СЕКЦІЯ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.142.6

Касич А.О.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту**Київського національного університету технологій та дизайну***Діденко Є.О.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту**Київського національного університету технологій та дизайну***Черняховська М.В.***магістрант**Київського національного університету технологій та дизайну*

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВИРІШЕННЯМ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ

У статті узагальнено теоретичну базу управління екологічними проблемами у контексті підвищення відповідальності бізнесу та держави у сучасних умовах. Визначено рівні екологізації функціональних сфер діяльності підприємства у контексті забезпечення імплементації екологічних питань у систему управління сучасним підприємством. Запропоновано складники моделі екологічно-відповідального підприємства.

Ключові слова: екологічні проблеми, управління, відповідальність, модель.

Kasych A.A., Didenko E.O., Chernyakhovska M.V. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕШЕНИЕМ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

В статье обобщена теоретическая база управления экологическими проблемами в контексте повышения ответственности бизнеса и государства в современных условиях. Определены уровни экологизации функциональных сфер деятельности предприятия в контексте обеспечения внедрения экологических вопросов в систему управления современным предприятием. Предложены составляющие модели экологически ответственного предприятия.

Ключевые слова: экологические проблемы, управление, ответственность, модель.

Kasych A.O., Didenko E.O., Chernyakhovska M.V. THEORETICAL AND ORGANIZATIONAL ASPECTS OF ENVIRONMENTAL PROBLEMS MANAGEMENT

The article describes the theoretical basis of environmental problems management in the context of increasing the responsibility of business and the state in modern conditions. Also, the levels of environmentalization of functional areas of the enterprise in the context of ensuring the implementation of environmental issues in the management system of a modern enterprise were determined. The components of the model of ecologically responsible enterprise are offered.

Keywords: environmental problems, management, responsibility, model.

Постановка проблеми. Економічні інтереси людства привели до порушення розвитку природного середовища не лише в окремих регіонах, де розвивається промисловість, а й у глобальному масштабі. Всі негативні зміни (зменшення озонового шару, глобальне потепління, поширення пустель, забруднення води) поступово приводять до зменшення простору для господарської діяльності та збільшення витрат на мінімізацію негативного впливу результатів підприємницької діяльності.

В Україні за роки незалежності на фоні падіння величини ВВП спостерігалось пропорційне зменшення обсягу загальних викидів, однак це не свідчить про збереження екологічних нормативів. Це відбувається, оскільки в країні продовжується експлуатація раніше створеного виробничого потенціалу, який характеризується високим рівнем зносу та невідповідністю сучасним технологіям за екологічними характеристиками. Питання переробки відходів виробництва та життєдіяльності загалом винесені за межі актуальних та тих, що потребують першо-

чергового вирішення. А тому питання екологічної відповідальності набувають особливого значення та потребують економікою вирішення на всіх рівнях управління економікою: *на рівні підприємств*, які повинні активізувати здійснення програм природоохоронного характеру задля зменшення негативного впливу на навколишнє середовище міст, де вони знаходяться; *на рівні регіонів*, місцева влада яких повинна формувати політику розвитку з урахуванням реальної екологічної ситуації та стимулювати впровадження заходів зі зменшення техногенного навантаження на територію; *на рівні держави* – через розроблення та реалізацію стратегії збалансування економічного та екологічного розвитку, основним складником якої має стати програма переробки відходів різного походження.

Перераховані вище та інші проблеми не є принципово новими для України, однак потребують вирішення, зважаючи на те, що, *по-перше*, екологічна ситуація в окремих регіонах країни набуває ознак загрозливої; *по-друге*, забезпечити активізацію еко-

номічного розвитку, ігноруючи екологічні цілі, у сучасних умовах неможливо; *по-третє*, результати у сфері екології не можуть бути швидко отримані, а отже, ця сфера потребує застосування комплексу управлінських заходів на всіх рівнях функціонування економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання вирішення екологічних проблем через розроблення та реалізацію багаторівневої політики певним чином розглядаються як зарубіжними, так і українськими вченими. Так, екологічні питання у контексті формування теоретичних основ стійкого розвитку суспільства у своїх працях досліджували: Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов [9], В.В. Добровольський [4], В.Я. Шевчук [10] та ін.

Дослідженню екологічної відповідальності безпосередньо бізнесу присвячено роботи О.О. Веклич [1], О.А. Грішньої [2], А.О. Касич [7], В.М. Кислого [8], В.М. Шаповала [12] а також С. Банерджі [13], Д. Холтбрука [15], М. Портера [16] та ін. Питання екологічної відповідальності стали об'єктом досліджень, які проводяться на регіональному рівні [14], глобальному рівні [18], у розрізі окремих секторів та галузей [17]. Надзвичайно важливим є формування багаторівневої державної політики з урахуванням рівня техногенного навантаження, на чому наголошено у роботі [6].

Однак питання імплементації екологічних цілей у систему управління на українських підприємствах залишаються невивченими.

Постановка завдання. Мета статті полягає в узагальненні наявної теоретичної бази процесів управління екологічними проблемами та формуванні на цій основі системи їх організаційного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останніми роками у світі відбувається суттєве загострення екологічних проблем, які приводять до необхідності зміни акцентів у розвитку людства, окремих країн, підприємств та застосування програм багаторівневого управління екологічною відповідальністю.

Екологічна відповідальність є складним соціальним та еколого-правовим інститутом, який існує у двох формах: еколого-правовій (юридична відповідальність) та еколого-економічній (економічна відповідальність). Саме з таких позицій досліджується екологічна відповідальність у науковій літературі та потребує управління у практичній сфері.

З юридичних позицій екологічна відповідальність виникає в результаті дії екологічного законодавства, яке визначає нормативи здійснюваних підприємствами викидів. В економічному аспекті екологічна відповідальність визначає величину витрат, які несуть підприємства на сплату податків, пов'язаних зі здійсненням викидів. Варто також наголосити на важливості моральної відповідальності, яка повинна виникати у бізнесу та трансформуватися у розуміння необхідності зниження негативного впливу на навколишнє середовище за рахунок фінансування витрат на придбання нового, більш екологічного обладнання; впровадження у виробництво більш екологічно-безпечних видів продукції; створення систем очищення відходів виробництва. Останні напрями витрат повною мірою належать до морального складника бізнесу та ігноруються в багатьох країнах світу (в тому числі в Україні).

Бізнес в усіх країнах світу вибудовується на основі протиріччя інтересів: економічних – система повинна бути здатна на постійній основі збільшувати обсяги виробництва товарів та послуг та уникати секторальних дисбалансів; екологічних – під

контролем повинно бути збереження ресурсної бази та уникнення надмірної експлуатації відновлюваних джерел, однак це вимагає

витрат від бізнесу; соціальних – питання соціальної справедливості та комплексного розвитку суспільства набувають значущості, особливо в умовах загострення і економічних, і екологічних проблем.

Загалом варто розрізняти:

- екологічну відповідальність людства – формування міждержавних інститутів, які би забезпечували чітку ідентифікацію глобальних екологічних проблем та розроблення загальних підходів до їх вирішення;

- екологічну відповідальність держави – запровадження нормативно-правових, економічних та суспільних орієнтирів для розвитку виробництва в контексті вирішення екологічних проблем, які є у державі;

- екологічну відповідальність бізнесу (підприємств та підприємців) – дотримання чинних та розроблення нових (прогресивних) нормативів щодо впливу на навколишнє середовище у процесі господарювання;

- екологічну відповідальність окремої особи – розуміння, визнання та дотримання всіх вимог щодо ліквідації відходів побутової життєдіяльності.

Відповідно питання екології та викидів є об'єктами управління:

- на рівні міжнародних інститутів та організацій, оскільки вирішити проблеми в межах однієї країни (навіть великої) неможливо;

- на рівні держави, оскільки винятково зв'язана екологічна політика кожної держави визначає характеристики екологічної діяльності на мікрорівні та формує підґрунтя для міждержавного консенсусу з питань охорони навколишнього середовища;

- на рівні підприємства, яке через розроблення екологічної політики приймає внутрішні стандарти щодо технології виробництва, екологічності власної продукції та переробки відходів.

Вирішення проблем доквілля починається на рівні держави, однак неможливе без спільних міжнародних зусиль. З іншого боку, міжнародна співпраця навряд чи буде результативною, якщо країна сама не зробить певних внутрішніх кроків.

Екологічна політика в Україні централізована на державному рівні, як наслідок, суспільство та держава не поділяють відповідальності за погіршення стану довкілля, скорочення тривалості життя та погіршення здоров'я населення. На регіональному рівні спроби вирішувати екологічні проблеми взагалі залишаються без адекватного фінансового забезпечення, а тому мають переважно декларативний характер.

Теоретичну основу управління екологічною відповідальністю в широкому сенсі слова формують низка теорій та концепцій, які в узагальненому вигляді представлено в табл. 1.

Багато підприємств нині розглядають екологічну відповідальність як законні і добровільні види діяльності, які можуть забезпечити конкурентоспроможність фірми і закріпити її репутацію під впливом різних соціальних та економічних агентів.

Підприємствам необхідно розглядати захист навколишнього середовища як конкурентні переваги, а не як додаткові витрати або відкладену загрозу [16]. Екологічна відповідальність підприємства повинна бути не просто добровільним заходом, а таким, який буде підтримуватися та заохочуватися державою.

Результатом розвитку теорії управління екологічними проблемами стають процеси екологізації функціональних сфер діяльності виробничого підприємства (рис. 1).

Екологізація господарської діяльності підприємства означає інші вимоги до придбаних сировини та матеріалів (насамперед за критеріями екологічних вимог); упровадження екологічно чистіших технологічних процесів; урахування сучасних екологічних вимог споживачів у продукції; вирішення проблеми утилізації та рециклінгу відходів. Таким чином, завдання вирішення екологічних проблем варто розглядати як механізм інтеграції всіх функціональних сфер на принципах екологізації та їх підняття на інший рівень розвитку. Втілення екологічних питань у сферу функціонування підприємства вимагає організаційного виокремлення функцій екологічного менеджменту, екологічного аудиту, екологічного маркетингу, екологічного інжинірингу тощо.

Як відомо, найбільший вплив на навколишнє середовище зазвичай здійснює саме промисловість. У розвинених країнах діяльність промислових підприємств будується на принципах раціонального використання природних ресурсів та мінімізації негативних впливів на оточення, що є неможливим без здійснення інвестицій, які пов'язані з двома основними групами витрат, такими як:

1) капітальні природоохоронні витрати, що включають витрати на створення нових і реконструкцію наявних природоохоронних основних засобів,

розроблення і впровадження нових екологізованих технологій;

2) поточні природоохоронні витрати, що включають утримання та експлуатацію основних засобів природоохоронного призначення, поводження з відходами, платежі за викиди забруднюючих речовин в природне середовище, витрати на матеріали, паливо, енергію, амортизацію, заробітну плату з нарахуваннями за роботи, які пов'язані із знешкодженням шкідливого впливу виробництва на навколишнє середовище та управлінням природоохоронною діяльністю.

Обмеженість фінансових ресурсів на загальнодержавному рівні та безпосередньо у підприємств зумовлює загострення цілого комплексу екологічних проблем та потребує системного управління, насамперед, на рівні підприємств.

У контексті забезпечення реальної екологічної відповідальності необхідно дотримуватися таких екологічних принципів, сформульованих на основі узагальнення зарубіжного досвіду, як запровадження персональної відповідальності вищого керівництва за реалізацію екологічної політики компанії, неухильне поліпшення екологічних характеристик підприємства і продукції; зниження негативного впливу на навколишнє середовище та раціональне використання природних ресурсів; оцінка й управління екологічними аспектами; екологічна сертифікація продукції як визнання якості; систематичне навчання і підвищення кваліфікації персоналу підприємства в галузі охорони довкілля; екологічний супровід тех-

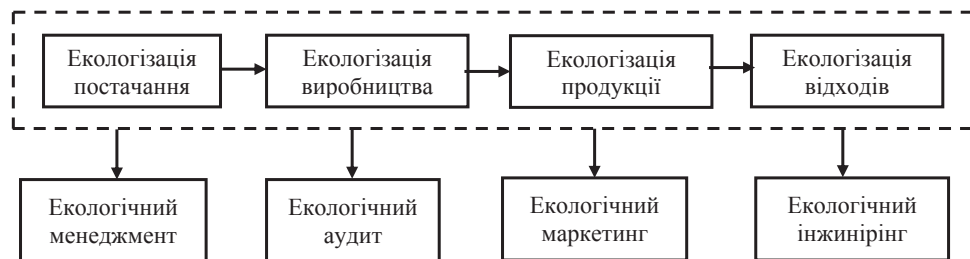


Рис. 1. Втілення екологічних питань у сферу функціонування підприємства

Джерело: розробка авторів

Таблиця 1

Наукові підходи до формування теоретичної бази управління екологічними проблемами

Характеристики	Теорія ноосфери	Концепція екосистеми	Концепція стійкого розвитку	Концепція екологічної модернізації
Період активного розвитку	з 1920-х рр.	з 1940-х рр.	з 1970-х рр.	з 1990-х рр.
Автори	Е. Леруа, В.І. Вернадський	Р. Ліндеммон	У. Каттон, Р. Данлеп	Дж. Хубер, Ф. Буттел
Суть наукового підходу	Вищі форми живої речовини (людство) шляхом розумного впливу здатні докорінно впливати на біосферу, змінюючи її і перетворюючи, керуючись розумінням доцільності необхідності такого впливу.	Індивідуум та його оточення в соціо-природному середовищі є невід'ємними.	Існує фундаментальна залежність людини та суспільства від фізичного середовища існування.	Спрямована на розроблення шляхів виходу з екологічної кризи.
Базисний принцип взаємодії бізнесу та навколишнього середовища	Здійснення планової діяльності для оволодіння природою та правильного розподілу багатства.	Темпи росту населення повинні бути погоджені з виробничим потенціалом глобальної екосистеми.	Забезпечення стійкого розвитку країни через упровадження науково обґрунтованих обмежень, нормативів та правил ведення господарської діяльності.	Цілеспрямоване впровадження нових соціальних стандартів може знизити негативний вплив людства на оточуюче середовище.

Джерело: складено за [3–5, 11]

нологічних процесів виробництва, впровадження у виробництво нових технологій, обладнання, матеріалів, що забезпечують зниження негативної дії на навколишнє середовище; забезпечення відкритості та прозорості інформації про природоохоронну діяльність. Головною метою екологічної програми є підвищення екологічної безпеки виробництва і зниження негативної дії на навколишнє середовище за збереження балансу з соціально-економічними потребами організації.

Сьогодні все більше компаній світу, у тому числі і в Україні, запроваджують заходи з корпоративної соціальної відповідальності, що стосуються всієї системи взаємодії з навколишнім середовищем. Результати проведених досліджень засвідчили, що основними заходами українських підприємств із охорони навколишнього середовища є запровадження енергозберігаючих технологій, підвищення енергоефективності підприємства, використання екологічно сумісних технологій і матеріалів, реалізація програми переробки та утилізації відходів. Більшість із цих заходів є осно-

вними складниками концепції «Зеленого офісу», яка стає все більш популярною в Україні.

На основі узагальнення світового досвіду з досліджуваної проблеми для системного вирішення екологічних проблем пропонуємо впровадити у життя **модель екологічної відповідальності підприємства**, стрижнем якої повинна стати ціль – формування позитивного іміджу компанії. Пропонована модель передбачає розроблення концепції екологічної відповідальності підприємства, формулювання економічної політики підприємства, розроблення етапів реалізації пропонованої політики тощо.

Узагальнений процес упровадження у життя моделі екологічної відповідальності підприємства, запропонований нами, представлено на рис. 2.

Передбачається вибір моделі екологічної відповідальності, яка би повною мірою враховувала специфіку функціонування підприємства та була б зорієнтована на перехід до системного вирішення екологічних проблем, що є особливо важливим для українських підприємств.



Рис. 2. Процес упровадження у життя моделі екологічної відповідальності підприємства

Джерело: розробка авторів

Базисною ідеєю розроблення та реалізації такої концепції є поліпшення іміджевих характеристик діяльності підприємства. Ця концепція передбачає екологізацію процесів постачання, виробництва, реалізації, експлуатації та утилізації продукції. Це дасть змогу підвищити рівень вимог за критерієм екологічності до сировини, власної продукції, всіх процесів господарювання та відходів діяльності. Здійснення такого комплексу заходів дасть змогу покращити іміджеві характеристики за рахунок їх екологічної спрямованості. На цій основі екологічно відповідальне підприємство може і повинно бути ініціатором екологізації функціонування інших підприємств галузі, регіону, країни.

Реалізація ініціатив у сфері корпоративної соціальної відповідальності, як правило, відрізняється для кожної компанії залежно від цілої низки чинників, таких як розмір і культура, технології виробництва, фінансові можливості тощо.

Створення та дотримання екологічної політики на підприємствах дасть змогу звести до мінімуму негативний вплив цих об'єктів на навколишнє середовище; підвищити ефективність роботи підприємства загалом; знизити ризики для здоров'я працівників та населення прилеглих територій; зменшити ризики нештатних та аварійних ситуацій. Метою екологічної політики повинні стати не одноразове підвищення рівня екологічної безпеки об'єкту, а постійна робота з підвищення пріоритетів охорони навколишнього середовища у процесі господарської діяльності компанії.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведених досліджень можна констатувати, що:

1. Процес управління екологічною безпекою промислових підприємств залежить як від внутрішнього рівня розвитку екологічного менеджменту, так і від рівня державної екологічної інфраструктури та розвитку її окремих елементів. Внутрішня організація структури забезпечення управління екологічною безпекою підприємств є можливою лише на основі державної підтримки процесів екологізації.

2. Розроблення механізму екологічного управління на національному рівні являє собою сукупність форм і методів забезпечення його єдності на макро-, мезо- і мікрорівні як цілісної еколого-економічної системи, в основі якої лежить управління екологічною безпекою промисловим підприємством, управління технологією, сукупність економічних інструментів екологічного регулювання, стандарти якості.

3. Найбільш важливою рисою управління екологічною безпекою промислових підприємств є формування нової ринкової структури господарського механізму природокористування на всіх рівнях національної економіки, де в основі – зміна ролі і функцій держави в соціально-економічних процесах, побудованих на засадах екологічних імперативів сталого розвитку, з одного боку, і формування екологічно свідомого підприємництва – з іншого. Тому очевидно стає необхідність пошуку нових шляхів і підходів до вирішення екологічних проблем промислового виробництва. Основним із таких шляхів є становлення екологічного менеджменту – ініціативної і результативної діяльності економічних суб'єктів, спрямованої на досягнення власних екологічних цілей, реалізацію проектів і програм, розроблених на основі принципів екологічної політики, з урахуванням екологічних цілей і завдань підприємства.

4. Підприємство є провідною ланкою у процесі екологізації економічного розвитку країни. Управління екологічною безпекою на рівні виробничих систем промислових підприємств формує необхідний фундамент екологізації всієї економічної системи України. Низку рекомендацій зі зниження негативного впливу промислових підприємств на навколишнє середовище, управління екологічною безпекою пропонується розділити на техніко-екологічний (управління технологією) та організаційно-економічний (ефективність функціонування системи екологічного менеджменту та управління якістю) складники.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Веклич О.О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні / О.О. Веклич. – Київ : УІНСІР, 2003. – 89 с.
2. Грішнова О.А. Екологічний вектор соціальної відповідальності / О.А. Грішнова, В.П. Думанська // Економіка і управління. – 2011. – № 3. – С. 32–41.
3. Диденко Н.И. Экономика развития : учеб. пособие. / Н. И. Диденко : [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://window.edu.ru/resource>.
4. Добровольський В.В. Екологічні знання : навч. посіб. / В.В. Добровольський. – К. : Професіонал, 2005. – 304 с.
5. Экологический менеджмент и устойчивое развитие : учебное пособие. Ред. И. Кулясов. – СПб : 2009. – 63 с.
6. Касич А.О. Завдання державної політики сталого розвитку з урахуванням рівня техногенного навантаження / А.О. Касич // Ефективна економіка. – 2015. – № 6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3951&p=1>.
7. Касич А.О. Звіт про стійкий розвиток як аналітичний інструмент формування корпоративної соціальної відповідальності / А.О. Касич, Я.Ю. Яковенко // Ефективна економіка. – 2014. – № 10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3400>.
8. Кислий В.М. Модель досягнення конкурентоспроможності промислових підприємств на основі екологізації бізнес-процесів / В.М. Кислий, Т.В. Бондар // Інноваційна економіка : Всеукр. наук.-виробн. журнал. – 2012. – № 2. – С. 114–120.
9. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, В.С. Міщенко та ін. – Київ, РВПС України, 1999. – 716 с.
10. Рио-де Жанейро – Йоганнесбург: паростки ноосфери генезу і відповідальність за майбутнє / В.Я. Шевчук, Г.О. Білявський, Ю.М. Саталкін та ін. – К. : Геопринт, 2002. – 118 с.
11. Фасхiev X.A. Трехступенчатая модель управления конкурентоспособностью предприятия / X.A. Фасхiev, Е.В. Попова, З.Ф. Шигапова // Техника машиностроения : сб. статей. – 2008. – № 4 (68). – С. 49–62.
12. Шаповал В.М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою: монографія / В.М. Шаповал. – Д. : Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», 2011. – 357 с.
13. Banerjee S. B. (2002). Corporate environmentalism. The construct and its measurement. Journal of Business Research. – 2002. – Vol. 55. – P. 177–191.
14. Creating sustainable cities. Annual report 2011. [Electronic resource]. – Mode of access http://www.siemens.com/investor/pool/en/investor_relations/siemens_ar_2011.pdf
15. Holtbrugge D. (2012). How international is corporate environmental responsibility? A literature review / Dirk Holtbrugge, Corinna Dogl // Journal of international management. – Vol 18. – P. 180–195.
16. Porter M.E., Linde C. (1995). Toward a new conception of the environment-competitiveness relationship. Journal of Economic Perspectives. – 1995. – Vol. 9. – P. 97–118.
17. Social and Environmental Responsibility and the Small Business Owner. Websource. <http://www.smallbusinessjourney.com/documents/FSBReportonCSRandEnvironment.pdf>
18. UN Global Compact-Accenture. A New Era of Sustainability UN Global Compact-Accenture CEO Study 2010. [Electronic resource]. – Mode of access http://www.unglobalcompact.org/docs/news/events/8.1/UNGC_Accenture_CEO_Study_2010.pdf.



УДК 378.504.06

Матвеев С.П.

*кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры экономики и учета
Харьковского торгово-экономического института
Киевского национального торгово-экономического университета*

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ У СТУДЕНТОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Статья посвящена методологическим проблемам формирования экологических знаний у студентов высших учебных заведений. Автор рассматривает процесс воспроизведения комплексного характера экологических знаний студентов, дает рекомендации по усовершенствованию экологического образования в вузах.

Ключевые слова: экологическое сознание, человек – общество – природа, экологическое образование, обыденное сознание, экологическое воспитание.

Матвеев С.П. ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СВІДОМОСТІ У СТУДЕНТІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Статтю присвячено методологічним проблемам формування екологічних знань у студентів вищих навчальних закладів. Автор розглядає процес відтворення комплексного характеру екологічних знань студентів, дає рекомендації з удосконалення системи екологічної освіти у вишах.

Ключові слова: екологічна свідомість, людина – суспільство – природа, екологічна освіта, буденна свідомість, екологічне виховання.

Matveyev S.P. FORMATION OF ENVIRONMENTAL CONSCIOUSNESS STUDENTS OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS

The article is devoted to methodological problems of formation of ecological knowledge among students of higher educational institutions. The author considers the process of reproducing the complex nature of environmental knowledge of students, gives recommendations on improving environmental education in universities.

Keywords: ecological consciousness, man – society – nature, ecological education, ordinary consciousness, ecological education.

Постановка проблемы. Хозяйственная деятельность, проводимая в Украине в настоящее время, сопровождается внешними эффектами, которые проявляются в резком снижении качества окружающей природной среды, в ущербе для общества, убытках отдельным хозяйствующим субъектам, отраслям национальной экономики в целом. Нерациональное использование природного сырья, накопление производственных отходов, неэффективное проведение природоохранных мероприятий, недостаточное использование природозащитного оборудования ограничивает возможности удовлетворения общественных потребностей, снижает конкурентоспособность отечественных предприятий, ухудшает условия жизни людей, состояние природных ресурсов.

Современная стратегия перехода на начала устойчивого и поступательного экономического роста включает в себя оптимизацию процессов развития производительных сил и использования природно-ресурсного потенциала, экологизацию всей общественной жизни. Реализация этих задач возможна при условии преодоления сложившихся стереотипов поведения людей, отражающих противоречия между личными и общественными интересами в области природопользования.

Отношение к природе на практике выражается в конкретных повседневных действиях членов общества, которые прямо или косвенно направлены на преобразование и потребление материала природы. Эти действия регулируются двойственной мотивацией. С одной стороны, человек в своей деятельности опосредует цели и задачи общества. Он руководствуется общественным интересом и преобразует окружающий мир в соответствии с таким интересом. С другой стороны, действия мотивируются личными интересами, которые могут вступать в конфликт с общественным интересом, в частности, в экологической сфере.

Для разрешения этих противоречий, а также для успешного решения экологической проблемы в совре-

менных условиях требуется качественно иной уровень знаний. Создалась ситуация, когда использование природных ресурсов без достаточного знания производных в природе изменений становится недопустимым.

Сложившаяся социально-экономическая ситуация приводит к необходимости перехода экологических знаний в убеждения, формирования взглядов и представлений человека, превращающих научно обоснованные экологические нормы в нормы его поведения по отношению к природе. Этой цели должна служить продуманная и последовательная система экологического образования, основанная на синтетическом единстве экологических знаний.

Современное реформирование системы высшего образования предполагает формирование у студентов способности видеть и оценивать социальный смысл своей будущей деятельности, уметь прогнозировать свои профессиональные действия и результаты, полезность их для общества. Важное место при проведении исследования и анализа принадлежит развитию социальной ответственности будущего специалиста за оптимизацию эколого-экономических отношений в системе «человек – общество – природа».

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема формирования экологического знания и доведения его специалистам народного хозяйства посредством системы экологического образования в высшей школе не является новой в нашей и зарубежной литературе. Эти идеи высказывались еще основоположником современной экологической науки В.И. Вернадским. Они получили дальнейшее развитие в работах Д. Медоуза, Г. Хачатурова, Дж. Форрестера, Б. Коммонера [3], посвященных проблемам экологических ограничений экономического роста, Е. Фадеева, Е. Федорова, Р. Гарковенко, М. Лемешева, которые изучали общую теорию отношений общества с природой и глобальной экологией, А. Кочергина, Б. Данилишина, Т. Галушкиной, В. Черняка, В. Паламарчука [2].

Постановка задачи. На основе вышеизложенного можно сформулировать основное задание статьи, которое состоит в исследовании и поиске решений проблемы формирования экологических знаний в процессе получения студентами высшего образования. В нынешних условиях, когда обострение экологической ситуации в Украине усугубляется экономическими трудностями трансформационного периода, эти вопросы приобретают особую актуальность.

Изложение основного материала исследования. Ценностное отношение человека к природе – некоторый универсальный регулятив, определяющий способы воздействия человека на природу, выбор средств этого воздействия, результат преобразовательной деятельности общества, процесса образования системы «природа – общество». Именно на основе преобразовательной деятельности общества строилась традиционная ценностная система. Преобразованный в процессе труда материал природы приобретает ценность для субъекта практической деятельности – социального индивидуума. Новая ценностная система формируется на основе не только преобразовательной деятельности по оптимизации взаимоотношений в системе «человек – общество – природа». Формирование таких взаимоотношений требует экологического воспитания личности, экологизации мировоззрения. Основой экологической составляющей мировоззрения выступает новая ценностная система, которая определяет восприятие природы не только с позиции экономической оценки природных ресурсов, но и с учетом других аспектов ценностных отношений между обществом и природой.

В связи с тем, что экология представляет собой синтетическую область знаний, в которую в равной степени входят и естественные, и гуманитарные науки, определение методологической основы экологического воспитания является достаточно сложным.

Естественные науки сами по себе основываются на определенном целостном методе. В естественных науках в тот или иной период всегда выявляются противоречия, которые проявляются как различия основных точек зрения. Противоположности между различными сферами естественных наук, выводимые из них противопоставлениями самого естественнонаучного познания, противоположные подходы при выборе методов и проблем исследования не являются различиями позиций и противопоставлениями различного рода установок в отношении естественных наук как таковых. Иное положение наблюдается в гуманитарных и социальных науках, определяющих существование и развитие экологических исследований. Противоположность в подходах в методологии возникает зачастую из-за неодинаковых целей познания, стоящих изначально перед самими науками.

Отображение наукой реальной действительности имеет конкретный характер и включает формирование научного знания с учетом существующих в обществе условий. Социальная детерминация науки отражается в ее методологии и одновременно намечает направления и области развития и приложения научных знаний. Образ мышления человека определяется его производственной деятельностью, основой которой является сложившаяся система производительных сил и производственных отношений. Это положение особенно справедливо в отношении масс людей, обитающих в определенном обществе, живущих в определенной эпохе. Господствующие технологии – одно из важнейших определений производительных сил. Именно технологичность средств определяет их продуктивность. Выбор технологий

влияет на эффективность применения предметов труда, их виды и объемы.

Технический и технологический уровень производительных сил выдвигает свои требования к образованию, профессиональной подготовке к квалификации рабочей силы, что определяет общественную производительность труда.

Технологичность производительных сил специфически связана с естественными науками. Развитие технологий вытекает из развития технических знаний. А естественные науки исторически развиваются, стимулируются и контролируются технологическими потребностями и условиями. Таким образом, очевидно, что интенсивность естественнонаучного поиска зависит от распространения естественнонаучных знаний, что, в свою очередь, является результатом влияния уровня развития технического прогресса. Последствия развития естественных наук становятся условием дальнейшего развития технологии и тем самым ускоряют развитие техники, а следовательно, становятся фактором, повышающим уровень продуктивности техники в обществе.

Сама возможность развития естественных наук основывается на условиях и потребностях технологии, а также на технических условиях и потребностях самих производительных сил.

Взаимосвязь уровня развития производительных сил с характером производственных отношений определяет зависимость естественных наук от системы производственных отношений и действия экономических законов и закономерностей.

Социально-экономическая обусловленность развития естественных наук свидетельствует о коренной связи между обществом и естественными науками, которые начинают приобретать вид идеологии.

Однако наука – это не только социальное явление, но и отражение реальной действительности в природе. Гуманитарные науки, и прежде всего общественные, имеют явно выраженный характер. Заинтересованность в их развитии коренится внутри самих производственных отношений. Такая заинтересованность формирует исходное начало этих наук и указывает им цель. Экономическая структура пронизана человеческими интересами. Анализ этих отношений – исходный этап функционирования общественных наук.

Связь социальных и естественных наук проявляется в развитии экологии, где происходит соединение природного и общественного начал. В современной экологической науке возникает проблема преодоления барьеров между различными отраслями знаний, обеспечения межотраслевого синтеза экологических исследований. Структурно-аналитический подход к изучению окружающей действительности приводит к представлению сложной природной среды в виде простого набора однородных компонентов. В этом проявляется общий принцип: наличие в природе объекта, естественно выделяющегося среди других объектов и отличающегося от них, делает закономерным возникновение отрасли науки, задачей которой является изучение этого объекта, его структурных особенностей, законов движения и развития, условий существования и т. д.

Если рассматривать каждый компонент природной среды с учетом воздействия на него различных антропогенных факторов, то есть изучать его с точки зрения производственно-экономической и социальной деятельности, то обнаруживается тенденция к взаимному сближению различных специальностей, поскольку контекст общественных отношений ока-

зывается очень сильным во всех областях. Можно сказать, что узкоспециальные исследования приобретают общенаучный интерес, требуют комплексного подхода к проблемам экологии.

Даже с применением методов научной абстракции взаимоотношение в системе «человек – общество – природа» выступает как сложный феномен, познание которого вынуждает к поиску возможностей для синтеза разнообразных методов и форм научного исследования. Это требует иных правил, чем те, которые применяются в решении отраслевых задач. Конечным продуктом комплексных экологических исследований должны стать социально-экологические знания, форма и содержание которых зависят от поставленных целей, типа и уровня изучаемой проблемы. Это знание как раз и дает ключ к разработке природоохранных мероприятий всех уровней.

Современный специалист обязан в общих чертах представлять себе различные аспекты явлений, происходящих в окружающей среде под влиянием тех или иных факторов. Окружающая среда должна рассматриваться не просто как совокупность различных природных объектов, подверженных антропогенному воздействию, а как компонент системы «человек – общество – природа». В этом проявляется социальная оценка самого понятия окружающей среды. Главными принципами моделирования экологической системы становятся сопряженность и информационная совместимость ее различных блоков. Очень важно, чтобы каждая из отраслевых задач была обеспечена необходимой информацией и чтобы результаты ее решения были применимы для функционирования других блоков.

Главным результатом природоохранительной деятельности является качество окружающей среды. Оно не сводится, скажем, только к чистоте воды или воздуха. В нем должна найти отражение вся совокупность свойств окружающей среды, влияющих на отношения между человеком и природой. В понятии качества окружающей природной среды наиболее полно отражается синтетический характер экологического знания. Качество природной среды выражается не только и не столько в количественном выражении ПДК, ПДС, ПДВ загрязнителей в общей системе экологического контроля. Определение качества среды должно исходить из органического единства человека и природного окружения. В этом случае качество среды выступает как свойство отношения между человеком и природой. Общественно-научные исследования, опираясь на результаты естественных наук и развивая предмет отраслевых научных дисциплин, обеспечивают функциональный синтез.

В условиях нарастания экологических угроз возрастает необходимость тщательного и всеобъемлющего осмысления различных возможных путей построения синтетического системного знания, удовлетворяющего как теоретический интерес, так и требования практики. Создание целостной системы экологических знаний служит целям разработки механизма управления качеством окружающей среды и подготовки специалистов, решающих практические задачи охраны природы и рационального использования природных ресурсов.

Важным вопросом экологизации образования является проблема массового характера экологической науки. Социальный продукт науки приобретает качество своего рода достояния, принадлежащего обществу. Отношения обладания этим достоянием, а значит, и его использования охватывает членов общества в различной степени. Поскольку наука тре-

бует условий, превосходящих средний уровень быденного сознания своего времени, она не рассчитана на людей с любыми способностями.

Когда обсуждается вопрос о массовости науки, ее распространении в массах, то не имеется в виду ни популяризация науки, ни ее упрощенная интерпретация. Массовость науки не отражается в понятии доступности. Массовость в отношении науки не означает, что ее продукт и атрибуты искусственно приближаются к среднему уровню общества путем его снижения. Наоборот, массовый характер науки предполагает такую организацию общественных процессов, при которой большинство людей приближают к науке путем его возвышения. Смысл массовости заключается в том, что наука только путем ее организованного доведения до большинства масс усваивается и используется как достояние самих масс.

Коснувшись проблемы массовости, следует затронуть вопрос соотношения экологической науки и быденного сознания. Они не просто противостоят друг другу на одном уровне. Тем более они не соотносятся друг с другом как высшая и низшая система. Это два различных среза в идеологии общества. Наука представляет срез исследования, а быденное сознание, напротив, срез критицизма. Одна указывает на выводы, другое – на общее понимание. Используя ныне распространенную терминологию, можно сказать, что профессиональные представители науки – экологи, носители же быденного сознания, стоящие в критической оппозиции к господствующей экологической политике, – экологисты. Сколько бы ни расширялось и ни приумножалось быденное сознание, профессиональное научное знание от этого не возрастает; сколько бы ни увеличивалось профессиональное знание как научное, быденное знание от одного этого не повысится. Можно сказать, что чем профессиональнее специалист, тем он дальше от быденного сознания.

Быденное сознание не является, как это часто представляют, каким-то усредненным научным знанием, оно не есть какое-то недостаточное, несовершенное, низкого уровня знание. Обыкновенное сознание должно быть совершенно целостным объединением различных знаний и наиболее актуальным синтезом фактов, текущих событий, положений вещей реальной действительности, отражающим повседневную жизнь.

Выводы из проведенного исследования. Следовательно, чтобы экологическая наука в обществе приобретала повседневный характер и становилась актуальной, она должна переводиться в быденное сознание. Такой перевод ни в коем случае не должен сводиться к популяризации знаний, а должен проходить посредством действенного механизма экологического образования различного уровня и в различных сферах. Сложность построения механизма экологического образования в вузах Украины возрастает в связи со снижением общего уровня подготовки абитуриентов и студентов, ухудшением материально-технической и информационной базы учебных заведений в последние годы, потерей ценностной ориентации на приобретение знаний учащимися, сужением возможностей практического усвоения экологических знаний.

Однако экологическое воспитание – это не только выработка определенных взглядов на природу, оно имеет предметную сторону и неразрывно связано с конкретной деятельностью человека. Следовательно, подготовка будущих специалистов предполагает формирование у них такого мировоззрения, при кото-

ром национальные цели становятся выше частных, общечеловеческие – выше национальных, перспективные – выше близлежащих.

Наибольшая трудность при этом состоит в том, что этот переход надо осуществить в кратчайшие сроки в условиях, когда обыденное сознание (и в немалой степени научное) еще не рассталось со старыми подходами к этой проблеме. С другой стороны, переход к рыночным отношениям при сохранении старых подходов и старого сознания может стать одним из самых пагубных испытаний для экологического равновесия окружающей природной среды.

В самом общем виде из комплекса взаимосвязанных и многообразных проблем, требующих отражения в образовательном процессе в вузе, можно выделить:

1) наиболее полное комплексное использование невоспроизводимых природных ресурсов, прежде всего ископаемого топлива и минерального сырья;

2) комплексное использование и рациональное восстановление, а где возможно – и расширенное воспроизводство природных ресурсов (земля, водные ресурсы, леса и т. д.);

3) защиту окружающей среды от загрязнения, внедрение замкнутых технологических циклов и наиболее полное использование отходов производства;

4) поддержание экологического равновесия на поверхности и в биосфере планеты.

Несомненно, в вузах существует необходимость создания центров экологических знаний, целью которых являлась бы систематическая работа над разработкой перспективной экологической концепции образования. В нее следовало бы включить оценку совокупности проблем, стоящих перед страной, регионом, отраслью, а также построение древа целей, выделение проблем для изучения, определение заданий кафедрам.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Вернадский В.И. Начало и вечность жизни / Вернадский В.И. – М.: Сов. Россия, 1989. – 704 с.
2. Фадеева Е.Т. Философские проблемы глобальной экологии / Фадеева Е.Т., Горелова А.А. – М.: Наука, 1983. – 352 с.
3. Прыкин Б.В. Стратегия экономики / Прыкин Б.В.: Природный эогормонизм. – М.: Юнити, 2010. – 367 с.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 005.582:316.42

Кальницька М.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної політики
Ужгородського національного університету

МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Статтю присвячено узагальненню концептуальних моделей регулювання соціального розвитку та окресленню напрямів системного вдосконалення державної соціальної політики України. Показано можливість упровадження у вітчизняну практику однієї з наявних успішних моделей чи певного комбінованого варіанту. З'ясовано, що системне вдосконалення моделі державної соціальної політики дасть змогу пом'якшити суперечності між учасниками ринкової економіки, запобігти виникненню соціальних перекосів, сприятиме ефективному розвитку соціальної сфери України.

Ключові слова: соціальний розвиток, соціальна політика, моделі регулювання, стратегічні пріоритети, державне управління.

Кальницкая М.А. МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена обобщению концептуальных моделей регулирования социального развития и выработке направлений системного совершенствования государственной социальной политики Украины. Показана возможность внедрения в отечественную практику одной из существующих успешных моделей или определенного комбинированного варианта. Установлено, что системное совершенствование модели государственной социальной политики позволит смягчить противоречия между участниками рыночной экономики, предотвратит возникновение социальных перекосов, будет способствовать эффективному развитию социальной сферы Украины.

Ключевые слова: социальное развитие, социальная политика, модели регулирования, стратегические приоритеты, государственное управление.

Kalnitsky M.A. MODELS OF STATE REGULATION OF SOCIAL DEVELOPMENT

The article is devoted to generalization of conceptual models of regulation of social development and outline of the directions of system improvement of the state social policy of Ukraine. It is shown the possibility of introducing one of the existing successful models or a certain combination variant into the domestic practice. It was clarified that the systematic improvement of the model of state social policy will help to mitigate the contradictions between market economy participants, prevent social distortions and promote the effective development of the social sphere of Ukraine.

Keywords: social development, social policy, regulatory models, strategic priorities, public administration.

Постановка проблеми. Сучасні реалії функціонування системи соціального розвитку України актуалізують необхідність моделювання стратегічних пріоритетів, механізмів та засобів удосконалення державної політики у цій галузі. Наявні складні соціальні проблеми в нашій державі, соціально-економічна нестабільність зумовлюють низку ризиків для соціальної сфери, ускладнюють виконання державою соціальних гарантій [1, с. 94], що додатково вимагає термінового вдосконалення політики державного управління соціальною сферою. Вирішення соціально-економічних проблем потребує структурного реформування, дасть змогу поліпшити надійність внутрішнього і зовнішнього боргу України, поновити доступ до світових ринків капіталу [2]. Отже, системного оновлення потребують моделі державного регулювання соціального розвитку, зокрема щодо ринків праці, системи соціального забезпечення та соціальної допомоги, що зумовлює актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інституційного моделювання систем управління соціальним розвитком приділяється доволі значна увага дослідників. Зокрема, вивчаються такі проблеми, як соціальні перекоси, диференціація, низька ефективність соціальних пілг, надмірність суб'єктів соціальної політики [3, с. 32]. У сучасних досліджен-

нях розглядаються питання негативних наслідків диспропорційності соціальної політики, його обтяжливості для бюджетів різних рівнів, ідентифікуються прогалини моделювання соціальної політики, зазначається про недостатню ефективність соціальної інфраструктури, недосконалість нормативно-правової бази, нерациональний розподіл соціальних послуг [4, с. 5–21]. Науковці наголошують на необхідності формування соціально орієнтованої моделі соціально-економічної системи, яка дасть змогу підтримувати достатній рівень соціального захисту [5, с. 143–216]. Водночас зауважимо, що практично не розробляються системні засади державного управління соціальним розвитком, щодо яких сьогодні існує об'єктивна необхідність. Потребують подальшого дослідження також питання вдосконалення нормативного забезпечення ефективності державної соціальної політики, системного оновлення засобів державного управління у цій сфері, інструментарію її системної модернізації.

Мета статті полягає в узагальненні концептуальних моделей регулювання соціального розвитку та окресленні можливих напрямів системного вдосконалення державної соціальної політики України на різних рівнях системної ієрархії управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні гарантії соціального захисту громадян зако-

нодавчо закріплені в Конституції та відповідних законах України. Стратегічні напрями розвитку соціальної сфери відображено у відповідних указах президента та розпорядженнях Кабінету Міністрів України. Зокрема, у Конституції (ч. 1, ст. 46) зазначається, що «...громадяни мають право на соціальний захист...» [6]. Метою встановлення державних соціальних стандартів є забезпечення потреб населення матеріальними благами і послугами, а також необхідним для цього фінансуванням [7]. Чинна модель державної соціальної політики інтегрує сфери доходів населення, соціальних послуг, житлово-комунального, транспортного обслуговування, охорони здоров'я, забезпечення навчальними, культурними закладами. До компетенції Міністерства соціальної політики України входить забезпечення державних соціальних стандартів та гарантій, регулювання трудової міграції та національного ринку праці, пенсійне забезпечення й соціальне страхування, адресна соціальна підтримка [8]. Стратегія реформування системи соціальних послуг [9] узагальнює принципи їх надання, моніторингу та вдосконалення державної соціальної політики.

Ефективність державної соціальної політики визначається мірою досягнення її мети та цілей, співвідношенням витрачених ресурсів та отриманого результату у вигляді створених нових робочих місць, приросту ВВП та доданої вартості, кількісно-якісних характеристик підвищення рівня якості життя та іншого позитивного соціально-економічного ефекту. Світова практика накопичила доволі широкі варіативності принципів підходів до моделювання процесів розвитку.

Так, відомою є концепція управління розвитком держави та її функціонально-структурними сферами, заснована на ідеях і положеннях структурної жорсткості економічної системи, її керованості, високого рівня замкнутості та ізольованості задля концентрації і максимально ефективного використання ресурсів, оптимізації внутрішніх витрат (колишні соціалістичні держави та сучасний Китай). Зазначимо, що декларовані реформи, так званий перехід до саморегулювання соціальної сфери і ринку праці, становлення інститутів значною мірою були штучними, а інституціональне середовище – не забезпеченим достатніми можливостями і компетенціями. Більш далекоглядним був підхід, застосований Німеччиною та Японією після Другої світової війни, коли критичне погіршення соціально-економічного становища та відсутність достатнього ресурсу для системного реформування соціально-економічної системи спонукали до фокусування зусиль на досягненні найважливіших пріоритетів соціальної політики в умовах обмеженості ресурсів.

Моделі соціального розвитку в умовах вільного ринку отримали назву підходу структурної і функціональної варіативності до управління розвитком. Зокрема, в основі американської моделі покладено детальне бюджетування і повноцінне фінансування програм соціального розвитку на федеральному і центральному рівнях, за яких складанню кошторисів витрат передують детальна ідентифікація соціальних ризиків та загроз, джерел їх походження. Відповідно, фінансово-ресурсна підтримка спрямовується на превентивні дії. Німецька модель передбачає максимальне впровадження конкурентних принципів у систему макроекономічного управління та функціонування інфраструктури всіх соціальних сфер, тоді як соціальний складник розвитку гарантується державою. На це чітко визначено бюджетні квоти,

кошти яких формуються від податкових надходжень суб'єктів реального сектору економіки та численного сегменту суб'єктів малого підприємництва.

Європейсько-кейнсіанська модель передбачає забезпечення соціального розвитку за рахунок посилення ролі державного сектору в економіці, через який забезпечується раціональний розподіл господарських ресурсів та соціальних благ з одночасним контролем непередбачуваного впливу суспільно-політичних груп і приватних економічних інтересів. На думку автора, перехід до такої моделі мав би дещо вищу ефективність для вітчизняних реалій, аніж наявні підходи в умовах поточного соціально-економічного розвитку держави.

Скандинавська модель базується на вищій пріоритетності соціального розвитку (порівняно з економічним) та забезпеченості населення за рахунок соціальних виплат, регулювання відносин зайнятості, політики доходів громадян та рівня якості життя. За такого принципу економічний та політичний потенціали об'єднуються навколо формування розгалуженої соціальної інфраструктури для комплексного надання соціальних послуг. Упровадження цієї моделі передбачає зміну ментальності населення відносно способу життя, структури витрат, охорони здоров'я і спорту, співвідношень між працею і відпочинком. На думку автора, принципи реалізації соціальної політики Швеції, Данії, Норвегії, Фінляндії та інших держав можна апробувати під час відновлення соціально-економічного розвитку вітчизняних віддалених та сільських територій, малих населених пунктів тощо.

У моделі, що характерна для країн Далекого Сходу, робляться наголоси на ефективному використанні національного менталітету і забезпеченні внутрішньої соціальної безпеки, яка, своєю чергою, реалізується через суб'єкти підприємницької діяльності (як правило, корпорації та промислово-фінансові групи). Соціальна підтримка забезпечується суб'єктами господарювання, а не через механізм збору податків та їх бюджетного перерозподілу. Застосування такої практики в Україні потребує розвитку системи державного контролю та соціальної відповідальності бізнесу.

Сьогодні для України характерна модель поєднання заходів забезпечення соціальної стабільності шляхом використання обмеженого бюджетного ресурсу. Проблема в тому, що держава в достатній мірі не фінансує та не інвестує інноваційний тип розвитку економіки, при цьому частка населення, яка обслуговується в рамках соціальних програм, надмірно розширена. Звідси – взаємозалежність та взаємозумовленість найбільш складних проблем як соціального, так і економічного розвитку. На думку автора, одномоментно поліпшити ситуацію у соціальній сфері в транзитивних економіках неможливо. Має відбутися еволюційна модернізація, що передбачає проходження окремих фаз модернізаційного розвитку. Зокрема, на першому етапі потрібно усвідомити пріоритетність державних та інших інвестицій у забезпечення інтелектуалізації національного господарства як основи поєднання інтересів освіти, науки, сектору досліджень та інновацій, бізнесу заради зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних товарів та суб'єктів господарювання, що їх продукують. Це дасть змогу накопичити первинний капітал соціального розвитку, який на наступному етапі має раціонально використовуватися через систему соціальної інституційної інфраструктури. Вже потім можливі революційні реформістські зрушення

у сферах пенсійного та медичного забезпечення, освіти, культури і мистецтва, соціально-трудових відносин та зайнятості.

Практичну значущість має й дещо інший підхід – так звана «доганяюча», чи політична, модернізація, за якої головним ініціатором змін виступає держава, а не ринкові інститути чи їх середовище. Попри загрози такої стратегії (бюрократизація системи управління, свідоме сповільнення чи непослідовність у здійсненні реформ, призупинення та навіть відмова від попередньо обраного курсу розвитку) вона має й переваги (відносно контрольованості, стабільності, державних гарантій тощо), але потребує вибудовування грамотної системи суспільного контролю та усунення конфлікту інтересів держави і новостворених суспільно-громадських соціальних інститутів. У соціальній сфері розвиток у такому разі стосується створення нових або перетворення діючих соціальних об'єктів та їх інфраструктури на більш сучасні, ефективні, раціональні та з вищим рівнем якості обслуговування населення, створення нових громадянських інститутів захисту і підтримки населення, контролю якості соціальних послуг, утворення сучасних соціальних систем і кластерів, приватно-державних структур.

Відомою є й форсована модель розвитку, за якої увага концентрується на змінах в одному чи декількох напрямках соціальної політики, де є передумови для швидких та успішних реформ. Це стає прикладом для інших сфер, які, переймаючи досвід та ініціативу, також упроваджують їх. Але звернімо увагу на те, що в будь-якому разі основою успішної практичної реалізації цієї моделі є достатність інвестицій та інновацій.

Обрання моделі державного управління розвитком соціальної сфери визначає принципи та механізми, а надалі й інструменти та засоби, які для неї прийнятні і дають змогу ефективно її імплементувати та розвинути, забезпечити високу соціально-економічну й суспільну ефективність (рис. 1). Упровадження ідей, філософії, а також досягнення мети і цілей обраної моделі для забезпечення соціального розвитку держави передбачає підбір можливих та відповідних механізмів, а в їх рамках – заходів і засобів. Так, метою застосування інституційних механізмів є вдосконалення системи планування соціального розвитку та посилення фінансової і функціональної спроможності органів влади та місцевого самоврядування щодо його регулювання. Їх інструменти та засоби передбачають законодавче визнання необхідності стратегічного планування модернізації соціальної сфери, затвердження єдиного і прозорого механізму участі територіальних громад у розробленні, реалізації програмних документів регіонального розвитку та контролю їх виконання, насамперед через надання ширших повноважень та відповідальності, доступу до ресурсів розвитку.

При цьому планування соціального розвитку передбачається у державній та регіональних стратегіях соціально-економічного розвитку, а розширення можливостей громадських організацій та об'єднань, інститутів громадянського суспільства,

агенцій регіонального розвитку, місцевих бізнес-асоціацій (інституціоналізації представників громад як юридичних осіб) – у методичних рекомендаціях з їх створення і функціонування, а також інструктивних матеріалах щодо нормативно-правового, методичного, економічного забезпечення створення та діяльності таких недержавних соціальних інституцій.

Інституційним важелем соціального розвитку є також розроблення методичних рекомендацій зі стратегічного планування, методології оцінювання ресурсного потенціалу та можливих напрямів соціального розвитку. Першочергова увага могла б приділятися формуванню ефективного інституційного механізму державної підтримки інновацій у соціальних та дотичних до них сферах. Діюча за командно-адміністративної системи модель мала б поступитися інструментам інноваційного менеджменту, які зарекомендували свою успішність у розвинутих державах світу. Насамперед це стосується поліпшення інвестиційного клімату через фінансування інфраструктурних соціальних проектів.

Зауважимо, що стимулювання активної участі територіальних громад у розробленні та реалізації програм соціального розвитку може здійснюватися й шляхом запровадження різних форм співробітництва між органами державного управління, науково-дослідними установами, громадським сектором та представниками громад, проведення комунікативних заходів із гострих проблем соціально-економічного розвитку, цільового навчання представників органів місцевого самоврядування, розроблення й упровадження програм медіа-освіти щодо нормативно-правового забезпечення, соціальної взаємодії та суспільної активності територіальних громад, у тому числі за підтримки програм і фондів ЄС, а також державних цільових програм. У напрямі стимулювання активізації соціального підприємництва можуть вдосконалюватися планування і програмування його розвитку на різних рівнях за принципом проектно-грантової форми фінансування заходів та залучення страхової сфери до зниження рівня соціальних ризиків і забезпечення фінансування діяльності, поліпшення інституційно-правового забезпечення розширення можливостей суб'єктів господарювання до

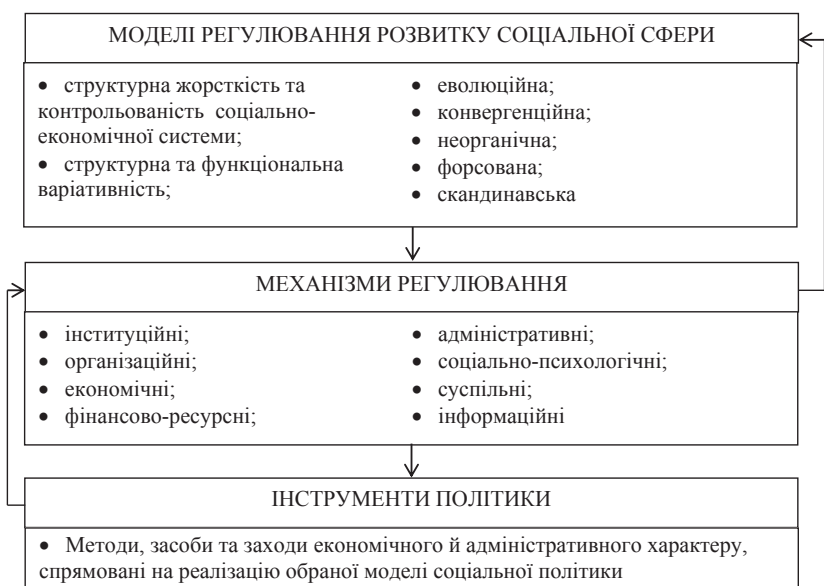


Рис. 1. Концептуальні моделі та механізми регулювання соціального розвитку держави (авторська розробка)

реалізації інвестиційних проектів та інноваційних програм, розширення можливостей функціонування мережі суб'єктів фінансово-інвестиційної підтримки соціального бізнесу.

Відомо, що як додаток до інституціональних у державі можуть застосовуватися й організаційно-економічні механізми управління соціальним розвитком. Так, розвиток освітньої, медичної, культурної, спортивної, соціально-побутової та іншої інфраструктури залежить від реалізації комплексу засобів та важелів у межах організаційних механізмів. Дієвим тут може стати застосування механізмів державно-приватного партнерства для пошуку фінансово-інвестиційного забезпечення надання сукупності сучасних якісних соціальних послуг, розвитку інформаційно-комунікаційного забезпечення, інфраструктури. Для цього необхідне вдосконалення процедури підготовки і реалізації проектів державно-приватного партнерства.

Таким, що потребує вирішення, є питання інвестиційної та ресурсної підтримки реалізації державних і приватних соціальних проектів. Виконання цього завдання передбачає здійснення фінансово-кредитної політики, орієнтованої на поліпшення доступності кредитних ресурсів для суб'єктів господарювання, що реалізують соціальні проекти, застосування таких економічних важелів, як зниження податкового тиску на підприємства, що реалізують інвестиційно-інноваційні проекти, зниження ставок податку на прибуток для спрямовування резервних коштів на замовлені державою та спільні науково-дослідні й дослідно-конструкторські розробки, надання пільг за проектами, що виконуються за пріоритетними програмами, зарахування частини податку з прибутку на спеціальні рахунки з подальшим використанням на соціально значимі цілі.

Важливим інструментом є також реалізація інноваційно-інвестиційних проектів із залученням бюджетних коштів і фінансової підтримки з боку міжнародних організацій, зокрема структурних фондів ЄС, для впровадження нових програм фінансування інновацій, орієнтованих на розвиток об'єктів соціальної, комунальної та інноваційної інфраструктури, зокрема реалізації низки проектів у сфері медицини та освіти, телекомунікаційних мереж, забезпечення доступу до соціальних послуг.

У межах економічних механізмів стимулювання соціального розвитку може реалізовуватися комплекс заходів, спрямованих на формування й ефективне використання соціального та інтелектуального капіталу. У цьому аспекті важливою може стати реалізація низки навчально-освітніх проектів і програм підвищення кваліфікації та навчання кадрів, орієнтованих на зниження рівня соціальної апатії населення, особливо на периферійних територіях, включаючи стимулювання розвитку соціального підприємництва та активізацію місцевих ініціатив, нарощування соціального капіталу на основі оптимізації взаємодії між господарюючими суб'єктами і домогосподарствами, поглиблення їх співробітництва з науковими установами та навчальними закладами, органами державної влади та місцевого самоврядування, бізнес-асоціаціями, торгово-промисловими палатами.

Під час формування інструментів організаційно-економічних механізмів соціального розвитку ідентифікуються інструменти, спрямовані на забезпечення диверсифікації та багатофункціонального розвитку господарських комплексів територій шляхом нарощування потужностей туристичної індустрії, сфери

послуг, переробної та легкої промисловості, телекомунікаційних технологій. Мають вирівнюватися соціальний розвиток та рівень якості життя населення, що користується благами, за якістю та кількістю максимально прирівняними до урбанізованих систем з ідентичними можливостями особистого (кар'єрного) розвитку та забезпечення достатку.

Інформаційні та соціально-психологічні механізми можуть застосовуватися для забезпечення інформаційно-консультаційної підтримки населення щодо соціально-психологічного та організаційно-професійного середовища їх життєдіяльності. Це дає змогу знизити рівень трансформаційних і транзакційних витрат, сприяє мінімізації проявів опортуністичної поведінки громадян, подолати низку дисфункцій у роботі інститутів, які визначають ефективність функціонування соціальних комплексів на основі зростання якості їх людського і соціального капіталу, а також сприяє кращому фінансовому забезпеченню та розвитку інфраструктури соціальної сфери, дає можливість перетворити державу на територію, комфортну для проживання населення.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, узагальнення концептуальних моделей розвитку має прикладний характер з огляду на можливість упровадження однієї з них чи певного комбінованого варіанту у вітчизняну практику, зважаючи на особливості посттрансформаційного періоду, підсилення переваг та нівелювання недоліків, обрання більш ефективних та дієвих інструментів і засобів державної політики соціального розвитку. Системне соціальне управління у сфері реалізації інтелектуально-кадрового потенціалу дасть змогу пом'якшити суперечності між учасниками ринкової економіки, запобігти виникненню соціальних перекосів, а отже, сприятиме загальному ефективному розвитку соціальної сфери України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.
2. Rating Action: Moody's upgrades Ukraine's rating to Caa2 from Caa3, outlook changed to positive from stable. Global Credit Research. 25Aug2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.moody's.com/research/Moodys-upgrades-Ukraines-rating-to-Caa2-from-Caa3-outlook-change-d--PR_370205.
3. Макара О.В. Формування моделі соціально орієнтованого регулювання національної економіки : автореферат дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.03 «Організація та управління національною економікою» / О.В. Макара. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 40 с.
4. Україна як соціальна держава: гасло для політичної конкуренції чи шлях до солідаризації суспільства? Аналітична доповідь / О.М. Пищуліна, Я.А. Жаліло, С.І. Лавриненко [та ін.] ; за заг. ред. В.Є. Воротіна. – К. : НІСД, 2009. – 108 с.
5. Україна в 2005–2009 рр.: стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : [монографія] / За заг. ред. Ю.Г. Рубана. – К. : НІСД, 2009. – 655 с.
6. Конституція України. – К. : Скіф, 2009. – 48 с.
7. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 48.
8. Про Положення про Міністерство соціальної політики України : Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/389/2011>.
9. Про схвалення Стратегії реформування системи надання соціальних послуг : Розпорядження Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/556-2012>.

УДК 369.531

Кудрявська Н.В.
аспірант економічного факультету
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

СВІТОВІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ТРАДИЦІЇ СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА: ОСОБЛИВОСТІ ВИНИКНЕННЯ І РОЗВИТКУ

Стаття присвячена аналізу специфіки виникнення і розвитку світових і національних традицій страхового посередництва. Визначено основні етапи еволюції страхового посередництва у світі й Україні. Наголошується на тенденціях становлення українського ринку страхового посередництва, впливові на нього світових (зокрема, європейських) тенденцій. Акцентовується увага на інтегрованості національного страхового посередництва у європейський страховий простір. Досліджуються особливості виникнення страхового посередництва у найдавніші часи, специфіка страхового посередництва доби Середньовіччя, розвиток страхового посередництва у капіталістичну епоху у зв'язку з розвитком торгівлі. Аналізується націоналізація страхової сфери й основні тенденції страхового посередницького ринку незалежної України.

Ключові слова: генезис страхового посередництва, особливості розвитку страхового посередництва, середньовічне страхове посередництво, капіталістичне страхове посередництво, націоналізація страхової сфери, страховий посередницький ринок незалежної України.

Кудрявская Н.В. МИРОВЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ТРАДИЦИИ СТРАХОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА: ОСОБЕННОСТИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Статья посвящена анализу специфики возникновения и развития мировых и национальных традиций страхового посредничества. Определены главные этапы эволюции страхового посредничества в мире и Украине. Акцентируется внимание на тенденциях становления украинского посреднического рынка страхования, влиянии на него мировых (в частности, европейских) тенденций, а также на интегрированности национального страхового посредничества в европейское страховое пространство. Исследуются особенности возникновения страхового посредничества в древние времена, специфика страхового посредничества эпохи Средневековья, развитие страхового посредничества в капиталистическую эпоху в связи с развитием торговли. Анализируется национализация страховой сферы и основные тенденции страхового посреднического рынка независимой Украины.

Ключевые слова: генезис страхового посредничества, особенности развития страхового посредничества, средневековое страховое посредничество, капиталистическое страховое посредничество, национализация страховой сферы, страховой посреднический рынок независимой Украины.

Kudriavskaya N.V. THE WORLD AND NATIONAL TRADITIONS OF INSURANCE MEDIATION: PECULIARITIES OF ORIGIN AND DEVELOPMENT

This article is devoted to investigation of specific of genesis and development of world and national traditions of insurance mediation. It is determined general stages of evolution of insurance mediation in the world and in Ukraine. It is underlined the tendencies of development of Ukrainian insurance mediation market, the influence in it of world partly European tendencies. The integration of national insurance mediation in European insurance space is analyzed. The peculiarities of genesis of insurance mediation in old times, the specific of Medieval insurance mediation, the development of capitalist insurance mediation in connection with development of trade are investigated. It is analyzed the nationalization of insurance sphere and general tendencies of insurance mediation market of independent Ukraine.

Keywords: genesis of insurance mediation, peculiarities of development of insurance mediation, Medieval insurance mediation, capitalist insurance mediation, nationalization of insurance sphere, insurance mediation market of independent Ukraine.

Постановка проблеми. Здійснення дослідження особливостей генезису і розвитку світового та національного посередництва є важливою проблемою. Звернення до неї дає можливість дослідити специфіку динаміки страхового посередництва, інтегрованість українського страхового посередництва у страховий простір Європи і світу від найдавніших часів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові праці, присвячені цій проблематиці, висвітлюють окремі питання й аспекти. Так, у підручнику «Страховання» (за ред. В. Базилевича) [5] досліджуються історичні передумови виникнення та еволюція первинних форм страхового посередництва. Автори правомірно наголошують, що «страхування як економічне явище має глибоке коріння, що сягає в давнину століть. Із давніх давен у людей виникала потреба у відшкодуванні чи розподілі збитків серед широкого загалу» [5, с. 20]. У праці також акцентовується увага на суті рейдерства, що є «нагальною для України проблемою на початку ХХІ ст.» [5, с. 21]. Його походження вчені виводять від морського піратства. Також аналізуються первинні форми страхового посередництва і захисту. Дослідники виділяють кілька етапів у розвитку страхування: середньовічне, капіталістичне, страхування

в західноукраїнських землях, страхування на теренах СРСР, страхування в незалежній Україні. На цих етапах формувалося і страхове посередництво. У підручнику «Страховання» (за ред. Т. Федорової) [6] репрезентовано основні етапи становлення страхового ринку, акцентовано на специфіці еволюції страхових форм і посередництва у нові часи. Також етапи динаміки страхового ринку і посередництва на ньому відображені у підручнику «Страховання» (за ред. С. Осадця) [7]. Загалом у синтезованих працях окреслюються переважно основні етапи розвитку феномену страхового посередництва, робиться акцент на специфіці розвитку національного страхового посередництва. У посібнику «Страхове посередництво: теорія та практика» (за ред. О.М. Залетова) [4] аналізується походження і розвиток феномену страхового посередництва у широкому контексті процесу еволюції страхування як економічного явища. У праці О. Гаманкової «Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика» [1] репрезентовано еволюцію ринку українських страхових послуг, зроблено акцент на походженні страхового посередника як його головного учасника. Окремі аспекти історичного розвитку страхового посередництва аналізують В. Огієнко [3] та І. Можейко [2].

Загалом ці праці містять вивчення окремих аспектів генезису і розвитку страхового посередництва.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у комплексному вивченні особливостей виникнення і розвитку страхового посередництва; аналізі етапів генезису світового та українського страхового посередництва, акцентуванні уваги на інтегрованості українського страхового посередництва у світовий (зокрема, європейський) простір.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед звернімося до етимології слова «страхування». Воно походить від слова «страх». Адже по суті глибинну основу страхування становить страх, коли той, хто боїться, передає свій страх іншій особі, отримуючи при цьому захист від можливих збитків. Аналіз економічних відносин давніх часів свідчить про те, що страхування постало в натуральному вигляді як захист від голоду. Так, шамани і первісні люди сушили, заморожували їжу, готуючи запаси на чорний день, зокрема на зиму. Вихідною точкою тут стала поява «людини розумної» (*Homo Sapiens*). Кінцева точка – поява товару-посередника, тобто продукту для обміну, що було близько 8 тис. років до н. е. Першими страховими документами можна вважати тексти Законів Шульги (Месопотамія, близько 2000 р. до н. е.), Законів Хаммурапі (царя Староавілонської держави, приблизно 1800 р. до н. е.). Цей період тривав до 550 р. до н. е., до появи в лідійській державі перших золотих монет, коли страхування набуло грошової форми. Популярними стають угоди між учасниками сухопутного або морського каравану про спільне несення збитків від нападу розбійників, пограбування, крадіжок тощо. Вже тоді з'являються особи, які допомагають зацікавленим особам знайти джерела покриття збитків. У Давньому Римі було найрозвинутішим страхування у різних професійних спілках, колегіях. У добу Середньовіччя у західно-європейських державах виникають страхові гільдії (купецькі та ін.), страхові цехи (ремісничі). Існувало державне страхування і в Київській Русі. Часті набіги на південні руські території зумовлювали формування фінансової бази у князівському бюджеті. Середньовічне страхування характеризувалося ширшим спектром страхового забезпечення. Загалом особливості первинних форм страхового захисту полягають у тому, що, «по-перше, вони не передбачають попереднього нагромадження грошових засобів для відшкодування вірогідних збитків; по-друге, вони зобов'язують відшкодувати збитки спільно у порядку їх розподілу між певною спільнотою, збираючи грошові засоби після настання небезпеки та оцінки збитків, спричинених нею» [5, с. 22–23]. Загалом середньовічне страхування провадилося посередництвом гільдій (братств) і спілок – це були по суті перші професійні посередники. Відповідно, його називають гільдійно-цеховим страхуванням. Воно не «передбачало попереднього переліку страхових подій та розмірів відшкодування збитків, зумовлених цими подіями» [5, с. 24]. Розвиток гільдійно-цехового страхування визначив появу низки нових рис, таких як запровадження регулярних внесків; установлення переліку страхових випадків, за які передбачається відшкодування збитків; установлення конкретних форм і розмірів страхових виплат, враховуючи страхові фонди, які обслуговували як членів родин, які здійснювали страхові внески, так і сторонніх осіб; формування державних страхових фондів [5, с. 24]. Доба Середньовіччя у розвитку страхування характеризується його поділом на

майнове й особисте. Суть майнового страхування полягала у тому, що воно відшкодовувало збитки, які виникали у результаті стихійного лиха, банкрутства, пограбування тощо члена гільдії. Особисте страхування забезпечувало страхові виплати у разі хвороби, каліцтва, смерті тощо. Тоді гільдія, виконуючи роль посередника, забезпечувала покриття збитків. «Значну роль у торговельних зв'язках середньовічної України відігравали чумаки, які перевозили різноманітні товари через безкраї степові простори. Чумаки купували на Чорному та Азовському морях рибу та сіль і продавали їх у різних куточках країни, долаючи великі відстані. Вони також торгували кращими, іншими товарами на ярмарках, поволі перекупуючись зі своїм товаром з однієї місцевості до іншої. Їхня діяльність була ризиковою: не витримували навантаження воли, ламалися вози, хворіли і самі чумаки. У безлюдних місцях на чумаків нападали розбійники. Такі умови діяльності спонукали чумаків до колективного захисту від втрат, спільного відшкодування збитків. Написані, але беззастережні щодо виконання законів чумацького життя передбачали відшкодування за кошти артілі збитків потерпілому в дорозі від падежу вола тощо» [3, с. 72]. Тут посередниками були представники артілі. Загалом ранні етапи розвитку страхового посередництва свідчать про те, що його генезис був зумовлений об'єктивною необхідністю відшкодування різноманітних збитків, які виникали внаслідок втрати чи пошкодження статків, майна, житла, знарядь праці, зброї тощо. Страх перед втратою і бідною провокував шукати засоби захисту, створювати певні запаси і заощадження, які були б використані під час настання негативних обставин.

Розвиток капіталістичного способу виробництва зумовив те, що головною ознакою стає отримання прибутку. Так, страхування переходить із «братської, товариської» форми у сучасну «товарну», поступово реформуючись у комерційне. Перші страхові товариства (акціонерні та взаємні) постали наприкінці XVII ст. в Англії, Франції, Італії, Данії, Швеції. У другій половині XIX ст. виникли страхові об'єднання на зразок картелів і концернів, а також міжнародні страхові товариства. Водночас розвивалися нові види комерційного страхування, їх підвиди, різновиди, форми. Лідером у розвитку страхування стала Англія, де у 80-х рр. XVII ст. існували страхові товариства у сфері вогневого страхування. Також постали перші страхові товариства у галузі морського страхування у Франції, Італії, Данії, Швеції. Починаючи з XIX ст. вагому роль починають відігравати страхові об'єднання – картелі і концерни. На цьому етапі роль страхових посередників виконували представники цих об'єднань. Зокрема, великий картель у Берліні (1874 р.) міжнародного характеру складався з 16 страхових товариств (австрійських, російських, шведських та ін.). У 1920 р. він об'єднував понад 200 товариств із 26 країн. У ранньому буржуазному суспільстві головним було морське страхування. Вже у XIV ст. складна нотаріальна форма морської позички була замінена грошовим полісом, який страховик видавав судовласнику на підтвердження укладеного договору. Поступово формувалася певна група людей, яка забезпечувала зв'язок між страховими об'єднаннями і зацікавленими особами.

У 1468 р. виник Венеціанський кодекс морського страхування. Далі морське страхування розвивається в Англії, де у 1601 р. прийнято правовий акт, згідно з яким створювалися спеціальні суди, які займалися розглядом суперечок у сфері морського страхування.

У міжнародному страхуванні на увагу заслуговує англійська страхова корпорація Ллойд (Lloyd's), яка нині є міжнародним страховим ринком і найбільшим центром інформації з морського судноплавства і комерції. Ця страхова корпорація виникла на основі Кавового будинку Ллойда Едварда «Ллойд». Вперше Кавовий будинок згадується у 1688 р. Тут відбувалися регулярні зустрічі страховиків, судновласників, купців. З 1696 р. Е. Ллойд видавав страхову газету «Lloyd's News», 1734 р. з'явився «Lloyd's List». У 1760 р. у системі Ллойда виникло перше у світі класифікаційне товариство – реєстр суден (Реєстр англійського Ллойда). У 1871 р. Акт британського парламенту надав об'єднанню страховиків Lloyd's офіційний статус корпорації страховиків. Фактично одразу з'явилися особи, які знаходили клієнтів для корпорації. Термін «underwriter» походить із практики страхування Lloyd's: кожна особа, яка бере на себе відповідальність за ризики, ставила підпис під сумою та описом ризику (андеррайтер – підпис під ризиками). Із часом прийшли до розуміння, що визначення потребує складних розрахунків. Так виникла професія актуарія (actuary) – спеціаліста у галузі математичної статистики і теорії ймовірності. Він професійно займається розрахунками тарифів, резервів і зобов'язань страхової компанії. Виникла потреба виділення з кола страхувальників осіб, які здійснюють загальне керівництво і забезпечують збереження страхового фонду. Так відбулося поступове розмежування осіб – учасників страхових угод на страховиків (insurer) і страхувальників (insured). Водночас утверджується і роль страхового посередника. Укладання страхової процедури зумовило необхідність її юридичного закріплення. У XV ст. страхування стало предметом загального законодавства. У 1435 р. в Барселоні вийшов спеціальний законодавчий акт, присвячений страховим проблемам. Торговий трибунал, заснований у 1556 р. в Руані Генріхом II, займався розглядом спірних страхових проблем. У 1650 р. у Франції виникла так звана «Страхова камера», що стала першим в історії товариством зі страхування від вогню. З розвитком ринкових відносин характер страхових операцій ускладнюється. У XVIII ст. в Англії виникло страхування життя і сільськогосподарське страхування. Розвиток машинного виробництва в середині XIX в. у Великобританії, Німеччині та інших країнах зумовив постання страхування від нещасних випадків. У 1825 р. у Франції з'явилося страхування цивільної відповідальності. Розвиток страхування зумовлюється виникненням великих страхових організацій. Тепер воно стало прибутковим видом підприємництва, привабливим способом компенсації втрат і акумулювання грошових коштів. Виникає можливість тимчасового використання ресурсів страхового фонду як джерела позикових коштів. Зміцнюються зв'язки страхових компаній із кредитними установами. Розвивається акціонерна форма страхування. Всі ці процеси відбувалися за участі страхових посередників, роль яких поступово зростає. У 1688 р. Е. Ллойд під час повторного відкриття своєї компанії спирався на залучений пайовий капітал і банківські кредити. З часом на її основі постала організація, учасники якої спільно брали участь у покритті морських ризиків, підписували поліси на суму, в розмірі якої кожен із них ніс відповідальність. Після смерті Е. Ллойда організацію очолив Юліус Ангерштейн, який є справжнім творцем теперішнього «Lloyd's» і відомий під ім'ям «батька Ллойдз». У 1811 р. Ангерштейн офіційно оформив статус комітету Lloyd's через британський парламент, що сприяло значному розширенню опера-

цій компанії. Морський поліс, вироблений Lloyd's, отримав велику популярність, його форма була прийнята іншими страховиками. Незабаром організація, що займалася оглядом і класифікацією суден, виокремилася зі страхової організації Lloyd's. У 1834 р. на основі злиття «Реєстру страховиків» із «Реєстром судновласників» виник «Ллойдівський реєстр британських та іноземних суден». У 1871 р. до Lloyd's увійшли як страховики, так звані передплатники (андеррайтери) Lloyd's, так і не страховики – брокери, тобто страхові посередники. З того часу Lloyd's є страховою корпорацією. Через 40 років, у 1911 р., парламент дозволив Lloyd's, крім морського страхування, займатися всіма іншими видами страхування. Корпорація Lloyd's функціонує таким чином і в наші дні. Страхова справа в Україні почала розвиватися наприкінці XVIII ст. Тут першим і найбільш поширеним видом страхування було страхування від вогню. У часи Гетьманщини Україна у складі Росії підпорядковувалася дії Маніфесту 1786 р. про організацію Державного позикового банку, який видав заборону страхувати майно в іноземних страхових компаніях. Була створена Страхова експедиція – перша страхова організація. Механізм страхування полягав у тому, що видача кредитів банком без попереднього страхування об'єкта застави у Страховій експедиції заборонялася. Фактично діяла страхова монополія держави як інструменту додаткового оподаткування власників на користь скарбниці. У 1797 р. було засновано Страхову контору при Асигнаційному банку для страхування товарів. Із часом виникла необхідність провести реформу страхової справи відповідно до Західної Європи. У контексті цих процесів виокремлюється роль страхового посередника. Спочатку це були окремі особистості, які виконували функцію зв'язкового між страховою компанією та клієнтом. На початку XIX в. на теренах України у складі Росії формуються капіталістичні виробничі відносини. Цей період в історії страхування після скасування страхової експедиції 1822 р. характеризувався зародженням приватного акціонерного страхування на основі об'єднань індивідуальних капіталів шляхом випуску і продажу акцій. Поступово у вищих колах суспільства усвідомлюється значення страхування. Державна монополія на нього була зруйнована після приходу близько 1800 р. англійського страхового товариства «Фенікс». Його страхові агенти діяли в Петербурзі, оформлюючи договори страхування будівель від вогню. У 1827 р. через розміщення акцій за передплатою було створено Російське страхове товариство, ідеологом якого став М. Мордвинов. Завдяки його діяльності було сформовано правову базу страхової справи у нових умовах, складено статут страхового товариства, що був затверджений імператором Миколою I. У 1827 р. вийшов указ Урядового Сенату про заснування Російського страхового від вогню суспільства. Його успішна діяльність зумовила у 1835 р. заснування Другого Російського страхового від вогню суспільства. У 1846 р. постало страхове товариство «Саламандра». Після реформи 1861 р. і заміни натурального господарства грошовим у зв'язку з інтенсивним розвитком продуктивних сил відбувається інтенсивний розвиток страхової справи. Виникла низка нових страхових акціонерних товариств (зокрема, Петербурзьке, Московське, Руське, Комерційне, Варшавське, Північне, Якір). Почало діяти земське страхування, міське взаємне страхування. Страхове посередництво у цей час активно розвивається. Поступово воно починає формуватися як спеціальна група людей, які провадили виключно таку діяльність, виступаючи посередни-

ками між страховками і страхувальниками. На початку ХХ в. страхова справа в Україні досягла значного розвитку. Діяли такі форми організації страхових товариств, як урядові установи; земські суспільства; приватні підприємства на основі взаємності; акціонерні компанії. Урядові установи займалися страхуванням від нещасних випадків осіб, які перебувають на службі у деяких державних установах, а також страхуванням від вогню нерухомого майна в губерніях, де не введено земське страхування, і страхуванням морських суден від небезпек, пов'язаних із плаванням. На кінець ХІХ ст. добровільним вогневим страхуванням займалися 15 акціонерних товариств і 85 товариств взаємного страхування. Обов'язковим страхуванням від вогню будівель у селянських садибах займалися земські страхові установи, транспортним страхуванням – 10 акціонерних товариств, страхуванням життя – 6 товариств. Перестрахуванням займалися практично всі товариства, але професійними перестраховиками були 2 компанії: «Товариство Російського перестрахування» і «Допомога». На початку ХХ ст. страхові товариства в Україні були важливою складовою частиною фінансово-монополістичного капіталу. Вони володіли прибутковими будинками і нерухомістю, були співвласниками капіталу найбільших банків і промислових підприємств. Вони мали своїх представників, які здійснювали роль посередників, шукаючи клієнтів для компанії за спеціальну винагороду. Загалом головною особливістю страхового посередництва капіталістичної доби є те, що воно перетворилося на різновид підприємницької діяльності та поступово почало визначатися як окрема професія. Визначальними рушійними чинниками розвитку капіталістичного страхування ставали катастрофи, які повинні були бути ліквідованими за рахунок певних коштів. «Розвиток підприємницької діяльності породжує все нові й нові ризики, на що страховий бізнес відгукується пропонуванням нових видів страхових послуг, таких як страхування фінансових втрат; від крадіжки зі зломом; посівів від пошкодження як знищення градом, селевими потоками тощо; фізичних осіб від нещасних випадків на виробництві; страхування життя тощо» [5, с. 26].

Після 1917 р. почався процес націоналізації страхових компаній, земське і взаємне страхування були передані місцевим органам влади. Державна монополія страхування була остаточно оголошена декретом 1918 р. Капіталістичні страхові товариства ліквідували, а їх майно націоналізували. Відновлення державного страхування відбулося після закінчення Громадянської війни декретом Раднаркому 1921 р. «Про державне майнове страхування». Тепер організовувалося державне майнове страхування приватних господарств від стихійних лих, а також аварій на шляхах водного і сухопутного транспорту. Цим декретом передбачалося насамперед добровільне майнове страхування. Керівництво страхуванням було покладено на Головне управління Держстраху в системі Народного комісаріату фінансів (Наркомфін). Держава звільнялася від відповідальності за операціями Держстраху, тому система державного страхування отримала самостійність, їй були виділені власні кошти. У 1922 р. Головне управління Держстраху було реорганізоване в Головне правління державного страхування, яке отримало ще більшу самостійність. У губерніях працювали контори Держстраху, підпорядковані Головному правлінню, і страхові агенти на місцях, які виконували роль страхових посередників. Для зміцнення планового керівництва державним страхуванням у 1922 р. при Наркомфіні була

створена рада у справах страхування, що розглядала правила страхування, тарифи, проекти законів про державне страхування. Тоді ж Держстрах отримав право проводити страхування життя і від нещасних випадків. Загалом страхова діяльність в умовах адміністративного соціалізму регламентувалася «Положенням про державне страхування в СРСР» (1925). Його суть визначалася двома тезами. По-перше, страхова справа стала державною монополією. По-друге, було засновано головне управління державного страхування – Держстрах СРСР. Це була жорстко централізована структура, що проіснувала до 1958 р. Переважно роль страхових посередників виконували представники цих установ.

У 1934 р. були дозволені операції з так званого гарантійного страхування для відшкодування збитків, завданих підприємствам і організаціям касирами, комірниками та іншими службовцями, які несли матеріальну відповідальність. У 1925 р. вийшло «Положення про державне страхування СРСР», яким підтверджувалося, що страхування у всіх формах є державною монополією і що крім Держстраху ніякі інші органи не можуть проводити операції зі страхування. Винятком було кооперативне страхування, котре керувалося в Україні Всеукраїнським кооперативним страховим союзом (що обслуговував всі види кооперації на території України). У середині 20-х рр. Держстрах отримав можливість виходу на міжнародний страховий ринок. У 30-х рр. низовий апарат Держстраху – агентства – був ліквідований, функції в галузі сільського страхування передані місцевим фінансовим органам, які виконували і роль страхових посередників. Також ліквідували республіканські правління й обласні (крайові) контори Держстраху. Страхові операції всередині країни поклалися безпосередньо на Наркомфін СРСР і його органи. У 1933 р. при Наркомфіні СРСР було створено Головне управління Держстраху СРСР. У районах і містах виникли інспекції Держстраху. У 1934 р. відновилося добровільне страхування колгоспного майна й особистого майна громадян. Особисте страхування було знову передано в Держстрах. У 1936 р. запроваджено інститут страхових агентів для залучення страхувальників і оформлення договорів. Вони виконували і функції страхових посередників. Надалі відбувається збільшення ролі державного страхування. У часи Другої світової війни страхування використовувалося для постійного виробництва сільськогосподарської продукції, сировини для потреб Радянської Армії, промисловості, населення. У 1948 р. вийшло «Положення про Головне управління державного страхування СРСР (Держстрах СРСР) і його органи». Держстрах отримав більшу самостійність, підвищилася роль страхових інспекцій. Саме останні взяли на себе роль страхових посередників. У 1956 р. припинено обов'язкове страхування державного житлового фонду, а також добровільне страхування майна державних установ, що перебувають на місцевому бюджеті й знаходяться в їхньому віданні. У 1960–1980 рр. державне страхування сприяло охороні сільськогосподарського виробництва від наслідків стихійних лих і підвищення матеріального добробуту людей. Загалом із початку 1960-х рр. протягом 30 років у СРСР діяла система державного страхування, що складалася з обов'язкового і добровільного майнового та особистого страхування. З 1986 р. починаються суттєві зміни у страхуванні. Закон «Про кооперацію» 1988 р. започаткував створення кооперативів і при-

ватних підприємств, зокрема, у страхуванні. Виникло багато незалежних компаній, деякі поєднували страхування життя і майнове. Водночас активно розвивається інститут страхового посередництва. Першими компаніями були страхові акціонерні товариства «АСКО» і «Росія». Після проголошення незалежності України на її теренах починають працювати страхові компанії «Омета-Інстер», «Ризик», «Скайд», «Саламандра», «Скайд-вест», «Галін-страх», «Дністер», «Скарбниця» та ін. До березня 1991 р. в Україні діяли близько 90 страхових компаній, які були в основному кооперативними і приватними компаніями. Також на страховому ринку України провадять свою діяльність іноземні страхові компанії. У 1990 р. було прийнято Закон «Про заходи щодо демонополізації економіки», який передбачав ліквідацію державної монополії та заміну її на систему державних підприємств, спільних підприємств, взаємних товариств, кооперативів і товариств. Законом заохочувалися іноземні інвестиції в радянські компанії та кооперативи за умови, що такі інвестиції повинні приносити додаткові валютні доходи, а радянським компаніям дозволялося мати тільки одного іноземного партнера. Інше положення закону надавало страховим організаціям право займатися банківськими операціями згідно з правилами Держбанку і за умови прийняття законодавства щодо захисту інтересів страхувальників. У цей період отримало розвиток обов'язкове страхування. Нині в Україні працює багато страхових компаній. Переважна більшість існує протягом короткого часу, не витримуючи конкуренції. У 1993 р. їх було близько 800, а в 1997 р. – близько 240. Нині – близько 400. Збільшення кількості страхових компаній супроводжується збільшенням кількості страхових посередників. Традиція формування на страховому ринку України посередництва у сучасному розумінні цього слова почала складатися у 80-х роках, тобто від часів створення самого страхового ринку. Як відомо, страхові посередники провадять свою діяльність на умовах трудової угоди або контракту. Також такими є юридичні особи, для яких страхове посередництво не є єдиним і винятковим видом діяльності (зокрема, залізничні каси, туристичні агенції, ощадбанк, великі супермаркети тощо). Визначальні функції страхових посередників виконували і продовжують виконувати на сучасному ринку страхові компанії, які продають страхові продукти іноземних страховиків. Професійні страхові посередники на страховому ринку починають з'являтися у середині 90-х років. Це були страхові брокери, які працювали на реалізацію інтер-

есів страховиків, забезпечуючи перестрахування на українському і зарубіжному перестраховальних ринках.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна дійти таких висновків. По-перше, найдавніші етапи виникнення і розвитку страхового посередництва репрезентують його генезис як такий, що зумовлювався об'єктивною потребою знайти джерела для відшкодування збитків, які виникали внаслідок різних катастроф і нещасних випадків; почуття страху перед втратою і бідною зумовлювало пошук засобів захисту, створення запасів, заощаджень для можливих негативних обставин. Особи, які сприяли пошуку таких джерел компенсації, виконували функції страхових посередників. По-друге, визначальна особливість середньовічного страхового посередництва полягає в тому, що воно здійснювалося посередництвом гільдій (братства) і спілок, мало характер гільдійно-цехового. По-третє, головна специфічна риса страхового посередництва капіталістичної доби полягає в тому, що воно стало різновидом підприємницької діяльності, з'являються особи, які здійснювали функції координації потерпілих осіб і тих, які могли компенсувати їхні збитки. По-четверте, після 1917 р. відбувається націоналізація страхових компаній, земське і взаємне страхування передаються місцевим органам влади, які водночас виконували і функції страхових посередників. По-п'яте, з 1986 р. відбулися суттєві зміни у страхуванні; створюються кооперативи, приватні підприємства у страхуванні, виникають компанії зі страхування життя і майнового страхування. Страхове посередництво поступово трансформується в окрему діяльність й утверджується професія страхового посередника – брокера чи агента.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика / О.О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.
2. Можейко І.В. (Кир Булычев). Пирати, корсари, рейдери / І.В. Можейко. – М.: Вече, 2003. – 238 с.
3. Огієнко В.І. Страхування: вчора, сьогодні і завжди / В.І. Огієнко // Вісник Національного банку України. – 1996. – № 6. – С. 69–74.
4. Страхове посередництво: теорія та практика: Навч. посіб. / [Бірюков В., Єфімов Ю., Залетов О. та ін.; За ред. О.М. Залетова]. – К.: Міжнародна агенція «BeeZone», 2004. – 412 с.
5. Страхування: Підручник / за редакцією В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2008. – 997 с.
6. Страхование: Учебник / под редакцией проф. Т.А. Федоровой. – Москва: Магистр, 2009. – 1005 с.
7. Страхування: Підручник / керівник авторського колективу і науковий реактор д. екон. н., проф. С.С. Осадець. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.

УДК 37.048.4

Соколов А.В.*кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Запорізького національного технічного університету***Ільїна А.С.***магістр
Запорізького національного технічного університету*

ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВІВ ВИБОРУ ВНЗ ТА СПЕЦІАЛЬНОСТІ УЧНІВСЬКОЮ МОЛОДДЮ

У статті розглянуто теоретичні засади професійної орієнтації молоді, визначено роль ВНЗ у цьому процесі. Досліджено та проаналізовано мотиви вибору ВНЗ і спеціальності учнівською молоддю. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення системи професійної орієнтації у ВНЗ.

Ключові слова: професійна орієнтація, професійне самовизначення, учнівська молодь, мотиви вибору ВНЗ, мотиви вибору спеціальності.

Соколов А.В., Ільїна А.С. ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВОВ ВЫБОРА ВУЗА И СПЕЦИАЛЬНОСТИ УЧЕНИЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖЬЮ

В статье рассмотрены теоретические основы профессиональной ориентации молодежи, определена роль вузов в этом процессе. Исследованы и проанализированы мотивы выбора вуза и специальности ученической молодежи. Разработаны рекомендации по усовершенствованию системы профессиональной ориентации в вузе.

Ключевые слова: профессиональная ориентация, профессиональное самоопределение, ученическая молодежь, мотивы выбора вуза, мотивы выбора специальности.

Sokolov A.V., Ilyina A.S. STUDY OF MOTIVES FOR CHOOSING A UNIVERSITY AND THE SPECIALTY OF STUDENT YOUTH

The article deals with the theoretical foundations of young people's professional orientation, the role of universities in this process is determined. The motives for choosing a university and the specialty of student youth have been studied and analyzed. Recommendations for improving the system of professional orientation in university have been developed.

Keywords: professional orientation, professional self-determination, student youth, motives for choosing a university, motives for choosing a specialty.

Постановка проблеми. Однією із найважливіших сучасних проблем України є серйозний дисбаланс між професіями, популярними у молоді, та професіями, необхідними у сучасному економічному просторі. Молодь часто не здатна адекватно реагувати на економічні зміни та зміни на ринку праці. За цих умов питання професійної орієнтації набувають особливого значення. Правильний вибір професії значною мірою гарантує молоді ефективно використання її знань в інтересах особи і суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти профорієнтації привертати увагу багатьох дослідників: П. Атутова, М. Захарова, Є. Климова, Г. Костюка, К. Платонова, М. Пряжникова, С. Чистякової. Особливості професійного самовизначення молоді в Україні за умов становлення та розвитку ринкової економіки досліджували Д. Закатнов, М. Тищенко, Б. Федоришин, М. Янцур.

Багато досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених присвячено вивченню проблеми професійної орієнтації суспільства, але недостатньо уваги приділено вивченню мотивів вибору ВНЗ та спеціальності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У життєвому самовизначенні молоді одне із центральних місць належить відношенню до праці, яка дасть їм можливість із найбільшим успіхом застосувати свої сили і здібності у подальшій діяльності. Формування позитивного ставлення до праці, засвоєння певних трудових навичок і вибір професії – це важливі компоненти становлення особистості.

До професійного самовизначення людина має прийти сама. Але підштовхуючи її до цього кроку, створити відповідні умови для розвитку тих чи інших здібностей, задатків має суспільство. Це передусім батьки, згодом – вихователі дитячого садочка, вчителі, психологи, консультанти [1, с. 105].

Професійна орієнтація молоді – це організована, керована діяльність різних державних і суспільних організацій, виробництв, закладів і школи, а також родини, спрямована на вдосконалення процесу професійного та соціального самовизначення молоді в інтересах особистості і соціальних структур суспільства [2, с. 34].

Призначенням системи професійної орієнтації повинна бути не лише підготовка учнівської молоді до вибору майбутньої професії, а й формування в учнів загальноосвітніх навчальних закладів спрямованості на майбутній професійний успіх як домінуючого вектору суб'єкта професійного самовизначення особистості [3]. У центрі системи професійної орієнтації має перебувати учень, якому потрібно допомогти сформувати знання, особисті якості, внутрішні мотиваційні установки, навички, що сприяють найбільш повному саморозвитку і самоактуалізації.

Як свідчать численні дослідження, в учнів старшої школи практично відсутні знання про професії, сучасні ринки праці у цілому та в регіоні зокрема; бракує знань про власні ресурси та можливості, про відповідність між уподобаннями і здібностями; відсутні навички планування здобуття професії і професійного зростання, низький рівень культури самопізнання і самовдосконалення [4, с. 26].

Є.І. Харченко вирізняє характерні особливості, які повинна мати система професійної орієнтації. По-перше, головним об'єктом системи має стати (бути) особистість, якій потрібно допомогти формувати знання, особисті якості, внутрішні мотиваційні настанови, що дадуть змогу повною мірою сприяти саморозвитку і самоактуалізації. Тобто повинен бути реалізований принцип особистісно орієнтованого підходу, акцентованого на гуманістичну стратегію, яка реалізується шляхом складання реальних про-

ектів професійного самовизначення, спрямованих на з'ясування схильностей молодшої людини, на розвиток у неї здібностей до самоаналізу, саморозвитку, самоактуалізації, вміння самостійно орієнтуватися в різних ситуаціях і приймати правильні рішення. По-друге, профорієнтаційна робота з учнями старшої школи має бути спроектована так, щоб спочатку визначалося потенційне покликання учнів, якому сприяють їхні природні схильності і здібності. По-третє, система повинна мати достатнє інформаційне забезпечення, що уможливорює реалізацію принципу системності інформації [5, с. 104].

Нині потреби суспільства в працівниках певних професій та спеціальностей і професійні наміри незаангажованої молоді часто не збігаються. Це свідчить про те, що професійна підготовка молоді не відповідає вимогам ринку праці будь-яких рівнів, що підтверджується відносно високим рівнем безробіття серед молоді та низькою заробітною платою [6].

Велике значення для майбутнього працевлаштування є правильний вибір не тільки професії, а й вищого навчального закладу (ВНЗ), бо питання про престиж та рейтинг освітнього закладу не завжди пов'язане у свідомості молодшої людини з перспективою майбутнього працевлаштування за майбутньою професією [7].

Отже, вибір ВНЗ – це один з основних етапів процесу професійного самовизначення для випускників шкіл, а для ВНЗ щорічний прийом нового контингенту учнів – не тільки кількість, а й «якість» студентів [8].

Ускладнення демографічної ситуації в Україні, що спостерігається в останні 15 років, а також посилення конкуренції ВНЗ на ринку освітніх послуг зумовлюють активізацію профорієнтаційної роботи вишів у загальноосвітніх навчальних закладах.

Активне застосування профорієнтаційної роботи у ВНЗ допоможе випускникам загальноосвітніх навчальних закладів у професійному самовизначенні, а викладачам вищих навчальних закладів – готувати професійно спрямованих фахівців [9, с. 88].

Профорієнтаційна робота важлива не тільки для абітурієнтів, а й для викладачів, яким вона дає можливість ознайомити молоді із найголовнішими аспектами тієї чи іншої спеціальності.

У 2015–2016 рр. кафедра управління персоналом та економіки праці Запорізького національного технічного університету проводила дослідження мотивів вибору ВНЗ та спеціальності серед учнівської молоді Запорізької області. У ході анкетування було опитано 447 респондентів, із них 56% – дівчата і 44% – юнаки; 73% опитаних були 11-класниками і 27% – 10-класниками; 60% респондентів проживали у м. Запоріжжя, а решта опитаних – у Запорізькій області. Дослідження проводилося за допомогою анкети, яка включала в себе питання стосовно мотивів вибору ВНЗ та мотивів вибору спеціальності.

Аналіз вибору ВНЗ складався з розгляду питань про джерела інформації про ВНЗ та мотиви вибору вишу.

Рейтинг джерел інформації про ВНЗ представлено на рис. 1.

Головними джерелами інформації про ВНЗ для школярів є відгуки знайомих, родичів (38%) та Інтернет-сайти ВНЗ (32%). До найменш важливих джерел належать рекламна продукція, інформація в пресі та по телебаченню, а також інші джерела (менше 5% кожне). День відкритих дверей

дверей і приїзд викладачів у школи з профорієнтаційною роботою належать до середніх по важливості джерел інформації про ВНЗ (9% і 12% відповідно).

Суттєвих відмінностей у рейтингах джерел інформації про ВНЗ серед школярів 10–11-х класів, а також учнів із м. Запоріжжя та із Запорізької області не виявлено. Прогнозованою відмінністю є те, що у рейтингу учнів із Запорізької області Інтернет-сайти ВНЗ займають першу позицію та більшої ваги набуває рекламна продукція.

Не менш важливим питанням є мотиви вибору ВНЗ. В анкеті були запропоновані такі питання: популярність ВНЗ, рекомендації друзів та знайомих, можливість дистанційного навчання, наявність гуртожитка, державний ВНЗ, наявність військової кафедри, вартість навчання, наявність бюджетних місць та інші мотиви. Аналіз мотивів вибору ВНЗ було проведено за статтю та за місцем проживання.

Результати показують, що мотиви вибору ВНЗ юнаками розподілені рівномірно, складно виділити найбільш і найменш важливі, але результати можна умовно розбити на три групи:

- 1) важливі мотиви: державний ВНЗ, вартість навчання та наявність бюджетних місць (по 15%);
- 2) мотиви середньої важливості: популярність ВНЗ, рекомендації друзів і знайомих, наявність військової кафедри та гуртожитку (від 10% до 15%);
- 3) менш важливі мотиви: можливість дистанційного навчання й інші мотиви (менше 10%).

Така картина справедлива як для учнів 11-х класів, так і для учнів 10-х класів, є лише невеликі відмінності в процентному співвідношенні.

Рейтинг мотивів вибору ВНЗ дівчатами розподілений менш рівномірно, тому результати більш чітко можна розбити на такі три групи:

- 1) важливі мотиви: вартість навчання, наявність бюджетних місць і державний ВНЗ (більше 15%);
- 2) інші важливі мотиви: популярність ВНЗ, рекомендації друзів і знайомих (10–15%);
- 3) менш важливі мотиви: наявність гуртожитку, можливість дистанційного навчання, військова кафедра й інші мотиви (менше 10%).

Для 11-класників ця ситуація зберігається, а для учнів 10-х класів до менш важливих мотивів належать лише наявність військової кафедри й інші мотиви (до 5%), а наявність гуртожитку і можливість дистанційної освіти належать до другої групи мотивів.

Якщо ж порівнювати мотиви вибору ВНЗ за статеву ознакою у цілому, то можна зробити такі висновки:

- а) рейтинг мотивів вибору ВНЗ юнаками розподілений більш рівномірно;
- б) рейтинг мотивів вибору ВНЗ дівчатами має явно виражені найбільш і найменш важливі мотиви;
- в) для юнаків наявність військової кафедри належить до другої групи за важливістю, тоді як для дівчат цей мотив практично не важливий.

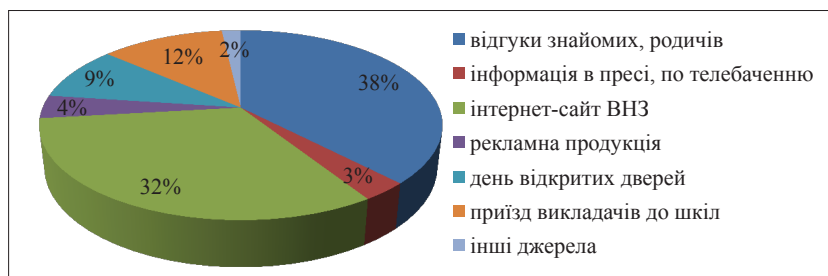


Рис. 1. Рейтинг джерел інформації про ВНЗ

Результати аналізу за місцем проживання показали, що для учнів із м. Запоріжжя найбільш важливими мотивами є вартість навчання, наявність бюджетних місць і державний ВНЗ (більше 15%). Достатній рівень значимості мають популярність ВНЗ та рекомендації друзів, знайомих (12–15%). Найменш важливі мотиви: можливість дистанційного навчання, наявність гуртожитку і військової кафедри, а також інші мотиви (менше 10%).

Для школярів із Запорізької області рейтинг мотивів вибору ВНЗ аналогічний до рейтингу запорізьких школярів. Відмінність полягає лише в тому, що явно вираженої значущості набуває наявність гуртожитку (13%).

Аналіз вибору спеціальності складався з розгляду питань, в який період часу абітурієнти визначилися з вибором майбутньої спеціальності та мотивів вибору спеціальності.

Результати аналізу питання, в який період часу абітурієнти визначилися з вибором своєї майбутньої спеціальності, представлені на рис. 2.

Основна частина респондентів (55%) визначилася з вибором спеціальності за рік і більше до вступу до ВНЗ (за рік – 31% і більше ніж за рік – 24%). Значна частина (27%) визначилася за півроку до вступу, а за місяць до вступу визначилися тільки 7% абітурієнтів.

Якщо розглядати це питання за статтю, то можна констатувати, що дівчата дещо раніше визначаються з вибором спеціальності, ніж юнаки. За рік і більше серед них визначилося з вибором спеціальності 61%, а в останній місяць – 5%. Для юнаків характерна дещо інша ситуація: за рік і більше – 47%; в останній місяць – 10%.

Результати аналізу з урахуванням місця проживання такі: серед абітурієнтів із м. Запоріжжя за рік і більше з вибором спеціальності визначилися 53%, а за три місяці і за місяць до вступу – 19%. Так само значна частина учнів визначилася з вибором спеціальності за півроку до вступу (28%).

Що стосується респондентів із Запорізької області, то у цілому для них характерна така ж кар-

тина, наявні лише невеликі відмінності в процентному співвідношенні учнів, що визначилися в той чи інший період до вступу.

У ході анкетування з'ясовувалися не тільки мотиви вступу до вишу, а й мотиви вибору спеціальності. Всі учні випускних класів стоять перед проблемою вибору професії, яка б сприяла досягненню їхніх життєвих цілей, реалізації інтересів і планів. На що вони орієнтуються під час вибору майбутньої професії? В анкеті було запропоновано 10 варіантів відповідей на це питання. Результати аналізу мотивів вибору спеціальності представлено на рис. 3.

Найбільш впливовими факторами вибору спеціальності виявилися: особиста зацікавленість (17% від загальної суми), престижність спеціальності та перспективи працевлаштування (по 15%), а також відповідні предмети ЗНО (14%).

Середній вплив на вибір спеціальності мають рекомендації батьків (11%) і позитивні відгуки друзів, знайомих (10%).

Слабкий вплив чинять реклама спеціальності (8%) і рекомендації вчителів школи (7%). Слід зазначити, що 2% респондентів обрали варіант «все одно куди вступати».

Якщо говорити про відмінності у виборі спеціальності за статевою ознакою, то вони не істотні: у дівчат дещо більші показники мають особиста зацікавленість та престижність спеціальності і втричі менше значення – «все одно куди вступати».

Що стосується впливу місця проживання на мотиви вибору спеціальності, то для респондентів із Запоріжжя та із Запорізької області розподіл факторів майже однаковий і збігається із загальним рейтингом мотивів, представленим на рис. 3. Відхилення впливу різних факторів становить не більше 1%.

Висновки з проведеного дослідження. У ході дослідження було виявлено, що основними джерелами інформації про ВНЗ для респондентів є відгуки знайомих і родичів та Інтернет-сайти ВНЗ. До джерел середньої важливості належать день відкритих дверей і приїзд викладачів у школи з профорієнтаційною роботою.

До найбільш важливих мотивів вибору вишу належать форма власності ВНЗ, вартість навчання та наявність бюджетних місць. Також до важливих мотивів можна віднести популярність ВНЗ, рекомендації друзів і знайомих, наявність військової кафедри та гуртожитку.

Найбільш впливовими факторами вибору спеціальності виявилися: особиста зацікавленість, престижність спеціальності та перспективи працевлаштування, а також відповідні предмети ЗНО. Середній вплив на вибір спеціальності мають рекомендації батьків і позитивні відгуки друзів, знайомих.

На основі проведеного дослідження розроблено рекомендації щодо вдосконалення системи профорієнтації у ВНЗ, а саме:

а) до профорієнтаційної роботи з учнями, насамперед, залучати активістів студентського самоврядування, успішних студентів усіх курсів університету та молодих викладачів;

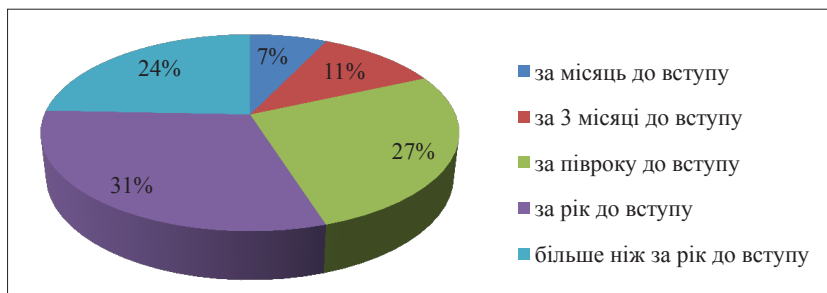


Рис. 2. Період часу, в який абітурієнти визначилися з вибором своєї майбутньої спеціальності

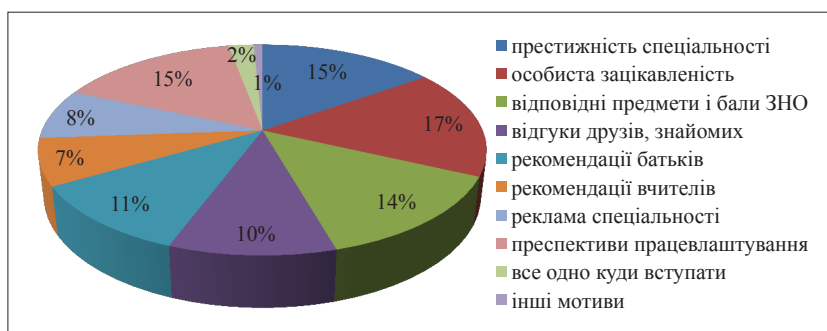


Рис. 3. Рейтинг мотивів вибору спеціальності

б) створити офіційні групи чи співтовариства в усіх соціальних мережах, де застосовувати нестандартні підходи до розміщення необхідної інформації для абітурієнтів стосовно ВНЗ та спеціальностей;

в) співпрацювати зі школами та залучати до профорієнтації батьків учнів шляхом проведення Інтернет-екскурсій по ВНЗ та онлайн-консультацій;

г) у профорієнтаційній роботі робити акцент на учнів 10-х класів, адже саме у цьому віці школярам найбільше потрібна допомога у професійному самовизначенні;

д) змістовно наповнювати Інтернет-сайти ВНЗ із використанням нестандартних підходів до її презентації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Уханова О.А. Професійна орієнтація : чинники, що впливають на вибір молоддю спеціальності / О.А. Уханова // Таврійський вісник освіти. – 2011. – № 4 (36). – С. 104–108.
2. Усова Н.В. Улюблена професія завжди дарує радість / Н.В. Усова // Виховання школярів. – 2011. – № 3. – С. 33–38.
3. Хромова О.Л. Обґрунтування системного підходу в дослідженні роботи школи з педагогічної підготовки батьків щодо професійного самовизначення старшокласників / О.Л. Хромова // Теоретико-методичні проблеми виховання дітей та учнівської молоді : зб. наук. пр. – Кам'янець-Подільський : ПП Зволейко Д.Г., 2012. – № 16. – С. 304–311.
4. Гончарова Н.О. Основи професійної орієнтації : [навч. посіб.] / Н.О. Гончарова. – К. : Слово, 2010. – 168 с.
5. Харченко Є.І. Ключові компетенції як основа проєктів реорганізації систем допрофесійної освіти / Є.І. Харченко // Управління проєктами та розвиток виробництва. – 2002. – № 2. – С. 103–106.
6. Кулешова Л.В., Коняхіна Т.В. Сучасні реалії профорієнтаційної роботи з молоддю / Л.В. Кулешова, Т.В. Коняхіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://professura.at.ua>.
7. Винник І.О. Удосконалення процесу працевлаштування випускників вищих навчальних закладів в контексті професійної орієнтації молоді / І.О. Винник // Державне будівництво. – 2009. – № 2.
8. Кисельова М.В. Першокурсник КДТУ: мотиви вибору ВНЗ і професії / М.В. Кисельова // Вісник КДТУ. – 2010. – № 1.
9. Дунець Л.М. Форми і методи профорієнтаційної роботи у вищому навчальному закладі / Л.М. Дунець // Збірник наукових праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету «Україна». – 2013. – № 1. – С. 86–88.

УДК 316.343

Цвєтнова О.В.

старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Індустріального інституту
Донецького національного технічного університету

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ СЕРЕДЬНОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано соціально-економічні проблеми формування середнього класу в Україні. Доведено необхідність та досліджено перспективи становлення середнього класу. Розглянуто можливості використання інструментів соціально-економічної політики, які сприятимуть створенню середнього класу в Україні.

Ключові слова: середній клас, соціально-економічна політика, диференціація доходів, соціальний захист, доходи населення.

Цвєтнова О.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА В УКРАИНЕ

В статье проанализированы социально-экономические проблемы формирования среднего класса в Украине. Доказана необходимость и исследованы перспективы становления среднего класса. Рассмотрены возможности использования инструментов социально-экономической политики, которые будут способствовать созданию среднего класса в Украине.

Ключевые слова: средний класс, социально-экономическая политика, дифференциация доходов, социальная защита, доходы населения.

Tsvetnova O.V. USE OF INSTRUMENTS OF SOCIO-ECONOMIC POLITICS FOR FORMING OF MIDDLE CLASS IN UKRAINE

In the article socio-economic problems are analysed in relation to forming of middle class in Ukraine. A necessity is well-proven and the prospects of becoming of middle class are investigational. Possibilities of the use of instruments of socio-economic politics, that will assist creation of middle class in Ukraine, are considered.

Keywords: middle class, socio-economic politics, differentiation of profits, social defence, profits of population.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні спостерігається суттєвий розрив у доходах населення. Динаміка розшарування говорить про велику нерівність в українському суспільстві та надмірно високу диференціацію доходів різних верств населення. Така поляризація суспільства вказує на слабкість середнього класу і неефективність соціальної політики українського керівництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив соціальної політики на зміни в соціальній структурі суспільства (зокрема, формування середнього класу) є предметом дослідження багатьох науковців, зокрема Г.Г. Михальченко, Ю.К. Зайцева, О.В. Макарової, Е.М. Лібанової, Р.М. Кундакчан,

Т.І. Павлюка, А.А. Маценка, Я.В. Сало, Д. Марчак, В.В. Балуєва, В.А. Кротевица, А.М. Харченко, Н. Богути, Л.І. Дмитриченко та ін. [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12].

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в обґрунтуванні необхідності формування та можливостей використання інструментів соціально-економічної політики щодо становлення середнього класу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для України формування сильного та масового середнього класу на сучасному етапі має особливе значення. Це пояснюється тією роллю, яку він може

зіграти у становленні зрілого демократичного суспільства, здійсненні повної модернізації економіки, розвитку інноваційних процесів у суспільстві. Саме тут, як показує практика, відбувається перехід від моделі «економічної людини», в якій головне – не діяльність, а споживчий вибір, до моделі творчої людини [13].

Зі становленням та розвитком середнього класу, на думку багатьох учених, безпосередньо пов'язана і проблема сталого розвитку всієї соціально-економічної системи. Він визначає якість людського потенціалу країни та характерні риси загальнонаціональної ідентичності, забезпечує спадкоємність поколінь і життєвих цінностей [7].

Еволюція уявлень про середній клас наклала відбиток на методику його ідентифікації і зробила одні стратифікаційні критерії більш вагомими, ніж інші. Такими «першими» критеріями є показники матеріального добробуту і професійно-посадовий статус.

Усі основні стратифікаційні критерії ідентифікації середнього класу можна представити за допомогою таблиці 1.

Саме можливість середнього класу бути рушійною силою позитивних змін у сфері як суспільного, так і економічного розвитку вимагає особливої уваги до передумов та умов його формування і розвитку, насамперед становлення та розвитку малого бізнесу [12].

Але у світовій практиці не існує універсального рецепту миттєвого створення середнього класу. Проте вчені досягли згоди щодо загальних умов, необхідних для його формування як економічного суб'єкта. Насамперед до таких умов належить надання середньому класу можливості реалізувати свої інтереси [5].

Формування середнього класу в Україні – справа майбутнього. Для України, як і для інших перехідних суспільств, характерні такі особливості середнього класу:

1) Україна переживає початкову стадію формування середнього класу, що перебуває лише в зародку;

2) формування середнього класу в Україні відбувалося переважно не шляхом домінування особистісних духовних рис (професіоналізму, освіченості, працелюбства, вольових устремлінь і власних здобутків), а внаслідок «уміло» проведеної приватизації, доступу до бюрократичних інституцій, що здійснювали роздержавлення тощо;

3) для України характерне зведення всієї багатоманітності критеріїв визначення середнього класу до єдиного – економічного. Звідси – наявна ситуація паралельного існування ніби двох середніх класів: один – середній за прибутками, але із сумнівними життєвими та моральними цінностями; другий – загалом відповідає західним критеріям, окрім економічних;

4) наявна проблема кількісних параметрів середнього класу. За деякими оцінками, він становить 5–10% від усього населення, тому не здатний виконувати роль стабілізатора суспільства, гаранта політичної стабільності;

5) специфіка середнього класу в Україні полягає в тому, що він утворюється не на базі розвитку реального виробництва, а переважно від обслуговування класу багатих.

Багато в чому перспективи середнього класу залежать від успішної адаптації населення, формування продуктивних моделей соціально-економічної поведінки.

Через слабку дію соціальної політики в Україні збільшується диференціація між верствами, класами і соціальними групами українського суспільства на тлі масового поширення бідності, руйнування соціальної інфраструктури, послаблення гарантій реального соціального захисту населення, особливо непрацюючих та зайнятих у невиробничій сфері. Зі зростанням майнової диференціації загальна ситуація ускладнюється у зв'язку з неможливістю надати соціальну допомогу населенню через традиційні установи старої системи соціального захисту. Відбувається масове поширення бідності, а також різке

Таблиця 1

Стратифікаційні критерії ідентифікації середнього класу

Група критеріїв	Критерій	Можлива шкала
1	2	3
Матеріальний статус	Поточний дохід Рухоме майно Нерухоме майно та транспорт Заощадження (грошові вкладення, облигації та інші цінні папери)	Величина у грошовому вимірі
Володіння засобами виробництва (капіталом)	Підприємства, фірми з найманою робочою силою та ін. Майно для індивідуальної трудової діяльності	Наявність/відсутність Величина у грошовому виразі
Соціально-професійний статус	Управлінський статус Освіта, кваліфікація Рівень складності професійної діяльності Сектор економіки	Виконавець/керівник того чи іншого рівня Кількість років навчання Кількість та тип дипломів Зайнятість фізичною/розумовою працею Різні типи автономії праці Державний/приватний Промисловість / сільське господарство / соціальна сфера та ін.
Політичний статус	Ступінь впливу на прийняття рішення органами державної влади різних рівнів та органами місцевого самоврядування	Експертні оцінки впливу прошарку загалом, груп та індивідів
Потенціал соціальної мобільності	Можливості мобільності у представників групи	Фактична мобільність та потенціал мобільності
Статусність способу життя	Статусні аспекти способу та якості життя: – якість поточного споживання; – якість середовища споживання; – якість дозвілля; – коло спілкування; – соціальний настрій	Експертні оцінки

погіршення умов життя, відзначається розбалансованість споживчого ринку товарів і послуг фактично у всіх регіонах України.

Останнім часом неефективне використання заходів соціальної політики приводить до поширення бідності, руйнування соціальної інфраструктури, послаблення гарантій соціального захисту населення. На тлі цих процесів в Україні посилюється поляризація суспільства, тобто збільшується розрив між заможними та бідними верствами населення. У результаті відбувається різке погіршення умов життя населення та розбалансованість споживчого ринку товарів і послуг фактично у всіх регіонах України.

За таких масштабів бідності виникає замкнене коло «низька купівельна спроможність – низький попит на товари і послуги – скорочення внутрішнього ринку». І розірвати це коло без серйозного збільшення доходів неможливо. Якщо не досягти реального зростання доходів, то позитивне вирішення проблеми подолання бідності втрачає перспективу. Відність населення загалом і економічно активного зокрема створює обмеження для розвитку економіки. Ризики та наслідки бідності в країні є такими, що їх, без перебільшення, можна назвати загрозою економічній безпеці країни [10].

Доцільно проаналізувати низку внутрішніх викликів, пов'язаних із досить болючою соціальною перебудовою українського суспільства, детально зупиняючись на проблемі формування середнього класу. Натепер немає єдиного підходу до питань, що собою являє український середній клас сьогодні і яка його модель характерна для України. Зародження українського середнього класу йде проблематично й ускладнюється низкою зовнішніх і внутрішніх факторів, таких як світова економічна криза, сильна поляризація суспільства, фактичне злиття політичної та економічної еліти в силу, не зацікавлену в новому гравцеві на політичному полі тощо.

У сучасних розвинених суспільствах із традиційною демократією середній клас став основою і гарантом процвітаючої ринкової економіки. У більшості таких країн частка середнього класу варіюється в діапазоні від 60% до 70% – це ті люди, які забезпечують стабільне економічне зростання і є своєрідним амортизатором суспільства. Ситуація в Україні сьогодні значно відрізняється від цього ідеалу. Незважаючи на поліпшення економічного добробуту окремих осіб, загальна ситуація залишається незадовільною.

Нижче розглянуто дані, які дають змогу простежити розрив у рівні заробітної плати між Україною та країнами ЄС (табл. 2) [14].

Порівняльний аналіз соціальної структури українського суспільства показує, що значне збільшення середнього класу, як це мало статися, не здійснилося, а навпаки, прірва між дуже багатими і бідними розширювалася.

Таблиця 2
Показники середньомісячної заробітної плати
(дол. США)

Країна	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Болгарія	435	...	750	564	470	511
Естонія	1114	1228	1267	1259	1088	1200
Німеччина	3596	3917	2720	4576	2590	3975
Греція	2332	2371	2300	1121	1042	1772
Угорщина	1084	1177	1374	1062	778	960
Італія	3063	3261	2445	3270	2053	3154
Латвія	849	...	1098	948	760	896
Литва	744	...	1109	904	755	749
Польща	1067	1147	1536	1380	883	1067
Румунія	597	...	954	669	607	591
Україна	275	323	372	398	211	175

Важливою проблемою є те, що більшість представників середнього класу в Україні отримує дохід через механізми тіньового сектору економіки. Тільки в тіньовому секторі економічно активне населення України отримує гідний рівень оплати за якість своєї праці, але робота оплачується переважно у валюті і в «конвертах». З урахуванням доходів від тіньової економіки в Україні насправді існує, хоча й невеликий, прошарок справжнього середнього класу, більша частина якого проживає у великих містах. Їхній щомісячний фактичний дохід становить тисячу і більше доларів США, що підтвердити офіційними джерелами ніяк не можна. Офіційна статистика їх не бачить, більша частина їхніх доходів вислизає від погляду вченого-економіста.

За даними служби Державної статистики України, у 2016 р. середньомісячна заробітна плата українців становила 4760 грн. При цьому 5% населення України отримували заробітну плату меншого розміру, ніж соціально гарантований рівень мінімальної заробітної плати. За даними аналізу ООН у 2016 р. 60% населення України перебувало за межею бідності. Ще 12–15% – близько до цієї межі, оскільки їх доходи не досягають середніх соціальних стандартів [15].

За даними Державної служби статистики України, середній наявний дохід в країні в 2016 р. становив 3144 грн. Це свідчить про те, що дохід українців є одним із найнижчих у Східній Європі. Динаміку номінальних та реальних доходів населення України за останні роки наведено у табл. 3 [16].

Орієнтуючись на рівень середнього доходу по країні, можна констатувати, що якщо середній клас є, то до нього можна віднести досить вузьку групу населення. Доводиться констатувати, що за допомогою статистики «вловити» український середній клас не вдається, картина виходить розпливчастою і схематичною.

Таблиця 3

Аналіз доходів населення України

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	1852,0	2131,0	2020,2	2628,6	3144,3
темп росту до попереднього року, %	114,5	115,1	0,95	130,1	119,6
Темп росту реального наявного доходу у розрахунку на одну особу, грн.	113,9	115,4	83,8	85,7	103,9
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	3041	3282	3480	4195	4760
темп росту до попереднього року, %	114,8	107,9	106,0	120,5	113,5
Індекс реальної заробітної плати до попереднього року, %	111,0	106,8	86,5	90,1	106,5
Середній розмір місячної пенсії пенсіонерів на кінець року, грн.	1472,6	1528,3	1581,5	1670	1699,5

Цікавим є проведення порівняльного аналізу структури витрат українських та американських домогосподарств (таблиця 4).

Видно, що найбільшу питому вагу витрат українців становлять витрати на харчування та комунальні послуги, тоді як основними витратами американців є витрати на житло (сюди ж включають придбання меблів

та обладнання) та на транспортні засоби. Саме структура витрат американських домогосподарств відображає структуру витрат, притаманну середньому класу.

Отже, в Україні, за оцінкою Інституту демографії, вимогам середнього класу відповідають лише 5% населення країни. Це – ті, кого дослідження Держстату відносять до категорії «заможних» [8].



Рис. 1. Складники соціальної держави

Таблиця 4

Структура витрат українських та американських домогосподарств у 2015 р.1

Структура витрат українських домогосподарств ¹		Структура витрат американських домогосподарств ²	
Статті витрат	Структура витрат, %	Статті витрат	Структура витрат, %
Продукти харчування та безалкогольні напої	53,1	Продукти харчування	12,5
Алкогольні напої, табачні вироби	3,3	Житло та комунальні послуги	33,0
Одяг та взуття	5,7	Одяг, взуття, послуги	3,4
Житло та комунальні послуги	11,7	Транспорт	17,0
Побутова техніка та поточне утримання житла	2,0	Охорона здоров'я	7,7
Охорона здоров'я	3,7	Розваги та відпочинок	5,0
Транспорт	3,7	Освіта	2,5
Зв'язок	2,4	Грошові внески	3,4
Відпочинок та культура	1,5	Особисте страхування та пенсійне забезпечення	11,0
Освіта	1,1	Інші послуги	4,5
Ресторани та готелі	2,0		
Різноманітні товари та послуги	2,7		
Неспоживчі сукупні витрати	7,1		

¹ Дані Держкомстату України за 2015 рік

² Дані Bureau of Labor Statistics

Напрями соціальної політики, що активно можуть бути спрямовані на створення середнього класу, визначають наукові підходи і формують методологічні засади та відповідні методи. Державу, що визначає соціальну спрямованість загальним та пріоритетним вектором розвитку, можна представити у такому вигляді (рис. 1) [17].

Сучасна соціальна стратегія включає боротьбу з бідністю, надмірною диференціацією, демографічною та іншими системними кризами. Визначаючи пріоритетне значення цих стратегічних проблем, важливо знайти підходи до тактики їх розв'язання за основними напрямами отримання доходів.

Говорячи про фахівців як про основу майбутнього українського середнього класу, потрібно відзначити важливу роль соціальної політики. Ця група володіє відповідним переліком важливих рис, притаманних середньому класу європейського типу. Необхідно лише забезпечити принцип соціальної справедливості, відновивши престиж професій шляхом суттєвого підвищення заробітної плати [7].

Отже, можна виділити основні напрями, які повинні бути пріоритетними у формуванні соціальної політики для стабілізації соціально-економічного стану та створення передумов щодо формування середнього класу в Україні:

- підвищення добробуту за рахунок особистого трудового внеску, підприємництва та ділової активності;
- надання відповідної допомоги із безробіття, збереження робочих місць, фахова перепідготовка осіб, які втратили роботу;
- проведення ґрунтовної пенсійної реформи, яка буде забезпечувати справедливую систему пенсійних виплат з урахуванням трудового внеску особи;
- надання адресної допомоги нужденним у грошовій і натуральній формах;
- сприяння всебічному державному захисту інтелектуального потенціалу суспільства, його ефективному використанню та примноженню;
- запобігання комерціалізації, забезпечення стабільного фінансування та державної підтримки розвитку духовної сфери, освіти, науки і культури;
- широка підтримка сім'ї, материнства і дитинства.

Висновки з проведеного дослідження. Досвід розвинених країн свідчить, що тільки державні інвестиції в людський капітал та прогресивна система соціальних заходів можуть сприяти зменшенню нерівності у розподілі доходів населення і досягненню згоди у суспільстві.

Відповідальне, згідно з міжнародно-правовими стандартами, ставлення держави до розвитку соціальної сфери з усією очевидністю вимагає зміни пріоритетів і коригування зовнішньої і внутрішньої політики України. Тільки докорінно оновивши всю систему соціального забезпечення, можна створити передумови для переходу суспільства на новий рівень соціально-економічного розвитку. У середньостроковій перспективі державна політика подолання

бідності має бути спрямована не тільки на підтримку бідних верств населення, але й на стимулювання формування повноцінного середнього класу.

Появу середнього класу можна було б розглядати як найважливіший критерій ефективного реформування країни, який характеризується міцністю системи соціальних, економічних і політичних інститутів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Михальченко Г.Г. Відтворення та розвиток населення в контексті забезпечення гідної якості життя: монографія / Г.Г. Михальченко. – Донецьк: «ВІК». – 2013. – 333 с.
2. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика [монографія] / Юрій Кузьмич Зайцев. – К.: КНЕУ. – 2015. – 188 с.
3. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні: Монографія / О.В. Макарова ; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – К., 2015. – 244 с.
4. Демографічні чинники бідності [колективна монографія] / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України. – 2009. – 184 с.
5. Кундакчан Р.М. Система экономических интересов среднего класса в концепции повышения качества жизни населения. Вопросы экономической теории. Макроэкономика // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 3 (35). – С. 31–35.
6. Павлюк Т.І., Маценко А.А., Кричевська О.А. Соціальна політика України: стан та перспективи розвитку – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/12/68.pdf
7. Сало Я.В. Середній клас: проблеми формування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: economyandsociety.in.ua/Journal/4/2016/ukr/44.pdf
8. Дарья Марчак. Как изменились доходы среднего класса в Украине за пять лет. Совместное исследование Forbes и аудиторской компании EY// Forbes, Украина. – 2013. – С. 26–32.
9. Балув В.В., Кротевич В.А. Середній клас в Україні: ознаки, роль і проблеми формування – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: nauka.kushnir.mk.ua/2014/75020
10. Харченко А.М. Соціальна проблема глобалізації – бідність: шляхи її подолання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fp.cibs.2014/ck.ua>
11. Наталия Богута. Чем живет и сколько зарабатывает средний класс в Украине // Деньги. – 2013. – С. 33–36.
12. Дмитриченко Л.И. Малый бизнес в системе предпринимательства: Монография / Л.И. Дмитриченко, А.Н. Химченко. – Донецк: Каштан. – 2005. – 180 с.
13. Максимцева И.А. Основы наукоемкой экономики (знания – креативность инновации): учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. И.А. Максимцева. – М.: Креативная экономика, 2010. – 456 с.
14. Список країн по середній зарплаті – Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yandex.ua/click/jsreaddir?from=yandex.ua>
15. Измерение бедности в Украине: критерии, проблемы, перспективы / Европейская экономическая комиссия ООН: Конференция европейских статистиков. – Рабочий документ 12 от 22 ноября 2016 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unece.org>
16. Статистичний щорічник України за 2016 рік: Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org>
17. Гесць В.М. Соціогуманітарні складники перспектив переходу до соціально орієнтованої економіки в Україні / В.М. Гесць // Економіка України. – 2013. – № 1. – С. 4–11.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336

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

ТЕОРІЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ТА СТАН ЙОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті обґрунтовано теоретичні основи людського розвитку, що дало можливість зрозуміти витoki та поглибити розуміння структурних складників людського розвитку. Проаналізовано сучасний стан фінансування людського розвитку в Україні. Запропоновано можливі заходи для подальшого якісного та структурного оновлення пріоритетів фінансування людського розвитку в нашій країні.

Ключові слова: фінансування, людський капітал, людський розвиток, державне фінансування, джерела фінансування.

Гернего Ю.А. ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И СОСТОЯНИЕ ЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье обоснованы теоретические основы человеческого развития, что позволило понять истоки и углубить понимание структурных составляющих человеческого развития. Проанализировано современное состояние финансирования человеческого развития в Украине. Сделаны предложения касательно возможных мер для дальнейшего качественного и структурного обновления приоритетов финансирования человеческого развития в нашей стране.

Ключевые слова: финансирование, человеческий капитал, человеческое развитие, государственное финансирование, источники финансирования.

Gernego Yu.O. THE THEORY OF HUMAN DEVELOPMENT AND ITS FINANCING CONDITIONS IN UKRAINE

The theoretical basis for human development, which creates the possibility to understand origins and deepen the differentiation of human development's structural components, is researched in the article. The current conditions of human development in Ukraine are analysed. The possible measures for further qualitative and structural development of the human development's financing in our country are offered.

Keywords: financing, human capital, human development, state financing, financial sources.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток ринкової економіки України ставить чіткі вимоги до побудови соціально орієнтованої економіки. Зокрема, варто звернути увагу на потреби особистості, які є запорукою позитивних змін у розвинених країнах світу. З огляду на визначені пріоритети, завданням держави є формування такого економічного та соціального порядку, який становитиме основу для реалізації свободи особистості та права на індивідуальний розвиток, індивідуальну відповідальність та соціальну захищеність окремого індивіда, адже нова парадигма розвитку сучасного суспільства на перший план висуває не лише накопичення матеріальних благ, а й людський розвиток як ключову передумову майбутнього прогресу.

Оптимізація видатків на потреби людського розвитку є одним із важливих чинників соціально-економічного розвитку національної економіки. Зокрема, вартим уваги є не лише безпосереднє фінансування потреб суспільства за рахунок видатків державного та місцевого бюджетів. Нагальним постає питання регулювання обсягів приватних інвестицій, які спрямовуються на фінансування соціальних заходів та є важливим складником інвестицій у розвиток людини. Актуальності набуває обґрунтування теорії людського розвитку та розгляд можливостей фінансування людського розвитку в національній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія людського розвитку передбачає потребу вирішення питань, які пов'язані з формуванням та використанням людського потенціалу. Людські можливості роз-

глядаються як кінцева мета суспільного прогресу. Зокрема, в основі теорії людського розвитку лежать розробки теоретиків людського капіталу, таких як Т. Шульц, І. Фішер, Г. Беккер, Е. Денісон, П. Таубман, Дж. Міль, Л. Туров та ін. [1–9]. Окрім того, одним із сучасних ідеологів людського розвитку є американський учений А. Сена, який заклав новаторське підґрунтя для поєднання теоретичних обґрунтувань людського розвитку з практичними аспектами реалізації його потенціалу [10]. Проте, незважаючи на наявний досвід обґрунтування проблем людського розвитку в працях зарубіжних авторів та наших співвітчизників, недостатньо висвітленим залишається питання розбудови джерел фінансування людського розвитку.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичної парадигми людського розвитку, аналізі сучасного стану та потенціалу для розширення джерел фінансування людського розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічним базисом формування теорії людського розвитку є ідея людського капіталу, яка бере свій початок ще з праць класиків економічної думки, зокрема основоположні ідеї присутні в дослідженнях А. Сміта, Д. Рікардо, В. Петті. Причому основна увага приділялася людині, яка в результаті праці здатна створити продукт, сформувати додану вартість. Проте еволюція економічної думки зумовила формування нових теоретичних концепцій, здатних відповідати змінним соціально-економічним умовам зовнішнього середовища. Зокрема, Дж. Міль зазначив, що капіталом слід уважати не саму людину, а

успадковані та набуті нею здібності до праці, а також такі якості, як освіта та кваліфікація [7]. У цьому контексті спостерігаємо поступовий перехід від статистики до динаміки. Тобто звертаємо увагу на те, що попри наявні характеристики особистості визначальними для формування людського потенціалу є зміни в результаті ділової активності.

Подальша еволюція поглядів на природу людського капіталу знаменувалася виокремленням самостійної теорії людського капіталу. Зокрема, Т. Шульц зауважив, що капітал називають людським тому, що освіта, яка є однією із його форм, стає частиною людини. Крім того, освіта є капіталом, адже являє собою джерело майбутніх задоволень або майбутніх заробітків, або того й іншого разом [1]. У працях «Формування капіталу освіти» (1960 р.) та «Інвестиції в людський капітал» (1961 р.) учений наголосив на зв'язку людського капіталу не лише з поточними змінами, а й з інвестиціями та потенційними вигодами від його застосування.

У контексті розвитку динамічної теорії людського капіталу ключову роль відіграли наукові дослідження Г. Беккера, який виокремив спеціальні та загальні інвестиції в людину. Вчений виконав статистично коректний підрахунок економічної ефективності освіти, а саме кількісну оцінку вкладень у людину, та порівняв їх із рентабельністю фірм; реалізував перехід від поточних показників до показників, які охоплюють увесь життєвий цикл (довічні заробітки) та ін. [3]. Поряд з індикаторами стану зростає роль індикаторів динаміки, відбувається синтез суспільних та економічних ефектів.

Отже, теорія людського капіталу еволюціонує, що забезпечує поступове формування теорії людського розвитку. Так, у 1998 р. А. Сен опублікував працю «Розвиток як свобода» [10], де запропонував *sarability approach* (підхід із погляду можливостей). А. Сен зазначав, що процес розвитку, насамперед, є результативним, як із погляду можливості зростання матеріального та економічного добробуту, так і за рахунок отримання так званого соціального ефекту. Формуються інвестиції в людський розвиток, які попри збільшення виробництва націлені на розширення людських можливостей та спектру людських свобод та альтернативи вибору. З огляду на концептуальні засади праць А. Сена, людський розвиток було визначено, як процес, у якому центральним елементом усіх змін є людина.

Тобто відбулася еволюція від простого визначення ролі людини в процесі відтворення до концептуальної системи підтримки людського розвитку (рис. 1).

Тобто в теоретичному аспекті формується сучасна динамічна теорія людського розвитку. В центрі знаходиться людина зі своїми талантами та іншими перспективами ділової активності, які необхідно всебічно стимулювати. Виникає питання щодо розмежування основних елементів, які визначають функціональну структуру людського розвитку.

Згідно із сучасними уявленнями про людський розвиток, які сформувалися наприкінці минулого століття, людина є не лише засобом, а й ключовою метою економічного розвитку. Формується система забезпечення розширення вибору та розвитку потенціалу людини. У прикладному

аспекті сьогодення дослідженнями концептуальних засад людського розвитку займаються експерти ООН, які починаючи з 1990 р. щорічно готують доповіді з представленням Індексу людського розвитку [11; 12]. Визначено основні структурні компоненти людського розвитку (рис. 2).

У складі індексу людського розвитку експерти виокремлюють базисні компоненти тривалості життя та періоду навчання, а також індикатор ВВП на душу населення. Тривалість навчання розглядаємо як компонент внутрішнього впливу, оскільки результативність її реалізації значною мірою залежить від зусиль особи (компонент «людина»). Своєю чергою, ВВП на душу населення становить зовнішні впливи, які визначають можливості фінансування людського розвитку на національному рівні.

Загалом прикладні розрахунки індексу людського розвитку відповідають концептуальним теоретичним висновкам. Це означає, що суспільний прогрес зводиться не лише до збільшення грошового доходу, а й до досягнення соціального ефекту. Тобто традиційні макроекономічні показники є не лише характеристиками економічного розвитку національної економіки, а також слугують стимулятором для активізації його базисних компонентів.

Згідно з даними останнього оприлюдненого індексу людського розвитку, в 2016 р. Україна знаходилася на 84-й позиції, яку поділяла з Вірменією. Така позиція дала змогу нашій країні зберегти своє місце у групі держав із високим рівнем людського розвитку. Проте така позиція є гіршою за 81-е місце, яке країна займала у попередньому році. Першу п'ятірку держав зберегли такі високорозвинені країни, як Норвегія, Австралія, Швейцарія, Німеччина та Данія. США перебуває на десятому місці [11; 12].

В Україні індикатор тривалості життя у 2016 р. становив 71,1 року, що менше за рівень аналогічного індикатора країн, які займають сусідні з нашою дер-

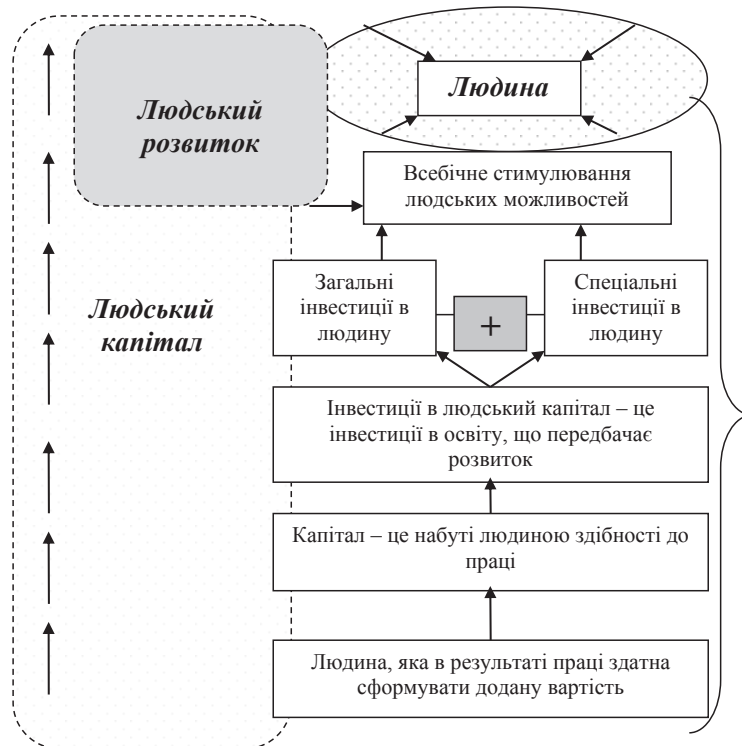


Рис. 1. Теоретична парадигма людського розвитку

Джерело: узагальнено автором

жавою позиції в рейтингу (в середньому 74 роки). Причому подібне співвідношення також характерне і для «фінансового індикатора» (ВВП на душу населення). Однак за рівнем освіти наша країна випереджає сусідні держави. Очікувана загальна тривалість навчання в Україні становить 15,3 року, що співпадає з тривалістю навчання в Японії (17-е місце рейтингу) та на Криті (4-е місце рейтингу). Тобто попри наявний національний потенціал людського розвитку країна не перебуває на високих позиціях у рейтингу, що пов'язуємо з неналежним фінансовим забезпеченням.

Індикаторами людського розвитку, які визначають його стан та потенціал подальших змін, є рівень витрат на охорону здоров'я та освіти [13; 14], тому рівень названих вище показників можна вважати індикаторами стану людського розвитку в країні.

В Україні фінансування галузей освіти та охорони здоров'я відбувається переважно за рахунок ресурсів державного бюджету, що дещо обмежує потенціал подальших прогресивних змін (табл. 1).

У результаті аналізу наведених у таблиці даних стає очевидним, що державне фінансування є не просто основою системи фінансування людського розвитку в Україні, а й формує чи не весь бюджет, який призначений для підтримки компонентів людського розвитку. Зокрема, відомо, що ключовим адміністратором центрального бюджету є Міністерство освіти і науки, яке контролює близько 81,5% центрального фінансування, що становить 22,4% усіх витрат державного сектора. Решта коштів розподіляється Міністерством охорони здоров'я (9,3%) та іншими урядовими органами [15].

З огляду на функціональні потреби та наявні тенденції фінансування вітчизняної освіти, з-поміж державних ресурсів наголошуємо на тій визначальній ролі, яку відіграють місцеві та регіональні бюджети.

Так, місцеві урядові структури розподіляли в 2015 р. 72,5% усіх державних фондів і 60,5% загальних витрат на освіту. Такі пропорції пояснюємо специфікою та традиціями фінансування вітчизняної освіти.

Дослідження міжнародного досвіду, зокрема практики фінансування складників людського розвитку в розвинених країнах ЄС, дає підстави стверджувати, що оптимальний рівень витрат на охорону здоров'я має становити близько 8–10% ВВП. Так, згідно з останніми статистичними дослідженнями, у Німеччини цей показник становить 11,3%, у Данії – 10,8%, в Іспанії – 9,0%. Рівень таких витрат в Україні відповідає визначеним вище вимогам та становить 7,8%, що, зокрема, перевищує рівень витрат на охорону здоров'я в Естонії (6,4%), Румунії (5,6%), Вірменії (4,5%) [16].

З огляду на ототожнення системи фінансування компонентів людського розвитку в Україні з їх державним фінансуванням, виникає потреба залучення фінансових ресурсів з інших джерел (табл. 2).

Наведені в табл. 2 дані дають змогу зробити висновок, що приватні ресурси майже не беруть участі у стимулюванні пріоритетів людського розвитку на національному рівні в Україні. Натомість вітчизняні домогосподарства інвестують у людський розвиток шляхом фінансування власної освіти та підтримки власного здоров'я.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, з огляду на аналіз наявного теоретичного підґрунтя фінансування людського розвитку та практичних аспектів прояву цього питання в Україні, можемо зробити низку висновків щодо стану фінансування людського розвитку в нашій країні:

- індикатори людського розвитку доводять визначальну роль «динамічного» складника, під яким розуміємо фінансування людського розвитку, реформування якого стане чинником як для підтримки та подальшого прогресу освіти в Україні, так і для поліпшення життя;
- беззаперечним лідером з-поміж інших джерел фінансування людського розвитку залишається держава, що здебільшого пов'язано з усе ще недостатнім реформуванням нашого суспільства, досить тривалим переходом на якісно новий щабель розвитку соціальної сфери;
- з-поміж приватних джерел фінансування потреб людського розвитку відбувається переважно за рахунок зусиль домогосподарств, які здебільшого реалізують власні цілі особистого розвитку, не завжди враховуючи загальнодержавні пріоритети.

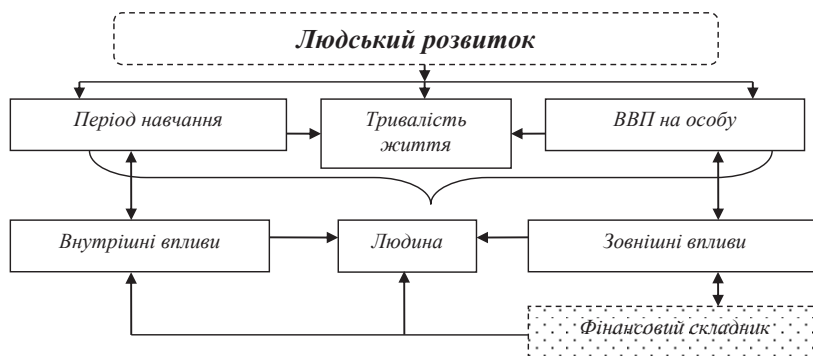


Рис. 2. Функціональна структура людського розвитку

Джерело: узагальнено автором

Таблиця 1

Індикатори стану фінансування людського розвитку в Україні

Індикатор	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Освіта									
Загальні витрати на освіту як % від ВВП	7,42	7,42	8,48	8,13	7,23	7,62	7,62	6,90	6,39
Державні витрати на освіту як % від ВВП	5,59	5,89	6,78	6,63	5,94	6,44	6,42	5,87	5,34
Охорона здоров'я									
Загальні витрати на охорону здоров'я як % від ВВП	6,96	6,43	7,82	7,56	7,09	7,47	7,60	7,42	7,81
Частка державних витрат на охорону здоров'я в загальних видатках Зведеного бюджету, %	14,3	11,9	12,7	12,6	12,7	12,7	12,9	11,7	11,2

Джерело: узагальнено автором за [15; 16]

Таблиця 2

**Розподіл загальних витрат за фінансуючими організаціями згідно
з пріоритетами людського розвитку в Україні, %**

Структурні індикатори	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Освіта									
Державні	75,4	79,3	80,0	81,5	82,1	84,6	84,3	85,1	83,5
Приватні компанії	1,1	1,0	1,0	1,0	0,8	0,7	0,8	0,8	0,7
Домогосподарства	23,5	19,7	19,0	17,5	17,1	14,7	14,9	14,1	15,8
Донори та інше	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Охорона здоров'я									
Державні (включаючи державні фірми)	58,0	59,1	54,7	56,3	55,3	57,2	56,2	51,7	48,7
Приватні фірми і корпорації	2,9	2,8	2,7	2,6	2,5	2,4	2,5	2,1	1,6
Домогосподарства	38,6	37,8	42,4	40,8	41,9	40,2	41,1	46,0	49,3
Донори	0,5	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,4

Джерело: узагальнено автором за [15; 16]

Зроблені вище висновки щодо стану компонентів людського розвитку в Україні дають змогу висунути деякі пропозиції щодо реформування структури джерел фінансування людського розвитку:

– державі варто відігравати роль не лише безпосереднього джерела фінансування людського розвитку, а й стимулювати залучення відповідних фінансових ресурсів із приватних джерел, зокрема це можна реалізувати за рахунок реформування системи державних гарантій, дотацій тощо;

– на національному рівні є сенс оптимізації та якісного оновлення витрат інфраструктури ключових сфер людського розвитку, зокрема доцільним є перехід на екологічні та енергоефективні методики господарювання [17]. Це вивільнить частину ресурсів для задоволення безпосередніх потреб якісного розвитку;

– з огляду на провідні технології сучасності, важливим є залучення до фінансування цілей людського розвитку так званих «новітніх» та «нематеріальних» джерел [18], зокрема на національному рівні важливо збільшити поінформованість суспільства щодо діяльності ендаумент-фондів, краудфандингових платформ тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Schultz T. Capital Formation by Education / Theodore Schultz // Journal of Political Economy. – 1960. – № 6. – P. 571–583.
- Fisher I. The Natura of Capital and Income. – L., 1927.
- Беккер Г. Человеческий капитал. Воздействие на заработок инвестиций в человеческий капитал / Г. Беккер // США: Экономика, политика, идеология. – 1993. – № 11–12.

- Denison E. The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives before us. – N.Y., 1962. – P. 69–70.
- Fisher I. The Natura of Capital and Income. – L., 1927. – P. 5.
- Machlup F. The Economics of Informations and Humen Capital. Princeton, 1984. – P. 419.
- Mill J. Principles of Political Economy. – L., 1920. – P. 47.
- Taubman P. The Relative Influence of Inheritable and Environmental Factors and the Importance of Intelligence in Earnings Functions. In: Personal Income Distribution. – Amsterdam, 1978. – P. 393.
- Thurow L. Investment in Learning. San Francisco, 1978. – P. 15.
- Сен А. Развитие как свобода / А. Сен ; пер. с англ. и ред. Н.Р. Нуреева. – М. : Либер. Миссия, 2004. – 430 с.
- UN Human Development for Everyone. Briefing note for countries on the 2016 Human Development Report. Human Development Report, 2016.
- UN, Human Development Reports. United Nations Development Program [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/humandev>.
- Ukraine, World data map. Data and Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://knoema.ru/atlas/Ukraine>.
- Ukraine, World Bank Open Data. Free and open access to global development data [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/>.
- Національні рахунки освіти України у 2015 році: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – К, 2017. – 14 с.
- Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2015 році: Статистичний бюлетень. – К, 2017. – 15 с.
- Dyba O.M. Energy efficiency financing: innovative models and strategies / Іu. Gernego, O. Dyba // PERIODYK NAUKOWY AKADEMII POLONIJNEJ. – 2016. – vol. 18. – № 3. – P. 79–88.
- Гернего Ю.О. Ендаумент-фінансування освітньої складової інноваційної економіки в Україні / Ю.О. Гернего // Економіка та суспільство. – 2017. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economyandsociety.in.ua/journal-8>.

УДК 336.77:332.834

Д'яченко А.В.

аспірант кафедри фінансів
Університету державної фіскальної служби України

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

Стаття присвячена дослідженню теоретичних підходів до визначення поняття «система фінансування житлового будівництва». Встановлена його суб'єктивно-об'єктивна основа, визначені основні риси базових моделей систем фінансування житлового будівництва та проведено їх порівняльний аналіз із характеристиками вітчизняної моделі. Запропоновано сформувати структуру вітчизняної системи фінансування, яка охоплює три взаємопов'язаних блоки: довгострокове іпотечне житлове кредитування населення; кредитування забудовників житлової нерухомості; систему державної підтримки придбання житла населенням.

Ключові слова: кредитування, житлове будівництво, система фінансування житлового будівництва, іпотечне кредитування, фінансово-кредитна система.

Дьяченко А.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Статья посвящена исследованию теоретических подходов к определению понятия «система финансирования жилищного строительства». Установлена его субъективно-объективная основа, определены основные черты базовых моделей систем финансирования жилищного строительства и проведен их сравнительный анализ с характеристиками отечественной модели. Предложено сформировать структуру отечественной системы финансирования, которая охватывает три взаимосвязанных блока: долгосрочное ипотечное жилищное кредитование населения; кредитование застройщиков жилой недвижимости; систему государственной поддержки приобретения жилья населением.

Ключевые слова: кредитование, жилищное строительство, система финансирования жилищного строительства, ипотечное кредитование, финансово-кредитная система.

D'yachenko A.V. THEORETICAL BASES FORMATION OF THE FINANCIAL SYSTEM OF THE BUILDING

The article is devoted to the study of theoretical approaches to the definition of the concept of "housing finance system". Its subjective-objective basis was established, the main features of the basic models of financing systems of housing construction were determined and their comparative analysis with characteristics of the domestic model was conducted. It is proposed to form a structure of the domestic financing system, which covers three interconnected blocks: long-term mortgage lending to the population; lending to residential real estate developers; a system of state support for the acquisition of housing by the population.

Keywords: lending, housing construction, housing finance system, mortgage lending, financial and credit system.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України зберігається загальна нестійкість економічної ситуації, що негативно впливає на фінансовий та реальний сектор економіки, доходи населення, інвестиційний процес. Високі ризики ведуть до деформації ринкових механізмів і формування специфічних фінансових утворень – «фінансових пірамід» у сфері фінансування житлового будівництва (ЖБ). Це витискає банки з цього процесу, позбавляє їх прибутків та змушує фінансування інвестиційного процесу.

Ключовими факторами, що негативно позначаються на розвитку фінансування житлового будівництва є.

1. Макроекономічні чинники (стрибки курсу гривні, цін, падіння доходів населення, загальноекономічна невизначеність; «інституційні прогалини» у фінансово-кредитній системі, недовіра економічних суб'єктів до фінансових інститутів; вплив капіталу за кордон в офшори).

2. Проблеми банківської системи (низька капіталізація, збитковість і масові банкрутства банків, недосконалість банківських технологій кредитування ЖБ, нестійкість ресурсної бази та звуження джерел доходів банків, проблеми з ліквідністю банківської системи, звуження ресурсної бази банківської системи через дефіцит довгострокових ресурсів для фінансування іпотечних житлових кредитів, високі процентні ставки; переорієнтація ресурсів банків із фінансування економічного зростання на консервування у низькодохідних, але надійних активах НБУ; нестабільність пропозиції грошей, викликана протиріччями у цілях та заходах НБУ

щодо «зниження інфляції – забезпечення валютної стабільності і стабільності банківської системи». Однією зі стрижневих проблем вітчизняної банківської системи є дисбаланс між активами і пасивами банківської системи за термінами розміщення і залучення, що проявляється у відсутності довгострокових і доступних за ціною фінансових ресурсів, яких потребує будівництво.

3. Слабка спроможність держави стимулювати інвестиційний процес, що несприятливо позначається на інвестиційному кліматі через падіння довіри приватних інвесторів, веде до руйнування механізму стимулювання інвестицій. Адже, як переконують дослідники, існує залежність між структурою державних інвестицій та напрямів державної підтримки і структурою довгострокових інвестицій [1].

Природа дії цих факторів має системний характер, тому подолати їх негативний вплив можна лише на основі системного підходу. Комплексність вищезазначених завдань вимагає посилення кредитного складника системи фінансування житлового будівництва (СФЖБ) в Україні, здатного забезпечувати фінансування відтворювальних процесів в економіці. Науковий підхід до розроблення концептуальних засад СФЖБ має ґрунтуватися на узагальненні теоретичних напрацювань фінансової науки та практики функціонування фінансово-кредитної системи України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню як практичних, так і теоретичних аспектів фінансування житлового будівництва останнім часом приділяли увагу багато вчених. Зокрема, дослідженню процесу фінансування інвестицій у жит-

лове будівництво присвячені праці таких учених, як І. Азарова [2], Є. Важинський [3], Н. Васильєва, Л. Воронова, Г. Горчаківська, А. Кравець, В. Котова [4], А. Рибак [2], М. Столбов [1], А.Д. Фаріон, І. Чернуха [5] та багато інших.

Незважаючи на численні наукові дослідження зазначеної проблеми та низку практичних заходів, покращити ситуацію дотепер не вдалося. На наш погляд, це пов'язано зі слабкістю теоретико-методологічних засад здійснення заходів щодо активізації кредитування будівництва. Тому завданням статті є дослідження теоретичних засад розвитку кредитування житлового будівництва в Україні та розроблення на цій основі схеми системи кредитування житлового будівництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дотепер у сучасній економічній літературі відсутня єдність думок щодо поняття «система фінансування житлового будівництва» (СФЖБ), об'єктів її впливу, функцій, структурних характеристик та елементного й інструментального складу. У Законі України «Про фінансово-кредитні механізми й управління майном під час будівництва житла та операцій з нерухомістю» [6] розписані лише окремі механізми.

На нашу думку, СФЖБ є підсистемою фінансово-кредитної системи і має формуватися з урахуванням сучасних процесів глобалізації, модернізації та інституціоналізації вітчизняної економічної системи загалом, а також особливостей функціонування фінансових ринків, що покликані ефективно забезпечувати рух капіталів та інвестицій капіталів, ціноутворення на найважливіші валюти і фінансові інструменти.

Закономірності еволюції кредитної системи протягом ХХ ст., на початку якого відбулося руйнування золотого стандарту, стали поштовхом до конвергенції фінансової та кредитної систем. Наслідками цього стали розвиток сфери фінансово-кредитних послуг і поширення банківських та небанківських форм фінансового посередництва (зокрема, таких видів діяльності, як банківські послуги щодо управління фондами і готівкою клієнтів, банківського страхування). Водночас кредитна система зберігає свої функції та роль в економічній системі щодо забезпечення раціонального розміщення кредитних ресурсів і стимулювання суспільного відтворення. Отже, відіграючи дещо відмінні ролі у забезпеченні руху та ефективного розміщення ресурсів в економіці, кредитна та фінансова системи мають можливості як для зближення (інтеграції), так і для збереження відокремленості (самостійності), що дає підстави для визнання існування фінансово-кредитної системи, різновидом якої є СФЖБ.

Віднесення СФЖБ до складників фінансово-кредитної системи зумовлює її специфіку, що пов'язана з двоєдиною (суб'єктивно-об'єктивною) основою її функціонування. Об'єктивний характер СКЖБ проявляється у тому, що вона формується з урахуванням вимог об'єктивних економічних законів і активізує вплив фінансів і кредиту на суспільне відтворення: виробництво, розподіл, обмін і споживання житлового фонду. СФЖБ є результатом комбінування джерел фінансування через елементи фінансово-кредитної системи країни. У разі спрямування кредитів у будівництво (під час придбання житла на первинному ринку) вони забезпечують відтворювальні процеси, і, навпаки, у разі придбання житла на вторинному ринку – сприяють перерозподільним процесам, зміщуючи напрями кредитного стимулювання економічного зростання з пропозиції на стимулювання попиту.

З іншого боку, СКЖБ має суб'єктивний характер, оскільки, по-перше, розробляється і формується державою для реалізації певних цілей економічної, (зокрема, фінансової та житлової) та соціальної політики на конкретному етапі соціально-економічного розвитку країни. СКЖБ є об'єктом управління з боку держави у процесі реалізації фінансово-кредитної та житлової політики з метою забезпечення доступності фінансових ресурсів на придбання житла і вирішення житлових проблем населення. Вона являє собою особливу інституційну структуру, в якій переплетені фінансові, кредитні, інвестиційні відносини та відносини власності, а також як складник фінансово-кредитної системи бере участь у функціонуванні економічної системи.

СФЖБ являє собою диверсифіковані, багаторівневі кредитно-фінансові відносини її суб'єктів та розгалужений інструментальний апарат (конкретні заходи, спрямовані на відновлення і розвиток кредитних відносин); об'єктами впливу є банки – кредитори, позичальники (забудовники, населення).

Під час формування СФЖБ варто враховувати особливості взаємодії фінансового і реального секторів економіки, де домінують дві основні тенденції – дивергенції і домінування фінансового над реальним сектором економіки. Це веде до можливості виникнення фінансової піраміди, чого варто уникати. Адже сучасні економічні умови характеризуються можливістю інститутів фінансового сектору забезпечувати прибутковість у відриві від реального сектору (наприклад, валютні операції банків, купівля/продаж цінних паперів, деривативів тощо). При цьому зниження ролі фінансового сектору може привести до звуження ресурсного забезпечення ЖБ, переважної орієнтованості на бюджетні ресурси. Навпаки, падіння ролі реального сектору економіки (зокрема, нехтування розвитком установ та організацій інфраструктури будівництва) може сформувати фінансову бульбашку (приклад – валютно-фінансова криза 2008–2009 рр., що виникла через різке знецінення іпотечних облігацій).

Наростання протиріч між інтересами суб'єктів СФЖБ та у системі відносин «реальний сектор – фінансовий сектор» може зумовити набуття СФЖБ рис *фінансових пірамід та перетворення їх у фактор макроекономічної нестабільності*. Таким чином, метою мінімізації ризиків функціонування СКЖБ є подолання розриву між потребами і можливостями населення щодо придбання об'єктів житлової нерухомості. У протилежному разі неефективне функціонування СКЖБ приводить до нестійкого розвитку елементів механізму житлового фінансування, а економічний спад, недосконала нормативно-правова база та інші фактори провокують появу компенсаторних механізмів, що отримали назву «інвестиційно-будівельні піраміди».

Будучи складником фінансово-кредитної системи, СФЖБ містить сукупність способів фінансування отримання житла (різноманітних фінансово-кредитних схем, до яких ми відносимо пайове будівництво, продаж житла в розстрочку, схеми за участю муніципалітетів тощо). Її гнучкість забезпечується можливістю використання первинних і вторинних фінансових інструментів (наприклад, договір попередньої купівлі/продажу, вексель на придбання житла, договір купівлі/продажу житла з розстрочкою платежу тощо), що представляють різні канали припливу грошових коштів у житлово-будівельний комплекс та є проявом інтересів різних суб'єктів. Зважаючи на те, що на сучасному етапі розвитку України будівництво

є чи не єдиним напрямом економічної діяльності, що демонструє позитивні темпи економічного розвитку, можемо стверджувати, що СФЖБ як сполучна ланка в системі «фінансовий сектор – реальний сектор» відіграє вагомий роль в еволюції фінансових інструментів (у тому числі фінансових інновацій), а житлова нерухомість стає об'єктом не тільки споживчих, кредитних, інвестиційних, а й спекулятивних мотивів економічних суб'єктів.

Отже, напрям взаємодії суб'єктів СФЖБ визначається, з одного боку, необхідністю вирішення протиріч цілей їх функціонування, а з іншого – суперечностями глобалізованої макросистеми «фінансовий сектор – реальний сектор». Їх вирішення у процесі функціонування СКЖБ передбачає:

- розроблення національної моделі системи фінансування ЖБ;
- формування загальної політики фінансування ЖБ;
- розроблення і прийняття нормативно-правових документів, що забезпечують сприятливі умови для організації кредитування ЖБ;
- розроблення державних програм, що дають змогу підтримати фінансування доступного житла;
- вдосконалення процесів кредитування ЖБ на рівні банку.

Основою ефективного функціонування СФЖБ у певній країні є правильний вибір її моделі. Під терміном «модель СФЖБ» будемо розуміти сукупність суб'єктів і відносин між ними (програмно-проектних і кредитно-фінансових) із приводу формування ресурсного забезпечення кредитів та управління ризиками, що пов'язане в єдине ціле різноманітні параметри системи [7]. Національна модель СФЖБ утворюється в результаті комбінування в межах національної фінансової системи окремих елементів базових моделей СФЖБ, інструментальний потенціал яких реалізується через особливості організації, рефінансування, спеціальні проектні організації, забезпечення високої якості кредитів.

Розглянемо окремі види моделей СФЖБ, критерієм яких є види фінансових інститутів, що є головним джерелом фінансових ресурсів. У багатьох країнах основними суб'єктами житлового фінансування є банки, основна діяльність яких полягає в акумулюванні заощаджень домогосподарств і фірм і наданні за рахунок цих коштів кредитів особам, які мають намір придбати житло. Це так звана «депозитна модель» кредитування ЖБ.

Основа іншого різновиду моделі СФЖБ формують спеціалізовані іпотечні інститути, які дають іпотечні кредити на придбання житлової і комерційної нерухомості¹. Такі банки самі організовують надання та обслуговування кредиту, який фінансується за рахунок випуску фінансових інструментів, наприклад, у формі облігацій з покриттям. Умови випуску цих облігацій можуть відрізнятися у різних країнах. Такі фінансові інструменти купуються в основному

інституційними інвесторами, які потребують розміщення коштів на тривалий період (наприклад, пенсійні фонди, страхові компанії).

Однак, незважаючи на те, що іпотечна модель фінансування житлового будівництва вважається надійною, відносно простою і прозорою, вона поступово втрачає свою популярність у розвинених країнах, особливо після кризи 2008–2009 рр. Це зумовлено тим, що її ефективність обмежена спеціалізацією діяльністю банків, які для забезпечення своєї ліквідності і підтримання помірної вартості рефінансування кредитів повинні здійснювати випуск досить великих обсягів облігацій.

Науковці відзначають також, що в більшості розвинених країн сформувалася модель фінансування ЖБ на основі функціонування вторинного іпотечного ринку, основними суб'єктами якого є вторинні іпотечні інститути [8]. Основним видом їхньої діяльності є уступка за винагороду прав вимог за пулами іпотечних кредитів і купівля-продаж фінансових інструментів, виконання зобов'язань за якими забезпечено іпотечними кредитами. Доповнює її модель вторинного іпотечного інституту, де активну участь бере держава за допомогою створення установ і організацій зі спеціальною метою, функція яких полягає у забезпеченні платоспроможного попиту на випущені фінансові інструменти.

Моделі СФЖБ, що ґрунтуються на дії іпотечних інститутів та вторинного іпотечного ринку, отримали поширення насамперед у розвинених країнах. У більшості країн, що розвиваються, вони не мають сприятливих умов для розвитку або знаходяться на початковій стадії розвитку. Важливо відзначити, що circa 2007–2008 рр. висвітлила небезпечність таких моделей через завищені ризики емітенту фінансових інструментів, випущених у результаті сек'юритизації іпотечних кредитів. Сутність та основні риси моделей систем фінансування ЖБ наведено на рис. 1.

Як правило, в «чистому вигляді» вищезазначені моделі СФЖБ на практиці не існують. За результатами аналізу практики фінансування житла в зарубіжних країнах, проведеного в підрозділі 1.3., можливо стверджувати, що системи фінансування ЖБ адаптовані до особливостей фінансової системи певної країни. Тому в країнах, орієнтованих на використання ринкових механізмів фінансування, існують ефективно функціонуючі первинні і вторинні іпотечні ринки. Для країн із розвинутою фінансово-кредитною системою, де домінують банківські установи, характерні розвинені первинні іпотечні ринки за відносно низького рівня розвитку вторинних ринків. У країнах зі слабо розвинутою фінансово-кредитною системою серед джерел фінансування домінують банки, проте досить активно розвивається фінансування за рахунок випуску облігацій на вторинних іпотечних ринках. Наприклад, досвід, Сінгапуру, Хорватії, Бразилії Чилі, Мексики демонструє можливість стимулювати розвиток первинного іпотечного ринку через випереджаючий розвиток вторинного іпотечного ринку, що формує довгострокову ресурсну базу, гарантує стійку присутність в економіці стратегічних інвесторів (насамперед недержавних пенсійних фондів) [2].

Спираючись на базові характеристики моделей СФЖБ та співвідносячи їх із особливостями фінансово-кредитної системи України, можемо стверджувати, що вітчизняна модель СФЖБ має бути орієнтована на розвиток банківського кредитування і покращення взаємодії первинного і вторинного іпотечного ринків (поки що між ними існує слаб-

¹ Іпотечні банки виникли в XVIII в. у країнах континентальної Європи. Особливого поширення вони набули в Німеччині і скандинавських країнах. Основною характеристикою функціонування іпотечних банків є надання довгострокових іпотечних кредитів під фіксовану ставку процента. Фінансування таких кредитів відбувається переважно за рахунок випуску іпотечних облігацій.

² Дослідниками проаналізовано дані щодо рівня ринкової капіталізації компаній, що пройшли лістинг (% від ВВП), і частки банківських кредитів у ВВП в країнах світу за період 2000–2010 рр., що дало змогу розрахувати середні значення показників та отримати загальну картину розвитку екзо- або ендегенних джерел фінансування національних економік.

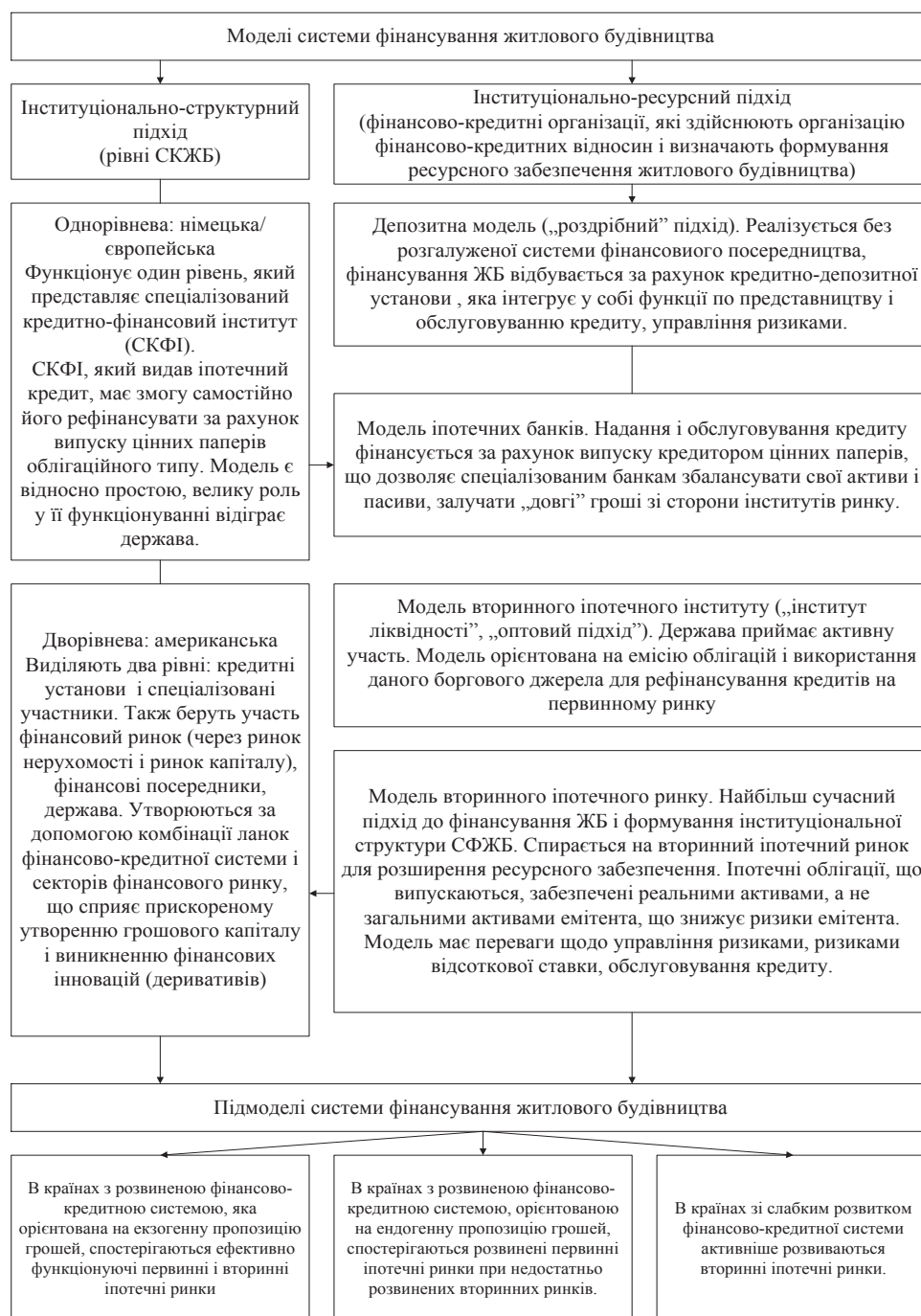


Рис. 1. Основні риси моделей СФЖБ

Джерело: [7, с. 150]

кий канал зв'язку переливу ресурсів за низького рівня їх розвитку) за збереження механізму фінансування ЖБ за рахунок індивідуальних та інституційних інвесторів. Тому вітчизняну модель СФЖБ можливо визначити як перехідну банківсько-ринкову модель, що має дворівневу будову – банківську з накопичувально-іпотечними механізмами, що реалізуються шляхом спільних форм фінансування інвестиційної діяльності в сфері житлового будівництва. Базові характеристики цієї моделі представлені в табл. 1.

З огляду на особливості вітчизняної кредитно-фінансової системи, заснованої на поєднанні ланок

фінансово-кредитної системи і механізмів фінансового ринку, для посилення кредитного складника у системі фінансування житлового будівництва має бути сформовано *три взаємопов'язаних блоки, такі як довгострокове іпотечне житлове кредитування населення; засноване на ринкових принципах кредитування забудовників житлової нерухомості; система державної підтримки придбання житла населенням* (зокрема, система цільових адресних субсидій). Відповідно, у складі СФЖБ простежуються три взаємопов'язаних функціональних рівні – мікрорівень (приватні суб'єкти-позичальники, корпорації і домогосподарства), мезорівень (кредитори – кре-

дитні організації та інститути розвитку) і макрорівень (НБУ та регулятори фінансового ринку, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг). Така структура буде найбільш адекватною вітчизняним реаліям і підкореною завданням її соціально-економічного розвитку (рис. 2).

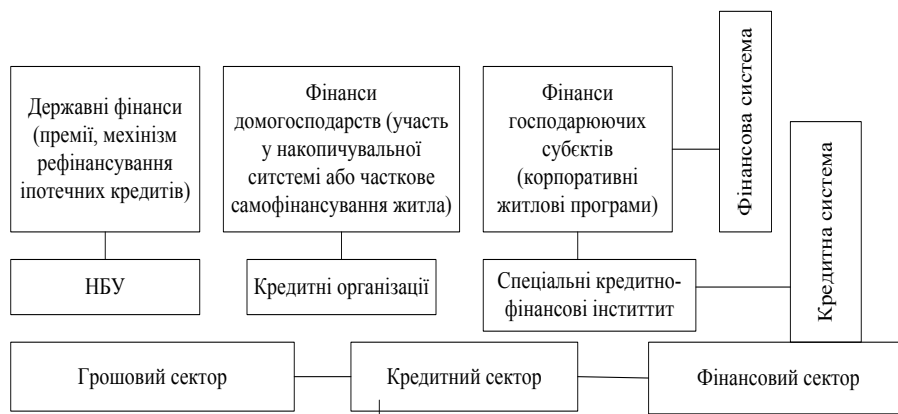


Рис. 2. Орієнтовна функціональна структура СФЖБ в Україні

Джерело: складено автором

У структурі СФЖБ, представлений на рис. 2, передбачено можливість функціонування спеціального кредитно-фінансового інституту (за прикладом США) у формі Національного позичково-ощадного банку (НПОБ). Функціонування такого банку орієнтоване на розширення доступу до іпотечних кредитів домогосподарств із низьким рівнем доходів. Осно-

вним джерелом його коштів є бюджет. Це у довгостроковому періоді може зумовити використання неефективних технологій іпотечного та житлового кредитування, неправильне встановлення стратегічних індикаторів його функціонування, деформації організаційних структур та інституційних форм фінансування. Таким чином, необхідне поступове скорочення бюджетного фінансування і переорієнтація на внутрішню пропозицію фінансових ресурсів (у тому числі за рахунок банківського кредитування).

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи,

Таблиця 1

Характеристики базових та вітчизняної систем фінансування ЖБ

Ознака порівняння	СФЖБ в розвинених країнах		Україна	Близькість до моделі
	На ендогенне фінансування (А)	На екзогенне фінансування (В)		
Кількість рівнів	Один рівень, підключення іпотечного ринку	Два рівні, функціонування первинного і вторинного ринку	Два рівні, низька ефективність первинного і вторинного ринку іпотечних цінних паперів	В
Джерело фінансування	Банківський капітал (депозити)	Вторинний іпотечний ринок (індивідуальні та інституційні інвестори)	Банківський капітал, незначна частка іпотечного ринку. Бюджетні кошти, кошти населення	А
Домінуючий підхід до фінансування ЖБ	«Балансова сек'юритизація» через випуск облігацій з іпотечним покриттям	Сек'юритизація через випуск іпотечних облігацій (відділення частини дебіторської заборгованості) організатора або продавця	Рефінансування НБУ та емісія корпоративного боргу	В
Орієнтованість на вирішення соціальних завдань (забезпечення доступності житла)	Немає. Завдання вирішується державним втручанням (житлові субсидії), яке спрямоване на зниження орендної плати, виробництво субсидованого житлового фонду економ-класу	Так. Забезпечення розширення доступу позичальників усіх груп до кредитних ресурсів	Декларовано, але державне регулювання не сприяє вирішенню проблеми підвищення доступності кредитів і житла	А
Відносини «кредитор – позичальник»	Жорстко регламентовані	Ліберальні	Жорстко регламентовані. Слабка ресурсна база банківської системи не забезпечує гнучкості надання кредитних ресурсів	А
Забезпечення економічного росту і стабільності	Помірні темпи економічного зростання, висока стабільність	Високі темпи росту що базуються на фінансових інноваціях, небезпека фінансової розбалансованості	Помірні темпи росту, небезпека фінансової нестабільності полягає не у фінансуванні а в слабкості національної ресурсної бази фінансування економіки	А
Особливості регулювання	Захисні заходи (пряме державне втручання)	Профілактичні (превентивні) заходи (активізація механізмів саморегулювання ринку)	Слабкість захисних і превентивних заходів	А/В
Часовий горизонт інституційно-структурної побудови СФЖБ	Довгостроковий	Короткостроковий	Довгостроковий	А

Джерело. Складено автором на основі [8, с. 150–160]

на засадах використання структурного підходу до аналізу моделі системи фінансування її можна представити у вигляді комбінації елементів фінансової системи і секторів фінансового ринку. Організаційно система фінансування житлового будівництва в Україні має ґрунтуватися на поєднанні ринкового і бюджетного механізмів фінансування за розвитку партнерської взаємодії бізнесу, влади, банків, домогосподарств.

Відповідно до структури попиту на ринку житлового будівництва запропоновано сформувати три взаємопов'язаних блоки, такі як довгострокове іпотечне житлове кредитування населення; засноване на ринкових принципах кредитування забудовників житлової нерухомості; заходи державної підтримки придбання житла населенням. Суб'єктний склад системи фінансування житлового будівництва дав підстави для виокремлення у складі СФЖБ трьох взаємопов'язаних функціональних рівнів – мікрорівня (приватні суб'єкти-позичальники, корпорації і домогосподарства), мезорівня (кредитори – кредитні організації та інститути розвитку) і макrorівня (НБУ та регулятори фінансового ринку, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг). Така структура буде найбільш адекватною вітчизняним

реаліям і підкореною завданням її соціально-економічного розвитку

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Столбов М.И. Финансовый рынок и экономический рост: контуры проблемы – М.: Научная книга, 2008. – 208 с.
2. Рибак А., Азарова І. Аналіз механізмів фінансування будівельних проєктів в галузі житлового будівництва: ринковий механізм фінансування // Управління розвитком складних систем, № 18, 2014. – С. 88–97.
3. Важинський Є. Фонд фінансування будівництва // Матеріали сайту видавничої організації Юстиніан: Юридичний журнал. URL: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2877>
4. Котова В.М. Інститути спільного інвестування: функції та перспективи розвитку в Україні / В.М. Котова // Економічний простір. – 2011. – № 53. – С. 138–143.
5. Чернуха І.В. Механізми фінансування будівництва // Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського. URL http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2012_19_1/Chernukh.pdf
6. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 52, ст. 377.
7. Сердюк Т.С. Ипотечное кредитование: история развития // Международный журнал экспериментального образования, 2011, № 8. – С. 281.
8. Клевцов В.В. Механизм жилищного финансирования: теория, методология, практика / Науч. ред. д.э.н., проф. Тихомирова Н.В. – М.: МЭСИ, 2012. – 248 с.

УДК 336+378

Зайцев О.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Сумського державного університету*

Колтакова М.Ю.

*викладач економічних дисциплін
професійно-педагогічного коледжу
Глухівського національного педагогічного університету
імені Олександра Довженка*

ПЕДАГОГІЧНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СТУДЕНТІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ «ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ»

Стаття присвячена проблемам формування вимог до підготовки конкурентоспроможного фахівця. Проведено аналіз формування професійної компетентності майбутніх фахівців у галузі фінансів. Приділяється велика увага мотивації студентів до процесу навчання.

Ключові слова: фінанси, банківська справа, страхування, податки, фахівець, компетенція.

Зайцев А.В., Колтакова М.Ю. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНТОВ СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ФИНАНСЫ БАНКОВСКОЕ ДЕЛО И СТРАХОВАНИЕ»

Статья посвящена проблемам формирования требований к подготовке конкурентоспособного специалиста. Проведен анализ формирования профессиональной компетентности будущих специалистов в области финансов. Уделяется большое внимание мотивации студентов к процессу обучения.

Ключевые слова: финансы, банковское дело, страхование, налоги, специалист, компетенция.

Zaitsev O.V., Koltakova M.Y. PEDAGOGICAL CONDITIONS FOR FORMING PROFESSIONAL COMPETENCE OF STUDENTS OF SPECIALTY FINANCE BANKING AND INSURANCE

The article is devoted to the problems of forming requirements for the preparation of a competitive specialist. The article analyzes the formation of professional competence of future specialists in the field of finance. Great attention is paid to motivating students to the learning process.

Keywords: finance, banking, insurance, taxes, specialist, competence.

Постановка проблеми. У сучасних умовах на ринку праці існують такі необхідні вимоги до підготовки конкурентоспроможного фахівця, як професіоналізм, самовдосконалення, мобільність, компетентність, здатність до інноваційної діяльності.

У багатьох країнах із розвинутою ринковою інфраструктурою всі суб'єкти підприємницької діяльності мають обов'язково знати фінансову грамотність. Саме тому актуальним стає завдання формування професійних компетенцій у процесі викладання

фінансових дисциплін, оскільки мета освіти – не просто передача знань, умінь і навичок студентам, а і формування у них умінь самостійно добувати, аналізувати і раціонально використовувати інформацію для оволодіння професійними компетенціями. Для цього необхідно поєднати кращі традиції вітчизняного досвіду і провідні ідеї зарубіжних вишів.

Критерії формування професійної компетентності майбутнього фінансиста відображені в освітньо-професійній програмі, освітньо-кваліфікаційній характеристиці, навчальних планах і програмах. У декларації Болонського процесу підкреслено, що результатом освіти «повинно бути становлення людини, здатної до співпереживання, готової до вільного гуманістично-орієнтованого вибору, індивідуального інтелектуального зусилля і самостійної, компетентної і відповідальної дії в політичному, економічному, професійному і культурному житті, яка поважає себе й інших» [1].

Британська компанія Pearson на замовлення аналітичного відділу журналу Economist складає рейтинг найуспішніших освітніх систем світу і публікує його у виданні Times. Рейтинг складають за результатами міжнародного тесту, де розраховуються такі два складники, як навички мислення та успіхи в навчанні, а також за статистичними даними самих держав (наприклад, за кількістю вступників до ВНЗ цей рейтинг очолили (дані за 2016 рік): Південна Корея, Японія, Сінгапур, Гонконг, Фінляндія, Великобританія, Канада, Нідерланди, Ірландія, Польща та інші). Дані по Україні в цьому рейтингу відсутні. Причина полягає в тому, що за всі роки незалежності чиновники не спромоглися оформити і подати жодної заявки на міжнародне тестування.

Розвиток національних систем освіти у світі демонструє такі тенденції: країни Східної Азії, як і раніше, випереджають інших. Південна Корея перебуває на вершині рейтингу, далі йдуть Японія, Сінгапур і Гонконг. Ідеологією освіти в цих країнах є завзятість у роботі над природженими здібностями, чітко сформульовані цілі і завдання навчання, висока культура звітності і взаємодії серед широкого кола зацікавлених осіб. Країни Скандинавії, що традиційно утримували сильні позиції, дещо розгубили свою перевагу. Фінляндія, лідер рейтингу у 2012 р., перемістилася на 5-те місце, а Швеція опустилася з 21-го на 24-те. Помітно покращилася позиція Ізраїлю (з 17-го на 12-те місце), Росії (вгору на 7 місць – до 13-го) і Польщі (вгору на 4 місця – до 10-го). Країни, що розвиваються, займають нижню половину рейтингу. Індонезія замикає список із 40 представлених країн, їй передують Мексика і Бразилія [2].

Сьогодні економічні, соціальні та інші чинники розвитку цивілізації зумовлюють появу в Україні поряд із традиційними методами освіти нових компетентностей. Тому віримо, що наша держава таки встигне заявити про себе у світових рейтингах.

Аналіз попередніх досліджень і публікацій. Науковцями приділяється велика увага проблемі вивчення досвіду професійної підготовки фахівців за кордоном з метою аналізу для використання в подальшому, щоб забезпечити Україну висококваліфікованими кадрами ресурсами у фінансовій сфері. Так, вивченням різних напрямів підготовки фахівців соціальної сфери займалися: у США – Н. Собчак, у Канаді – О. Ольхович, у Німеччині – О. Пришляк; інженерів-аграрників у США – О. Воцєвська; фахівців зовнішньоекономічного профілю у Німеччині – Л. Отрошенко; фахівців бухгалтерського напрямку у США – Т. Бондарева. Але питання про формування

професійної компетентності майбутніх фахівців із фінансів у вітчизняних вищих навчальних закладах є досі відкритим.

Постановка завдання. Мета статті – здійснити аналіз формування професійної компетентності майбутніх фахівців за спеціальністю «Фінанси, банківська справа та страхування».

Виклад основного матеріалу дослідження. Однозначного визначення поняття компетентності сьогодні немає. «Компетентність» із латинської перекладається як коло питань, у яких людина добре обізнана, має знання та досвід. У науковій літературі досі не існує єдності в розумінні сутності термінів «компетенція» і «компетентність», але багато вітчизняних учених (І.Я. Лернер, Н.М. Бібік, Л.С. Ващенко, П.Г. Щедровицький, М.Н. Саткін, О.В. Овчарук, Л.І. Паращенко та інші) приділяють значну увагу компетентнісному підходу, який протистоїть традиційному предметному навчанню, в основі якого – ідея трансляції та засвоєння знань (інформації); дворівневий/селективний (знає – не знає) системи оцінювання; примусовим формам організації навчальних занять (як у конвеєрному способі організації праці); вертикальний, ієрархічно-організований системи адміністративного керування.

У світовій освітній практиці поняття компетентності є центральним. Ключові компетенції, визначені на симпозиумі «Ключові компетенції для Європи» (1996 р., м. Берн, Швейцарія), ознаменували загальносвітову тенденцію оновлення освітнього процесу. Розробник компетенцій Г. Халаж розглядає їх формулювання як відповідь на запити Європи (збереження демократичного відкритого суспільства, мультилінгвізм, мультикультура, нові вимоги ринку праці, розвиток комплексних організацій, економічні зміни тощо).

В Україні ключовими компетентностями у навчальному процесі є навчальна, соціальна, компетентність з інформаційних та комунікаційних технологій, економічна, загальнокультурна, оздоровча та громадянська [3]. Професійна компетентність фахівця, на думку М.Ю. Кадемія, передбачає розв'язання різного роду проблем, завдань на основі наявного досвіду, знань і цінностей, а професійні компетенції передбачають здатність людини успішно діяти у процесі своєї професійної діяльності, що дає змогу бути професійно успішним будь-якому випускнику навчального закладу [4]. Т. Ткаченко вказує на те, що дієвість формування професійної компетентності залежить від багатьох умов, таких як психологічно обґрунтований вибір професії, професійний відбір студентів, формування професійної спрямованості, включення до змісту навчально-виховного процесу розвивальних методик, забезпечення системної послідовності взаємозалежних видів діяльності. Науковець доводить необхідність спрямованого професійного відбору студентів та їхнього систематичного розвитку в навчальних закладах [5].

Якщо розглядати результати навчання як компетенції, то це інтегральна характеристика того, хто навчається, динамічна сукупність знань, умінь і навичок, здібностей та особистісних якостей, яку студент зобов'язаний продемонструвати після завершення частини проходження курсу з предмета або всієї освітньої програми.

До складу будь-якої компетенції можуть входити такі складники, як знання і розуміння; практичне й оперативне застосування знань; цінність компетенції в соціальному контексті.

Під час розгляду проблем оновлення освіти і визначення вимог до випускників ВНЗ широко засто-

совується термін «професійна компетентність», що характеризується професійними знаннями та уміннями їх реалізовувати.

В основу показників суб'єктної професійної компетентності можуть бути покладені характеристики актуальної та потенційної діяльності фахівця. Розглядаючи професійну компетентність, більшість дослідників виокремлюють базові компетенції, що формуються на основі знань, умінь, здібностей, легко фіксуються та проявляються у певних видах діяльності, (наприклад, термінологічний фаховий апарат [6; 7] або вміння самостійно «збудувати» модель-схему відтворення інформації [8]); ключові компетенції – проявляються у всіх видах діяльності, в усіх відносинах особистості зі світом (забезпечують конкурентоспроможність на соціально-економічному ринку); провідні – це «створення» майбутнього, що виявляється в інноваційності, креативності та динамічності.

У межах освітніх програм виокремлюють компетенції загальні і спеціальні.

Процес формування професійної культури випускників ВНЗ на основі компетентнісного підходу буде успішним, якщо в процесі викладання використовувати різні активні форми і методи навчання.

Технологія активного навчання – така організація навчального процесу, за якої неможливо не брати участь у пізнавальному процесі: кожен студент або має певне рольове завдання, в якому він повинен публічно відзвітувати, або від його діяльності залежить якість виконання поставленого перед групою пізнавального завдання. Технологія містить методи, що стимулюють пізнавальну діяльність учнів, втягують кожного учасника в розумову і поведінкову активність, спрямовані на усвідомлення, відпрацювання, збагачення та особистісне прийняття наявного знання кожним учнем. Потрібно змусити учня працювати самостійно, привчити його до того, щоб для нього було неможливо інакше, як власними силами, що-небудь засвоїти.

Високий ступінь залученості учнів до процесу навчання зумовлений такими особливостями, як «вимушена активність», примусова активізація мислення і діяльності учнів; підвищення емоційної залученості учнів і творчий характер занять; обов'язковість безпосередньої взаємодії учнів між собою, а також із викладачем; формування колективних зусиль, інтенсифікація процесу навчання.

Використання технології активного навчання вирішує такі завдання, як формування навичок продуктивного спілкування в умовах навчального процесу; розвиток умінь аргументувати свою позицію, чітко формулювати і ясно викладати свої думки; розвиток здатності аналізувати складні ситуації, виявляти головне і другорядне, причини їх виникнення, знаходити способи і засоби їх вирішення; вдосконалення процесів уваги, пам'яті і мислення.

Варто враховувати, що технологія активного навчання націлена на розвиток пізнавальної сфери учнів і свідоме й активне осмислення і засвоєння ними інформації, але її можливо використовувати тільки тоді, коли учні вже володіють основами необхідної інформації, отриманої, як правило, традиційними методами. Тому недоцільно протиставляти традиційні та інноваційні методи. Необхідно знаходити розумне їх поєднання і використовувати сильні сторони залежно від поставлених перед навчально-виховним процесом завдань і ситуацій.

Умови організації – проблемність; співробітництво і кооперація; колективна взаємодія; управління

формуванням і розвитком індивідуально-психологічних особливостей учнів; залучення учнів у постійну активну діяльність (відповідає, аналізує, оцінює, класифікує тощо); зміна моделі викладача з традиційної (організатор, інформатор, консультант) на нову (співорганізатор, партнер, інтерпретатор, консультант) [9].

У процесі викладання фінансових дисциплін, заснованого на використанні активних методів і форм навчання, заняття організовуються таким чином, щоби процес пізнання охоплював усіх студентів групи без винятку; обов'язково повинен бути обмін знаннями, ідеями, способами діяльності між студентами. Під час активного навчання студент більшою мірою стає суб'єктом навчальної діяльності, вступає в діалог із викладачем, бере активну участь в пізнавальному процесі, виконуючи пошукові та творчі завдання. Таким чином, створюється середовище освітнього спілкування, яке характеризується відкритістю, взаємодією учасників, рівністю їх аргументів, накопиченням спільного значення, можливістю взаємної оцінки та контролю.

Вивчення дисциплін фінансового напрямку здійснюється з урахуванням компетентнісного підходу до підготовки майбутнього фахівця у галузях банківської справи, фінансового управління, державних податкових органів, страхових компаній тощо. Для цього приділяється велика увага мотивації студентів до процесу навчання, міжпредметним зв'язкам.

З огляду на індивідуальні особливості студентів, деякі теми курсу розроблені і використовуються з різнорівневими завданнями; робиться акцент на постановку і вирішення студентами проблемних питань, проблемних завдань, ситуацій, творчих завдань, що сприяє розвитку розумової діяльності, логіки міркування та аналізу, підштовхує до дії. Проблемними питаннями можуть бути: «Чи завжди необхідно здійснювати грошову реформу? За яких умов вона потрібна?»; «Які основні складники кредитної системи? Вони характерні для всіх країн чи мають відмінності?».

Активна діяльність студентів не тільки забезпечує приріст знань, умінь і навичок, а й розкриває нові можливості майбутніх випускників, що є необхідною умовою для вдосконалення їхніх компетенцій.

У процесі вивчення фінансових дисциплін у студентів формуються здатність до аналізу і синтезу, до критики і самокритики, здатність працювати як самостійно, так і в групі, дослідницькі навички і вміння, навички управління інформацією, вміння оформляти різні фінансові документи, вміння розраховувати фінансові показники, міжособистісні навички, здатність до навчання, здатність до формулювання нових ідей, спроможність приймати рішення та розв'язувати наявні проблеми на інноваційній основі. Все це сприяє формуванню і розвитку ключових і професійних компетенцій студентів.

Компетентність виявляється в діяльності, тому велику роль у формуванні професійних компетенцій студентів відіграють практичні заняття. Як приклад, проведемо аналіз практичного заняття на тему: «Визначення кредитоспроможності позичальника». Навчальна мета заняття – формування практичного досвіду щодо застосування методики оцінки кредитної спроможності позичальника, проведення аналізу показників кредитної спроможності, реалізації навичок роботи з інформаційною базою, проведення аналізу з огляду на особливості кредитної політики певного банку, його технологічний потенціал, спеціалізацію, конкретні умови кредитного договору, прі-

оритети в роботі, позиціонування на ринку, стан відносин із клієнтами, рівень економічної та політичної стабільності в державі тощо.

На початку проведення заняття студенти мотивуються на включення їх у процес навчання, акцентується увага на тому, які знання і вміння їм знадобляться для виконання практичного завдання, які міжпредметні зв'язки будуть реалізовані у процесі заняття. Студенти самостійно визначають цілі і завдання заняття, що сприяє розвитку ціннісно-смісловій (світоглядній) компетенції. На занятті студенти працюють в мікрогрупах, активно взаємодіють один з одним, що сприяє розвитку соціально-комунікативної компетенції, готує їх до реалізації себе в соціумі.

Завдання, які виконують студенти згідно з інструкційною картою, тісно пов'язані з їхньою майбутньою практичною діяльністю за фахом. Такі завдання розвивають у студентів вміння працювати з бухгалтерською звітністю, вміння оформити договір кредитування, заявку на отримання кредиту, проводити аналіз інформації про фінансовий стан позичальника, розрахувати показники ліквідності та на їх підставі визначити рейтинг позичальника [10; 11; 12; 13].

У заключній частині заняття кожна група студентів демонструє результати своєї спільної роботи. Вони висловлюють свою позицію у публічному виступі, що сприяє розвитку комунікативної компетенції. Підсумком заняття завжди є рефлексія. Студенти усвідомлюють, чому вони навчились, оцінюють ступінь досягнення поставлених цілей і завдань уроку. Це допомагає їм чіткіше планувати свою подальшу діяльність уже на рівні застосування технологій у пізнавальній діяльності та в житті; порівнювати своє сприйняття з думками, поглядами, почуттями інших, інколи скоригувати певні позиції.

Така організація діяльності студентів на практичному занятті дає змогу залучити всіх студентів, які працюють у мікрогрупах, до виконання практичного завдання; активізувати їхню пізнавальну діяльність; забезпечити розвиток соціально-трудової, навчально-пізнавальної, інформаційної, комунікативної та інших компетенцій; забезпечити засвоєння знань, умінь і навичок у контексті компетентнісного підходу.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, формування професійної компетентності майбутніх фахівців спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» буде успішною за умов, якщо:

1) навчальну діяльність розглядати як систему, що містить дві підсистеми: діяльність учня (діяльність студента) і діяльність навчання (діяльність викладача і студента). При цьому варто пам'ятати, що діяльність навчання спрямована на забезпечення умов успішного вивчення матеріалу;

2) предметом навчальної діяльності є досвід студента, який утворюється у процесі учіння шляхом привласнення елементів соціального досвіду. Процес засвоєння останнього полягає у перетворенні самого студента із суб'єкта, що не володіє даним знанням і дією, у суб'єкта, який ними оволодів;

3) розвитку студента сприяє лише та навчальна діяльність, яка має цілісний характер, тобто систему взаємопов'язаних компонентів (мотиви → навчальні цілі → навчальні дії → дії контролю й оцінки);

4) навчальну діяльність розуміти як діяльність продуктивну, творчу, у процесі якої студент засвоює професійні знання і способи їх здобуття, а викладач цьому сприяє;

5) навчальна діяльність орієнтована на зміну, розвиток студента, тобто її сенсом є результат – зміни і новоутворення в інтелектуальному, моральному, естетичному розвитку студента;

6) навчальна діяльність відрізняється від будь-якої діяльності студента, тому що вона не тільки об'єктивно спрямована на розвиток особистості студента, але й суб'єктивно має таку мету;

7) навчальна діяльність сприяє виявленню активності студентів в учінні. Під активністю розуміємо енергійну вольову дію, посилено діяльний стан, у якому виявляється особистість студента з його ставленням до змісту і характеру діяльності, прагненням мобілізувати зусилля на досягнення навчальних цілей. Здійснення навчальної діяльності потребує не просто отримання інформації, а засвоєння її, тобто активної дії з володіння і трансформації її у власний досвід;

8) суб'єктом навчальної діяльності є студент і ті його особистісні структури, які забезпечують можливість діяльності учіння: уміння вчитися (самостійне складання орієнтовної основи дії) і бажання учитися (мотивацію). Повноцінна діяльність виконується суб'єктом, який володіє такими якостями, як усвідомленість, самостійність, ініціативність. Для суб'єкта навчальної діяльності характерним є самостійне її здійснення.

Навчальній діяльності притаманні як загальні риси людської діяльності, так і специфічні її особливості: навчальна діяльність, як і будь-яка людська діяльність, має усвідомлений характер (її суб'єкт ставить перед собою певну мету і володіє здатністю до рефлексії своїх дій); як і будь-яка інша, вона має ознаки соціальності, є соціально-нормативною і засвоєною формою функціонування особистості; має перетворювальний характер; є виявом людської активності, стимулюється конкретними мотивами і спрямована на досягнення певних цілей; універсальна, тобто є основою оволодіння будь-якою діяльністю; як і будь-який вид діяльності, є складним полікомпонентним утворенням [14].

Таким чином, організація навчального процесу вивчення фінансових дисциплін з урахуванням компетентнісного підходу відіграє важливу роль у реалізації творчого потенціалу студентів. Їхня активна діяльність не тільки забезпечує приріст знань, умінь і навичок, а й розкриває нові можливості майбутніх випускників, що є необхідною умовою для вдосконалення їхніх компетенцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Налаштування освітніх структур в Європі. Внесок університетів у Болонський процес / Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://tuning.unideusto.org/tuningeu/images/>.
2. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://kliwo.com/2017/03/07/20-best-education-systems-world/>
3. Овчарук О. Компетентності як ключ до оновлення змісту освіти / О. Овчарук // Стратегія реформування освіти в Україні. – К., 2003.
4. Кадемія М.Ю. Формування професійної компетенції майбутнього фахівця / М.Ю. Кадемія. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/>
5. Ткаченко Т.В. Формування професійної компетентності майбутніх фахівців безпеки життєдіяльності засобами інформаційно-комунікаційних технологій : автореф. дис. канд. пед. наук : спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / Т.В. Ткаченко. – Вінниця, 2009. – 20 с.
6. Зайцев О.В. Термінологічна визначеність та однозначність фінансових показників (частина 1) / О.В. Зайцев // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – Полтава, 2011. – № 6 (51). – Ч. 1. – С. 253–255.

7. Зайцев О.В. Термінологічна визначеність і однозначність фінансових показників (частина 2) / О.В. Зайцев // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – Полтава, 2012. – № 2 (53). – Ч 2. – С. 242–248.
8. Зайцев О.В. Квадрат еквівалентності ставок процента / О.В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2011. – № 3. – С. 90–98.
9. Електронний ресурс: <http://stud.com.ua/46363/pedagogika/pedagogika>
10. Зайцев О.В. Основи фінансового інструментарію : підручник / О.В. Зайцев. – Суми: СумДУ, 2016. – 523 с.
11. Зайцев О.В. Податковий менеджмент : підручник / О.В. Зайцев. – Суми: СумДУ, 2017. – 412 с.
12. Зайцев О.В. Гроші та кредит. Лекційне викладення : навч. посіб. / О.В. Зайцев. – Суми : СумДУ, 2010. – 179 с.
13. Зайцев О.В. Фінансові розрахунки. Теорія і практика : навч. посіб. / О.В. Зайцев. – Суми: СумДУ, 2013. – 607 с.
14. Електронний ресурс: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/>

УДК 336.201

Лебеда М.О.
аспірант кафедри фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ВІД ФОП – ПЛАТНИКІВ ЄДИНОГО ПОДАТКУ ЗА 2013–2015 РР.

Статтю присвячено виділенню та оцінці впливу основних факторів, які визначають розміри податкових надходжень від такої групи платників, як фізичні особи – підприємці (ФОП). Виділені фактори дають виокремити вплив суспільних процесів, що не перебувають під безпосереднім впливом діяльності податкових органів та вплив характеристик діяльності останніх на динаміку податкових надходжень. Зокрема, економічна активність підприємців, привабливість статусу ФОП та масштаби доходів таких підприємців тлумачаться як такі, що не залежать від діяльності податкових органів та визначають потенціал ФОП щодо сплати податку на доходи, а ефективна ставка оподаткування та середній розмір податкових надходжень з одного ФОП – як показники, що безпосередньо залежать від параметрів діяльності Державної фіскальної служби України та характеризують використання наявного потенціалу ФОП щодо сплати податків.

Ключові слова: фізичні особи – підприємці, податкове навантаження, база оподаткування, податкові надходження.

Лебеда М.А. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ – ПЛАТЕЛЬЩИКОВ ЕДИННОГО НАЛОГА ЗА 2013–2015 ГГ.

Статья посвящена выделению и оценке влияния основных факторов, определяющих размеры налоговых поступлений от такой группы плательщиков, как физические лица – предприниматели (ФЛП). Указанные факторы позволяют выделить влияние общественных процессов, которые не находятся под непосредственным влиянием деятельности налоговых органов и характеристик деятельности последних на динамику налоговых поступлений. В частности, экономическая активность предпринимателей, привлекательность статуса физических лиц и масштабы доходов таких предпринимателей толкуются как такие, которые не зависят от деятельности налоговых органов и определяют потенциал физических лиц – предпринимателей по уплате налога на доходы, а эффективная ставка налогообложения и средний размер налоговых поступлений с одного плательщика – как показатели, непосредственно зависящие от параметров деятельности Государственной фискальной службы Украины и характеризующие использование имеющегося потенциала физических лиц по уплате налогов.

Ключевые слова: физические лица – предприниматели, налоговая нагрузка, база налогообложения, налоговые поступления.

Lebeda M.O. FACTOR ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF TAX REVENUES PAID BY THE ENTREPRENEURS – SINGLE TAX PAYERS FOR 2013–2015

The article is devoted to the decomposition and estimating of the main factors impact on the amount of tax revenues from such a group of payers as “individuals – entrepreneurs”. The selected factors makes preconditions for distinguishing the share of the tax revenues dynamics caused by social processes that are not directly influenced by the activities of tax authorities and the share of such dynamics due to the characteristics of Ukrainian fiscal services activity. In particular, the economic activity of entrepreneurs, the attractiveness of the individual – entrepreneur status comparing another business statuses and the scale of income of such entrepreneurs are interpreted as not depending on the activities of tax authorities and determine the potential of the individuals – entrepreneurs for income tax payments. An effective tax rate and average tax revenues from one individual – entrepreneur – are considered as indicators that directly depend on the parameters of the State fiscal service of Ukraine and characterize the using of the existing potential of individuals – entrepreneurs for tax payment.

Keywords: individuals – entrepreneurs; tax burden; tax base, tax revenues.

Постановка проблеми. Взаємодія фіскальних органів держави і платників податків має цілу низку наслідків, що виражаються складною системою кількісних показників. Ефективно використовувати фіскальний потенціал оподаткування неможливо, якщо враховувати лише безпосередньо фіскальні аспекти такої взаємодії (обсяги податкових надходжень) й ігнорувати інші прояви впливу оподаткування на соціально-економічні процеси. Зокрема, підвищення податкового навантаження на певну групу платників податків може на певному етапі сприяти зрос-

тання податкових надходжень, проте в подальшому призвести до стагнації економічної активності таких платників, зменшення податкової бази і, як наслідок, до зменшення й самих податкових платежів. Отже, для оцінки соціально-економічної ефективності оподаткування важливо відслідковувати динаміку не лише податкових надходжень, а й економічну активність платників податків та масштаби їх господарської діяльності, що формують базу оподаткування. Саме тому ми вважаємо актуальним дослідження, спрямоване на оцінку факторів, що

визначають динаміку як власне суми податкових надходжень, так і економічного потенціалу платників, від якого залежить їх здатність відтворювати та розвивати свою діяльність за певного податкового навантаження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ціла низка дослідників, таких як Н.І. Захарова, В.Є. Тараненко, К.І. Хіміч, А.І. Крисоватий, Г.О. Надьон, М.С. Харківський, відзначають, що доцільно виділяти в складі загальної динаміки податкових надходжень внесок факторів, незалежних (або лише опосередковано залежних) від діяльності фіскальних органів і власне вплив параметрів діяльності останніх. Так, до перших, на думку багатьох учених, слід віднести макроекономічну кон'юнктуру та економічну активність платників податків, до других – повноту охоплення платників податків, якість податкової звітності та інші параметри, що безпосередньо залежать від діяльності фіскальних органів.

Отже, у вітчизняній літературі з дослідження факторів податкових надходжень досить усталена теза про доцільність виділення впливу на податкові надходження, з одного боку, динаміки бази оподаткування (що визначається чисельністю платників, масштабами їх господарської діяльності та правилами визначення бази оподаткування), а з іншого – характеристик використання такої бази оподаткування (що виражається через оцінки податкового навантаження).

При цьому досить значний масив літератури, особливо таких авторів, як Ю.М. Кушнірук, М.А. Новіков, О.В. Годованець, А.М. Соколовська, присвячений як проблемам суспільних наслідків коливання податкового навантаження і його раціонального розподілу між секторами економіки та групами платників, так і питанням власне кількісної оцінки податкового навантаження та обмежень сфери застосування показників, визначених за різними методичними підходами у працях Б.А. Райзберга, К.С. Фуги, В.О. Вілостоцької, О.М. Тищенко тощо.

Проте техніка виділення впливу окремих факторів на загальну суму податкових надходжень досі залишається нерозробленою, хоча положення економічної статистики дають досить потужні аналітичні інструменти для проведення факторного аналізу, особливо в роботах М.І. Баканова, А.Д. Шеремет, М.Г. Назарова.

Мета статті полягає у факторному аналізі динаміки обсягів податкових надходжень від ФОП – плат-

ників єдиного податку і, ґрунтуючись на його результатах, уточненні, якою мірою коливання податкових надходжень від цієї групи платників податків зумовлюються змінами їх економічної активності та параметрів їх господарської діяльності, а якою – змінами рівня податкового навантаження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальні обсяги податкових надходжень від ФОП можуть бути представлені як результат впливу двох груп чинників: економічного потенціалу, що мають фізичні особи – підприємці для сплати податків, і міри використання такого потенціалу, що визначається вже характеристиками процесу взаємодії цієї категорії платників з органами фіскальної служби України.

Своєю чергою, економічний потенціал ФОП як платників податку на доходи залежить передусім від їх загальної чисельності (табл. 1). Тобто за однакової середньої доходності платників податків чим більша їх загальна кількість, тим більша сума податкових надходжень може очікуватися як орієнтир для діяльності фіскальної служби.

Податкові надходження залежать також і від того, до якої частини платників застосовуються вищі, а до якої нижчі, передбачені законодавством ставки оподаткування. Отже, до характеристик економічного потенціалу ФОП щодо сплати податків належать пропорції розподілу їх загальної чисельності між режимами сплати податку (загальна система оподаткування і спрощена система).

Оскільки й платники єдиного податку різних груп сплачують його за різними ставками, економічний потенціал ФОП щодо сплати податку характеризують також і пропорції розподілу платників єдиного податку за групами (за сучасною редакцією ПК І–ІV груп [15]).

Нарешті, щодо платників єдиного податку ІІІ групи виникає й четвертий рівень характеристик економічного потенціалу ФОП щодо сплати податку з доходів – співвідношення розмірів їх валових доходів і витрат (лише щодо цієї групи платників сума податкових зобов'язань залежить від характеристик господарської діяльності).

Відповідно, ми можемо запропонувати алгоритм, що відображатиме залежність економічного потенціалу ФОП щодо сплати податків від основних чинників для кожної з груп, щодо яких застосовуються різні режими оподаткування. Перевага таких

Таблиця 1

**Система характеристик і чинників економічного потенціалу ФОП
щодо сплати податку з доходів**

Характеристика	Зв'язок з економічним потенціалом ФОП щодо сплати податків	Чинники, що впливають на характеристику
Загальна чисельність зареєстрованих ФОП, діяльність яких не припинена	Найбільш безпосередній: більша чисельність платників, за інших рівних умов розширює потенціал ФОП щодо сплати податку з доходів	Макроекономічна кон'юнктура та вибір економічно активних громадян між офіційною реєстрацією і діяльністю в тіньовому секторі
Пропорції розподілу ФОП за режимами оподаткування (єдиний податок чи загальна система)	Чим більша частка припадає на ФОП, які обирають єдиний податок, тим більш визначальним стає вплив чисельності ФОП на їх потенціал щодо сплати податків; чим більша частка обирає загальну систему оподаткування, тим більше значення набувають масштаби їх господарської діяльності	Витрати і вигоди, зумовлені вибором певного режиму оподаткування для зареєстрованих ФОП
Пропорції розподілу ФОП платників єдиного податку між групами	Середні розміри податкових надходжень із платника ІІ групи більші порівняно з І, а ІІІ – порівняно з ІІ. Отже, перерозподіл загальної чисельності платників з І групи до ІІ, а з І до ІІІ сприяє зростанню потенціалу ФОП щодо сплати податку з доходу	Розподіл загальної кількості зареєстрованих ФОП за масштабами діяльності та галузевою належністю
Масштаби економічної діяльності ФОП ІІІ групи	Зростання надлишку валових доходів ФОП ІІІ групи над їхніми валовими витратами розширює економічний потенціал ФОП щодо сплати податків із доходів	Макроекономічна кон'юнктура

алгоритмів у тому, що вони дають змогу оцінювати (виокремлювати) вплив базових чинників обсягів податкових надходжень як на динаміку надходжень податку з доходів ФОП, так і на відхилення фактичних значень таких надходжень від планових (розрахункових) показників. При цьому оцінка впливу тих чинників, які проявляються через зміни економічного потенціалу ФОП щодо сплати податків, дає змогу оцінити результати виконання регулюючої та стимулюючої функцій оподаткування. Оцінка впливу тих чинників, що виражаються через міру використання економічного потенціалу ФОП для стягнення податку з доходу, характеризує результати виконання фіскальної функції оподаткування.

Для ФОП на спрощеному режимі оподаткування алгоритм виглядає так:

$$РОПНс = ЗЧФОП \times ПВПс \times СДс \times ЕСОс, \quad (1)$$

де $РОПНс$ – розрахунковий обсяг податкових надходжень від ФОП на спрощеному режимі оподаткування (платників єдиного податку);

$ЗЧФОП$ – загальна чисельність ФОП;

$ПВПс$ – питома вага ФОП, які зареєстровані як платники єдиного податку в загальній чисельності ФОП;

$СДс$ – середні за звітний період доходи платника податку за спрощеним режимом оподаткування, що враховуються в складі бази оподаткування за чинним ПК України;

$ЕСОс$ – ефективна ставка оподаткування, що сформувалася стосовно ФОП, які сплачують податок на доходи за спрощеним режимом оподаткування.

Використовуючи наведений алгоритм і метод ланцюгових підстановок, ми провели факторний аналіз динаміки обсягів податкових надходжень від ФОП на спрощеному режимі оподаткування за 2014–2013 рр. та за 2015–2014 рр. (табл. 2–5).

Оскільки розрахунки за номінальними показниками містять вагомий інфляційний складник, який викривлює результати і штучно завищує показники подальших років порівняно з показниками минулих, ми виконували всі розрахунки с показниками, приведеними до цін базових років за допомогою дефлятора ВВП відповідних років.

Якщо за даними про номінальні (у фактичних цінах) обсяги податкових надходжень, їх динаміка в 2014–2013 рр. та в 2015–2014 рр. є позитивною, то за даними про реальні (виражені у цінах базового року) обсяги надходжень від податку на дохід ФОП на спрощеному режимі оподаткування, їх динаміка стає негативною. Так, у 2014 р. порівняно з 2013 р. загальний обсяг надходження єдиного податку від ФОП скоротився на 233,87 млн. грн., або на 4,8% рівня базового року (табл. 3).

Таке скорочення стало результатом перевищення впливу згортання економічної активності ФОП платників єдиного податку над зростанням їх середніх доходів і підвищенням ефективної ставки оподаткування (табл. 2).

Так, загальне скорочення масштабів економічної активності ФОП платників єдиного податку зумовило зменшення реальних податкових надходжень на 1 026,42 млн. грн., або на 20,96% рівня базового року.

Зростання середніх масштабів господарської діяльності ФОП платників єдиного податку (в 2014 р. середні реальні, оцінені в цінах базового року, річні доходи ФОП платників єдиного податку зросли до 202,82 тис. грн. проти 172,11 тис. грн. у 2013 р.) зумовило збільшення податкових надходжень на 690,53 млн. грн., тобто на 14,10% порівняно з 2013 р. (табл. 3).

Аналогічно попередньому фактору впливало в 2014 р. й посилення податкового тиску на них ФОП – платників єдиного податку (ефективна

Таблиця 2

Чинники, що формують економічний потенціал ФОП – платників єдиного податку для сплати податку на доходи і визначають ступінь його реалізації, за 2013–2014 рр.

Базові й звітні показники	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.
	2670	2267,9	0,49	0,46	172,11	202,82	0,0216	0,0221
Оцінка впливу:	Чисельність ФОП		Питома вага ФОП на спр. режимі		Середній дохід		Ефективна ставка оподаткування	
Чисельності ФОП	2267,9		0,49		172,11		0,0216	
Питомої ваги платників на спрощеному режимі	2267,9			0,46	172,11		0,0216	
Середнього доходу	2267,9			0,46		202,82	0,0216	
Ефективної ставки оподаткування	2267,9			0,46		202,82		0,0221
Всього								

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої управлінської звітності ФСУ

Таблиця 3

Оцінка (за реальними показниками) впливу чинників, що формують економічний потенціал ФОП – платників єдиного податку для сплати податку на доходи і визначають ступінь його реалізації, за 2013–2014 рр.

Базові й звітні показники	2013	2014	відхилення	
			Абс.	% б.р.
	4897,2	4663,3	-234	-4,78
Оцінка впливу:	Оцінка впливу чинників			
	Розрахунковий обсяг податкових надходжень	Абс.	% базов.	Інд.
Чисельності ФОП	4159,7	-737,5	-15,1	0,85
Питомої ваги платників на спрощеному режимі	3870,8	-288,9	-5,9	0,93
Середнього доходу	4561,3	690,53	14,1	1,18
Ефективної ставки оподаткування	4663,3	102,02	2,08	1,02
Всього		-233,9		0,95

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої управлінської звітності ФСУ

Таблиця 4

Чинники, що формують економічний потенціал ФОП – платників єдиного податку для сплати податку на доходи і визначають ступінь його реалізації, за 2014–2015 рр.

Базові й звітні показники	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.
	2267,9	2143,5	0,46	0,44	235,07	267,81	0,0221	0,0192
Оцінка впливу:	Чисельність ФОП		Питома вага ФОП на спр. режимі		Середній дохід		Ефективна ставка оподаткування	
Чисельності ФОП		2143,5	0,46		235,07		0,0221	
Питомої ваги платників на спрощеному режимі		2143,5		0,44	235,07		0,0221	
Середнього доходу		2143,5		0,44		267,81	0,0221	
Ефективної ставки оподаткування		2143,5		0,44		267,81		0,0192
Всього								

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої управлінської звітності ФСУ

Таблиця 5

Оцінка (за реальними показниками) впливу чинників, що формують економічний потенціал ФОП – платників єдиного податку для сплати податку на доходи і визначають ступінь його реалізації, за 2014–2015 рр.

Базові й звітні показники	2014	2015	відхилення	
			Абс.	% б.р.
	5404,8	4873,3	-531	-9,83
Оцінка впливу:	Розрахунковий обсяг податкових надходжень		Оцінка впливу чинників	
			Абс.	% базов.
Чисельності ФОП	5108,3	-296,5	-5,49	
Питомої ваги платників на спрощеному режимі	4917,2	-191,2	-3,54	
Середнього доходу	5602,1	684,96	12,67	
Ефективної ставки оподаткування	4873,3	-728,8	-13,5	
Всього		-531,5		

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої управлінської звітності ФСУ

Таблиця 6

Матриця результатів факторного аналізу динаміки економічного потенціалу ФОП щодо сплати податку на доходи та міри його використання

	характеристики	ФОП – платники єдиного податку всіх груп
Характеристики економічного потенціалу ФОП щодо сплати податку на доходи	Економічна активність (проявляється через динаміку загальної чисельності ФОП на відповідному режимі оподаткування), а стосовно ФОП на загальному режимі оподаткування – і через частку ФОП, що подають ненульові декларації	Чисельність скорочується, при цьому вищими темпами, ніж загальна чисельність зареєстрованих ФОП, у результаті частка ФОП на спрощеному режимі в чисельності всіх ФОП скорочується
	Масштаби господарської діяльності (проявляється через питому доходність в розрахунку на одного ФОП)	Зменшує економічний потенціал ФОП щодо сплати податку на доходи та посилює залежність такого потенціалу і податкових надходжень від масштабів господарської діяльності ФОП (менша частка ФОП сплачує податки, розмір яких не залежить від розміру їхніх доходів)
		Середня реальна доходність зростає, що свідчить про укрупнення масштабів господарської діяльності таких ФОП
Характеристики фінансового використання економічного потенціалу ФОП	Рівень податкового навантаження (проявляється через ефективну ставку оподаткування, а стосовно даних по окремим групам – через середні податкові надходження з одного ФОП)	Зростання середньої доходності збільшує економічний потенціал ФОП щодо сплати податку на доходи, проте недостатньо, щоб компенсувати негативний вплив згорання економічної активності
		Ефективна ставка оподаткування (тобто відношення суми податкових надходжень до оподатковуваних доходів) зростала в 2014 р. і знижувалася в 2015 р.
		Тенденція, зафіксована в 2015 р., особливо примітна, бо підвищувала і до того високу диференціацію податкового навантаження на ФОП на різних режимах оподаткування.
		Зростання податкового навантаження в 2014 р., супроводжувалося згоранням економічної активності платників єдиного податку вищими темпами, ніж збільшувалася ефективна ставка оподаткування, що спричинило негативну динаміку реальних податкових надходжень. Так само і зниження податкового навантаження в 2015 р. не перешкодило продовженню згорання економічної активності і лише посилювало зменшення реальних податкових надходжень

Джерело: складено автором за результатами власного дослідження

ставка оподаткування зросла з 2,16% до 2,21%), яке зумовило збільшення податкових надходжень на 102,02 млн. грн., або 2,08% рівня 2013 р. (табл. 3).

У 2015 р. реальні обсяги надходжень податку на доходи ФОП-спрощенців знову скоротилися – на 531,46 млн. грн., або 9,83% рівня 2014 р. (табл. 5).

При цьому якщо раніше провідними факторами скорочення обсягів податкових надходжень було згорання економічної активності ФОП на спрощеній системі оподаткування, то в 2015 р. провідний внесок у таке скорочення належав вже зменшенню ефективної ставки оподаткування (табл. 4). Цей чин-

ник зумовив скорочення реальних надходжень від єдиного податку на доходи ФОП на 728,81 млн. грн., або 13,48% рівня 2014 р. (табл. 5). Більш впливовий у попередньому періоді чинник згортання економічної активності спрощенців у 2015 р. зумовив скорочення реальних податкових надходжень лише на 487,61 млн. грн., або 9,02% рівня 2014 р.

Єдиним чинником, що зумовлював зростання суми податкових надходжень, було укрупнення середніх масштабів господарської діяльності ФОП на спрощеному режимі оподаткування: за рахунок зростання середніх доходів ФОП – платників єдиного податку сума податкових надходжень збільшилася на 684,96 млн. грн., або 12,67% рівня 2014 р. (табл. 5).

Бачимо, що для періоду 2013–2015 рр. для фізичних осіб – підприємців – платників єдиного податку домінує тенденція згортання економічної активності. Крім того, виражено домінує тенденція до зростання середніх масштабів господарської діяльності ФОП, що виражається в помітному зростанні середніх доходів як у номінальному, так і в реальному вираженні.

Наведене дає змогу узагальнити, що період 2013–2015 рр. став для оподаткування ФОП-спрощенців досить проблемним, передусім щодо виконання стимулюючої функції. Стабільне і досить масштабне згортання економічної активності ФОП, особливо ФОП на спрощеному режимі оподаткування, свідчить про негативні тенденції економічного потенціалу цієї групи підприємців щодо сплати податку на доходи. За оцінювання розмірів податкових надходжень у цінах базового року (реальні показники) тенденція до згортання економічної активності домінує і зумовлює скорочення податкових надходжень. При цьому навіть зменшення податкового тиску (що вже на 2014 р. був на рівні 2% задекларованих доходів) не зумовлює зростання привабливості цього режиму оподаткування: частка ФОП, зареєстрованих як платники єдиного податку, скорочувалася навіть у 2015 р., коли рівень податкового тиску впав до рівня менше 2% задекларованих доходів.

Узагальнення результатів факторного аналізу динаміки податкових надходжень від ФОП за період 2013–2015 рр. наведено в табл. 6.

В Україні в період 2013–2015 рр. спостерігалось масштабне згортання економічної активності платників, при цьому випереджальними темпами – щодо ФОП на спрощеному режимі оподаткування.

Крім того, формування економічного потенціалу ФОП щодо сплати податку на доходи характеризувалося у цей період вираженням зростанням середніх масштабів господарської діяльності (середні доходи на одного ФОП-спрощенця помітно зростали), що в поєднанні з першою виявленою нами тенденцією свідчить про концентрацію господарської діяльності в середовищі найбільш адаптованих до сучасних умов ФОП – платників єдиного податку.

За інших рівних умов така тенденція може сприяти зниженню видатків на адміністрування податків та зменшенню відхилень фактичних показників податкових надходжень від планових рівнів (менша кількість платників податків із більшою базою оподаткування дозволяє адмініструвати їх якісніше за меншими витратами, ніж за зростання кількості платників із мінімальною податковою базою).

Загалом економічний потенціал ФОП щодо сплати податків скоротився за досліджуваний період. За використання для аналізу реальних показників (після вирахування інфляційного складника) для ФОП на спрощеній системі оподаткування в 2015 р. він дорівнював 96,5% значення 2013 р.

Провідний внесок у таке скорочення зробили зменшення загальної чисельності ФОП, а також зменшення питомої ваги ФОП платників єдиного податку в загальній чисельності ФОП.

Реалізація економічного потенціалу ФОП – платників єдиного податку протягом 2013–2015 рр. зростанням (в 2014 р. порівняно з 2013 р.), а потім зменшенням податкового навантаження (в 2015 р. порівняно з 2014 р.)

Власне, поєднання двох описаних вище процесів (формування і використання економічного потенціалу ФОП щодо сплати податку на доходи) зумовило загалом негативну динаміку податкових надходжень від ФОП – платників єдиного податку (реальні податкові надходження скоротилися в 2014 р. на 4,78%, а в 2015 р. – на 9,83%) (табл. 3, 5).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, хоча за інших рівних умов зростання податкового навантаження сприяє збільшенню податкових надходжень необхідно враховувати, що водночас таке зростання може пригнічувати економічну активність фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності. Зокрема, щодо ФОП-спрощенців зміни економічної активності платників податків у сукупності зі змінами податкового навантаження зумовлювали протягом досліджуваного періоду лише негативну динаміку податкових надходжень. Зокрема, зростання податкового навантаження в 2014 р. супроводжувалося згортанням економічної активності платників єдиного податку вищими темпами, ніж збільшувалася ефективна ставка оподаткування, що спричинило негативну динаміку реальних податкових надходжень. Так само й зниження податкового навантаження в 2015 р. не перешкодило продовженню згортання економічної активності і лише посилювало зменшення реальних податкових надходжень.

Відповідно, ми можемо зробити висновок, що чутливість економічної активності та масштабів господарської діяльності платників податку на доходи до зміни податкового навантаження не дає змоги останньому відігравати роль визначального чинника обсягів податкової бази. Вона більшою мірою залежить від макроекономічних умов та тих аспектів регулятивного впливу, що проявляються не через відношення податкових платежів до задекларованих доходів (ефективну ставку оподаткування), а через обтяжливість процедур підготовки і подання податкової звітності, сприятливість (несприятливість) форм взаємодії платників податків із фіскальними органами держави.

Вплив цих чинників ураховується в складі податкового навантаження лише в широкому його розумінні (коли ми включаємо до нього й так звані «видатки дотримання вимог законодавства», тобто витрати часу і ресурсів на ведення податкового обліку та його узгодження з фіскальними органами).

Наведене визначає перспективи поліпшення формування і використання потенціалу ФОП щодо сплати податку на доходи в умовах України. По-перше, проведений аналіз дає підстави очікувати, що зростання як номінальних, так і реальних податкових платежів від ФОП-єдинщиків не спричинить вагомого негативного впливу на економічну активність цієї категорії платників податків, якщо буде супроводжуватися підвищенням прозорості та зменшенням витрат часу на ведення і подання податкового обліку. Відповідно, це створює перспективи зростання реальних податкових надходжень від ФОП на спрощеному режимі оподаткування за умови задіяння суто адміністративних, організаційних факторів, вплив яких має

виявитися в спрощенні процедур податкового обліку та зниженні обтяжливості взаємодії платників із фіскальними органами держави.

По-друге, наведене вище створює методичні передумови для моделювання очікуваного обсягу податкових надходжень, що має визначатися як параметр, залежний передусім від обсягів витрат часу на ведення і подання податкової звітності. Дані міжнародних рейтингів про витрати часу на ведення податкової звітності з особистих податків дають можливість сформувати базу даних за ретроспективний період у першому наближенні. У подальшому проведення вибірових обстежень, у фокусі яких будуть саме ФОП – платники єдиного податку, дасть змогу уточнити розміри витрат часу на ведення податкової звітності.

Відповідно, знаючи заплановані фіскальною службою України на період прогнозування заходи з полегшення ведення податкового обліку, можемо оцінити очікуваний вплив на відповідні витрати часу ФОП, а отже, отримати очікувані значення факторної змінної на прогнозований період. Підставивши їх у функцію, сформовану за даними ретроспективного періоду, отримаємо прогнозовані значення податкових надходжень від ФОП – платників єдиного податку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Критерії оцінювання фіскальної ефективності місцевого оподаткування / Н.І. Захарова, В.Є. Тараненко, К.І. Хіміч // Вісник ДДФА. Економічні науки. – 2012. – № 2. – 162–170.
2. Крисоватий А.І., Валігура В.А. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори : [монографія] / А.І. Крисоватий, В.А. Валігура. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. – 248 с.
3. Надьон Г.О., Харківський М.С. Перспективи розвитку системи місцевого оподаткування в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду / Г.О. Надьон, М.С. Харківський // Часопис економічних реформ. – 2010. – № 3. – С. 28–33.
4. Кушнірчук Ю.М. Оптимізація рівня фіскального навантаження з метою економічного забезпечення держави / Ю.М. Кушнірчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20/11. – С. 161–169.
5. Новіков М.А. Порівняльний аналіз методик визначення податкового навантаження та шляхи їх удосконалення / М.А. Новіков // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 2. – С. 284.
6. Годованець О.В. Податкове навантаження: важливий чинник соціально-економічної стратегії держави / О.В. Годованець // Економічний аналіз. – 2008. – № 3. – С. 85–89.
7. Соколовська А.М. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / А.М. Соколовська // Економіка України. – 2006. – № 7. – С. 4–12.
8. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг ; 2-е изд., исправ. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 479 с.
9. Фуга К.С. Вплив податкового навантаження на діяльність підприємств / К.С. Фуга // Проблеми економіки, менеджменту та сільської кооперації : матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції. – 2015. – С. 396.
10. Білостоцька В.О., Острівський В.О. Податкове навантаження в Україні / В.О. Білостоцька, В.О. Острівський // Фінанси України. – 2002. – № 12. – С. 75–79.
11. Тищенко О.М., Єніна-Березовська А.О. Визначення податкового навантаження на підприємства коксохімічної промисловості / О.М. Тищенко, А.О. Єніна-Березовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2011_1/part2/37.PDF.
12. Шабліста Л.М. Податки як засіб структурної перебудови економіки / Л.М. Шабліста. – К. : Знання. – 2000. – С. 49.
13. Баканов М.І., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа : [учебник] / М.І. Баканов, А.Д. Шеремет ; 4-е изд., доп. и перераб. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 568 с.
14. Экономическая статистика / Под науч. ред проф. М.Г. Назарова и проф. Н.Н. Рязова – М. : Мысль, 1976. – 576 с.
15. Податковий Кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – №13–17.

УДК 336.1.07

Лизогуб М.М.

*аспірант кафедри фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Статтю присвячено аналізу критеріїв оцінки ефективності функціонування фінансової системи. Розглянуто складники різних аспектів, які включаються в ефективну діяльність фінансової системи, та проблеми цих складників. Пропонуються тези щодо поліпшення фінансового регулювання задля забезпечення зростання ефективності функціонування фінансової системи.

Ключові слова: фінансова система, алокативна ефективність, асиметрія інформації, прозорість фінансової системи, фінансове інституційне середовище.

Лизогуб М.М. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Статья посвящена анализу критериев оценки эффективности функционирования финансовой системы. Рассмотрены составляющие различных аспектов, которые включаются в эффективную деятельность финансовой системы, и проблемы существования этих составляющих. Предлагаются тезисы по улучшению финансового регулирования для обеспечения роста эффективности функционирования финансовой системы.

Ключевые слова: финансовая система, аллокативная эффективность, асимметрия информации, прозрачность финансовой системы, финансовая институциональная среда.

Lyzohub M.M. ESTIMATION OF THE FINANCIAL SYSTEM FUNCTIONING EFFICIENCY

The article is devoted to analysis of estimating criteria of financial system efficient functioning. Different elements of basic aspects of financial system efficient functioning and problems of existing of these elements are discussed. Author makes propositions of increasing of financial regulation quality for ensuring further financial system efficient functioning.

Keywords: financial system, a llocative efficiency, information asymmetry, transparency of financial system, financial institutional environment.

Постановка проблеми. За останні кілька десятиліть структура і механізм функціонування фінансової системи зазнали помітних змін, які були викликані значним розвитком технологій, швидким впровадженням інновацій у сфері виробництва, процесом глобальної фінансової інтеграції, конкуренцією у сфері фінансових послуг та реформами у сфері здійснення фінансової політики, регулювання та торгівлі. Ці зміни призвели до того, що похвалення ринку фінансових послуг спричинило загальне економічне зростання.

Водночас із новою силою постали проблеми впевненості та довіри у фінансовій системі; ці проблеми час від часу даються взнаки, що демонструють періодичні ринкові кризи. Уряди країн світу продовжують удосконалювати формат політики та регуляції фінансових систем із погляду підтримки громадської впевненості у їх безпеці та міцності, водночас намагаючись зберегти їх гнучкість та інноваційний характер. Останнє необхідно для стратегічного забезпечення ефективності фінансової регуляції і її використання як потенційного інструмента в нових реформах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку фінансової системи та питанням оцінки їх ефективності приділяли увагу О. Абакуменко [1], О. Білорус [2], С. Волосович [5], М. Зверякова [3], В. Козюк [4], В. Міщенко [6] та багато інших.

Мета статті полягає у визначенні очікуваних ознак ефективного функціонування фінансових систем та засобів їх досягнення за допомогою ефективного формату фінансового регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи з актуальних викликів, загальні дії у напрямі формування регуляторної політики мають базуватися на потребах забезпечення ефективного функціонування фінансової системи. Досягнення ефективності за допомогою такої регуляторної політики зумовлює постановку цілей фінансової політики, напрацьованих для її потреб, розроблення інструментів здійс-

нення цієї політики та створення системи інституцій, які існують, аби досягати тих цілей. Формат даної політики має відображати актуальні тенденції розвитку фінансової системи (рис. 1).

Перед тим як буде випрацьований потрібний напрям фінансової регуляції, має бути напрацьоване хороше розуміння особливостей фінансової системи і в теоретичних аспектах її існування та розвитку, і в питаннях потреб оперативного керування нею, включаючи дослідження довільних проблем у теоретичних працях, перед тим як ці проблеми можуть постати на практиці і вплинути на її оперативне функціонування та діяльність учасників, особливо споживачів фінансових послуг. Також дуже важливим є забезпечення прозорості в рамках фінансової системи, що сприятиме поглибленню розуміння процесів, що в ній відбуваються.

Фінансове регулювання є одним з інструментів здійснення фінансової політики в розпорядженні урядів країн, і його потенційне використання, особливості та ефекти від нього мають вивчатися у поєднанні з іншими інструментами. Водночас фінансове регулювання має свої власні особливості. І врешті, інструменти здійснення фінансової політики залежать від інституційної системи для їхнього впровадження. Формат утручання та регулювання фінансової системи, враховуючи швидку інноваційну активність у цій сфері, має періодично корегуватися, аби забезпечити продовження періоду ефективної роботи системи і такого формату регулювання [7, с. 7].

Розрізняють чотири аспекти ефективності фінансової системи: алокативну, операційну, інформаційну, динамічну ефективність.

Алокативна ефективність означає, що розміщення ресурсів на фінансових ринках і з їх допомогою відбувається за принципом граничного ціноутворення: ціни встановлюються на рівні граничних витрат виробництва, відсутнє монопольне призначення ціни фінансових послуг.

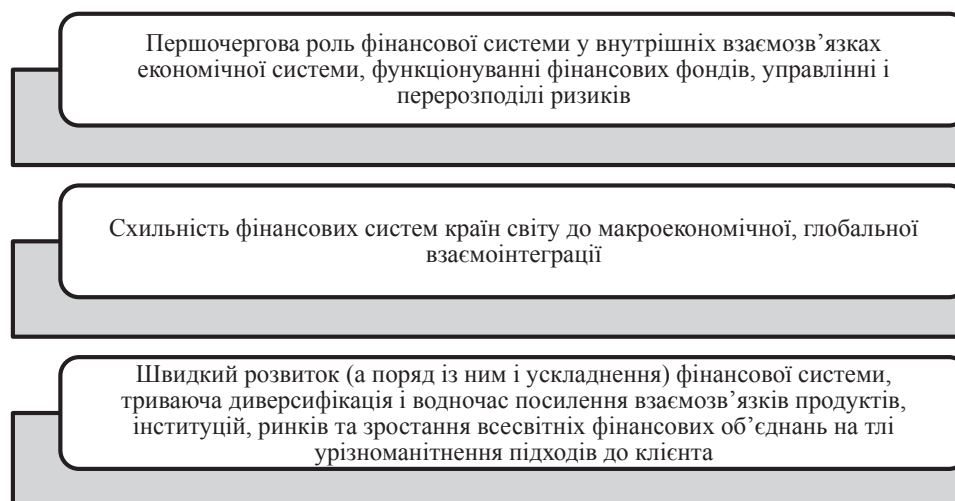


Рис. 1. Актуальні тенденції розвитку фінансової системи

Методом оцінки ефективності розподілу ресурсів банками може вважатися оцінка ефективної ставки кредитування або якщо банки виконують функцію фінансового посередника між державою і реальним сектором економіки, то можна оцінити, яка частка із наданих банкам фінансових ресурсів для кредитування реального сектора в дійсності «дійшла» до одержувача і на яких умовах.

Фінансове посередництво є ключовою функцією фінансової системи, за допомогою якого інвестиції та заощадження, громадський та приватний сектори перетворюються в ефективні інвестиції. Інша ключова функція фінансової системи – це об'єднання, управління та перерозподіл ризиків. Фінансова система також сприяє приватним та публічним трансакціям, підтримуючи існування і рух грошей усіх форм, забезпечуючи функціонування розрахункового механізму, пропонуючи послуги фінансової консультації і проводячи купівлю-продаж цінних паперів. До того ж фінансова система грає ключову роль у поширенні фінансової інформації та загальної оцінки ризиків. Швидка еволюція фінансової системи та її зростаюча складність можуть потребувати глибшого аналізу обсягів та функцій і швидку втрату актуальності їх результатів на певний момент часу [8, с. 2].

Отже, критеріями адекватної ефективності можна вважати наявність адекватних сигналів для інвестора і позичальника про процеси, що відбуваються на ринку. Зокрема, для потенційних інвесторів точна інформація про прибутковість тих чи інших проектів повинна бути доступною і не пов'язаною з високими витратами. Крім того, фінансова система повинна створювати адекватні стимули для інвесторів і для позичальників.

Необхідно враховувати операційну ефективність фінансового сектора, яку можна визначити виходячи з таких критеріїв, як мінімальні витрати на мобілізацію капіталу, висока ліквідність, помірний рівень ризиків та прибутковості учасників ринку тощо.

Банківська система, що ефективно функціонує, дає змогу учасникам ринку залучати необхідний капітал без необхідності нести додаткові транзакційні витрати за ефективною відсотковою ставкою в короткі терміни. Ефективність ставки може визначатися виходячи з умов неперевищення ставки, за якою капітал може бути притягнутий, над тією, за якою він може бути вкладений. В умовах концен-

трації великої частки ринку в руках великих гравців мобілізація капіталу для дрібних учасників може бути пов'язана з великими витратами. З іншого боку, великі банки можуть грати роль перерозподільвача коштів у фінансовій системі.

Крім того, в оцінку витрат на мобілізацію капіталу необхідно включати витрати, пов'язані з неможливістю швидкого знаходження необхідного обсягу ресурсів, і втрачені витрати, пов'язані з неможливістю їх використання для отримання прибутку. Наявність вільних коштів у банківській системі є джерелом функціонування, отримання прибутку, можливості для банків виконати свої зобов'язання перед кредиторами. Оцінити рівень ліквідності в системі можна шляхом аналізу співвідношення попиту і пропозиції грошей.

Негативні аспекти, що зменшують операційну ефективність, виникають, коли наслідки індивідуальних дій не включають потенційну ширшу наслідки, яку спричиняють ці дії. Ці наслідки можуть змусити вражену сторону вжити власні заходи, які, своєю чергою, можуть мати подальші наслідки і, відповідно, загострити проблему і зменшення очікуваного результату для всіх. У світі асиметричної інформації такі наслідки можуть теж бути суто інформаційними, коли негативна інформація щодо однієї особи або інституції потенційно спричиняє сумнів щодо іншої особи або інституції, у важко відстежуваний спосіб. Негативні наслідки особливо важливі у фінансовому секторі, оскільки дають змогу пояснити потенційну нестабільність у фінансовій системі і ринках, за допомогою чого впевненість у фінансових продуктах та інституціях може швидко зникнути і призвести до паніки та пошуків виходу з даної справи, посилюючи переживання усіх інших [9, с. 4].

Нестійка фінансова система не дає учасникам ринку гарантій в отриманні стабільного прибутку. Оцінити адекватність прибутковості можна шляхом порівняння одержуваної учасниками ринку прибутку і витрат, які пов'язані з такими явищами, як бар'єри входу на ринок, умови функціонування, розмір прийнятих ризиків тощо. Ефективна фінансова система буде припускати, що прибутковість, що отримується учасниками, адекватна витратам.

Дисбаланс сил на ринку виявляється у тому, що надмірна концентрація цінності у фінансовій системі може призвести до зловживання ринковими силами

й економічних результатів, нижчих від очікуваних, із надмірними цінами на фінансові послуги і продукти і, можливо, неефективним розміщенням капіталу. Ринкові сили можуть бути зосереджені навколо фінансової системи відповідно до мережевих ефектів, спричинених використанням звичайної фінансової інфраструктури, яка може створювати ускладнення для виникнення альтернативної інфраструктури або тих, ззовні системи, хто створює конкурентні продукти. Це можна розглядати також із погляду асиметрії інформації, коли певна інституція має певні переваги у висвітленні себе для клієнтів, що може призвести до зниження якості продукту, завищених цін, або угод із нечесними умовами.

Адекватні відповіді на виклики світової фінансової системи є одними з найбільш показових із погляду стійкості, ефективності, незалежності фінансової і, зокрема, банківської системи країни. Однак виміряти його досить складно. Можна зробити це за такими формальними критеріями, як показники діяльності кредитних організацій.

Фінансовий сектор, як й інші сектори, можна схарактеризувати з погляду фінансових зловживань, за допомогою чого суб'єкти можуть отримувати переваги або, навпаки, бути усунутими від вкладень та інвестицій, або мати змогу знайти їх лише на безчесних та лихварських умовах та цінах. Ринкові зловживання створюють певні проблеми для фінансового сектору, оскільки фінансова система первісно закладається на довірі та впевненості. Якщо останні зникають, усю систему важко відновити. У такий спосіб ринкові зловживання можуть спричинити широкомасштабну та довготермінову катастрофу довіри і, як наслідок, підірвати функціонування фінансової системи.

Наступним показником ефективності фінансової системи є інформаційна ефективність. Основними критеріями оцінки є наявність адекватних інформаційних сигналів для учасників ринку, доступність інформації та мінімальний рівень «інформаційного шуму».

Основним засобом сприяння вільному поширенню інформації є забезпечення прозорості фінансової системи. Функціонування фінансової системи та її учасників повинна мати відповідний рівень прозорості як для того, аби забезпечити достатній рівень безпосереднього розуміння її функціонування, особливостей, розвитку, так і для того, щоб просунути можливість загального інформування щодо продуктів, послуг, процесів та трансакцій, діяльності інституцій, розвитку ринків, підтримуючої інфраструктури, учасників, зовнішніх та внутрішніх взаємозв'язків.

Доступ до цієї інформації може бути отриманий через статистику, індексний аналіз та описову інформацію і має бути, до розумних меж, актуальним, релевантним, всеосяжним (у розрізі секторів, інституцій та трансакцій), високоякісним і порівнюваним.

Тим не менше варто пам'ятати деякі зауваження щодо користування та видобування інформації. По-перше, йдеться про порівняння вартості отримання інформації та очікуваних результатів від її використання. Однак головною проблемою тут є досягнення відповідної порівнюваності та гармонізації зібраних даних та інформації, оскільки це впливає на переваги, що будуть отримані від такої інформації, і на вартість пропонування фінансових продуктів та інституцій.

Деяка інформація може бути утаємничена або за своєю природою призначатися лише для комерційного використання окремим суб'єктом. Отже, у

цьому сенсі можуть бути декілька видів інформації, які потребують захисту від розголошення. Однак можуть бути деякі міркування щодо необхідності громадського розголошення певних відомостей, що робить цю інформацію доступною принаймні для органів влади.

Громадське розповсюдження деяких видів інформації може вплинути на впевненість фінансових інституцій та функціонування ринків, а отже, загрожувати фінансовій стабільності. Ця інформація має бути конфіденційною, хіба що існують більш важливі громадські інтереси щодо її оприлюднення.

Деяка інформація може бути пов'язана з фізичною безпекою й операційною активністю інституцій, ринків та інфраструктури. Розкриття такої інформації, схоже, не є першою потребою для загалу, але може становити певний інтерес для органів державної влади.

Асиметрична інформація походить із незбалансованостей в інформації, що робить повноцінний і рівноважний огляд об'єкта дуже дорогим, якщо не неможливим. Дана інформація присутня між продавцями та покупцями фінансових послуг та продуктів; дійсно, складність фінансової інформації, фінансових продуктів, послуг, трансакцій та операцій фінансових інституцій спричиняють асиметрію в інформації.

Асиметричність інформації пояснює деякі з ключових ризиків у процесі фінансової діяльності (наприклад, кредитний ризик) і свідчить про роль фінансових інституцій у посередництві під час цієї діяльності. Вона може також спричинити небажаний перерозподіл і спотворення мотивацій на ринку. Врешті, вона спричиняє певний обсяг конфліктів інтересів, інший ключовий ризик у фінансовій системі, породжений суттю посередницького процесу – необхідність вибору, кому довірити свої кошти для інвестування.

Прикладом «інформаційного шуму» на ринку банківських послуг може бути вплив ЗМІ на отримання інформації учасниками. Сьогодні ЗМІ орієнтовані на створення сенсацій, акцентуванні на найбільш яскравих явищах ринку, які частіше за все не відображають реальної динаміки і специфіки ситуації, що склалася.

Крім того, оскільки ринок фінансових послуг багато в чому залежить від настрою індивідуальних інвесторів і позичальників, які мають ще менші можливості для аналізу реальних показників функціонування ринку і багато в чому орієнтуються лише на зовнішню інформацію, пов'язану з великим обсягом сторонніх «шумів», тенденції у фінансовій сфері можуть швидко змінюватися як у бік зростання, так і в бік падіння у надмірних масштабах.

Нарешті, критерієм динамічної ефективності фінансової системи під час проведення аналізу є ступінь фінансових інновацій. Однак це питання може бути оцінене двояко. З одного боку, високий ступінь інновацій говорить про розвиток ринку, про його динамічність, гнучкість і стійкість. З іншого боку, фінансові інновації як створення нових, більш складних продуктів, зокрема в секторі банківських послуг, можуть бути результатом зайвого державного регулювання і бажання учасників знайти ринкові ніші, не охоплені нормами регулювання. Адекватна оцінка позитивної взаємозв'язку між інноваціями у фінансовій сфері й ефективністю всієї системи є непростим завданням для аналітиків [10, с. 45].

Розуміння функціонування фінансової системи є життєво важливим кроком до розроблення міцної

фінансової політики та формату регулювання. Дії у цьому напрямі мають включати розуміння важливих атрибутів збалансованої фінансової системи, зокрема зв'язків та ролі в економічній системі. Прозорість фінансової системи – важлива засада її розуміння, оскільки вона забезпечує кращу можливість вивчення та відслідковування фінансових операцій, ідентифікації ризиків, врешті, її потреб і проблем. Аналіз періодів рецесії на ринку може бути корисним для збільшення ефективності періодів зростання. Для найкращого забезпечення прозорості потрібне міжнародне співробітництво.

Застосування цих методів оцінки ефективності вітчизняної фінансової системи сприятиме її інституційній модернізації, яка повинна йти наздоганяючим шляхом, ураховуючи вимоги світової спільноти, позитивний зарубіжний досвід та національні інтереси [5, с. 17].

Розвиток механізмів і здатність до спостереження – необхідні умови для отримання повного розуміння фінансової системи. Спостереження має включати відстеження продуктів, послуг, трансакцій, інституцій, систем, ринків та учасників, а також їхніх взаємовідносин, і розвиток аналітичних методів і засобів фіксації явищ, що спостерігаються. Слід розрізняти спостереження та висновки, зроблені на основі перспективних думок експертів. Перебіг спостереження залежить від існування актуальної всеосяжної, високоякісної інформації про фінансову систему.

Створення можливостей для аналізу – об'єктивно необхідний елемент для розуміння фінансової системи. Цей аналіз має бути звернений не лише до функціонування фінансової системи та її широких макроекономічних та зовнішніх зв'язків, а й до результатів діяльності системи як із погляду ефективності, так і з погляду установчих фондів. Для аналізу фінансових систем може застосовуватися широке коло методів. Зокрема, досвід аналізу ринків розвинених країн підтверджує, що центральним аналітичним інструментом, що допомагає встановити проблеми систематичних явищ, є аналіз ринкових криз.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище слід визначити очікувані результати діяльності фінансової системи, що гарно функціонує. Можна очікувати, що це будуть: ефективне розміщення ліквідності та капіталу; ефективне зосередження, керування та перерозподіл ризиків; зростання ліквідності ринку; поліпшення якості оцінки ризиків; можливість системи через здатність управління ризиками вистояти у кризи та саморегулюватися; зростання ефективності монетарної політики; конкурентне функціонування ринку як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні; інновації у сфері; вибір клієнтів на основі їх упевненості в системі і загалом загальна впев-

неність у функціонуванні фінансової системи і довіра її учасників до фінансових інституцій. Ці результати є важливим орієнтиром для аналізу та оцінки поточних дій.

Фінансова система відіграє ключову роль у підтримці функціонування монетарної системи та забезпеченні ефективного здійснення монетарної політики. Отже, слід уважно слідкувати за зв'язками між фінансовою та монетарною системами. Зв'язки з економічною системою також заслуговують на увагу, оскільки фінансова система сильно впливає на економіку через її роль у розміщенні кредитних коштів та капіталів і в зосередженні та управлінні ризиками. Через вільний рух капіталів міжнародним фінансовим ринком та глобальну фінансову інтеграцію досягається більша ефективність діяльності фінансових інституцій, ринків та використання розміщеного капіталу.

Насамкінець треба визначити основи надійної системи. Вони можуть включати: надійне макроекономічне середовище; конкурентоспроможну ринкову структуру у фінансовому секторі чи навіть конкурентоспроможну ринкову економіку; інформаційні потоки високої якості; надійну практику управління корпораціями; збалансовану податкову систему; етичну та розсудливу систему ризиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абакуменко О.В. Моделювання точки рівноваги на фінансовому ринку України / О.В. Абакуменко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 4. – С. 40–47.
2. Білорус О.Г. Глобальна структурна криза та трансформації фінансової світ-системи / О.Г. Білорус // Фінанси України. – 2014. – № 4. – С. 32–46.
3. Зверяков М.І. Формування системи індикаторів фінансової стійкості банківської системи / М.І. Зверяков, В.В. Коваленко // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 3–13.
4. Козюк В. Монетарні аспекти розвитку поглядів на проблему забезпечення глобальної фінансової стабільності / В. Козюк // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 4. – С. 34–39.
5. Мазаракі А., Волосович С. Інституційна модернізація фінансової системи України / А. Мазаракі, С. Волосович // Вісник КНТЕУ. – 2016. – № 1.
6. Міщенко В.І. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 56–70.
7. Policy Framework for Effective and Efficient Financial Regulation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.oecd.org/finance/financial-markets/44362818.pdf>.
8. Financial System Efficiency: Getting the Regulatory Framework Right [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2010/02/sp05-13.pdf>.
9. Critical view on Leibenstein's X-Efficiency Theory [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://essay.utwente.nl/66208/1/Huil_BA_MB.pdf.
10. Коваленко В.В. Реформування та стратегічний розвиток фінансової системи України / В.В. Коваленко // ScienceRise. – 2015. – № 2 (3). – С. 43–46.

УДК 339.727

Нетудихата К.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Чорноморського національного університету
імені Петра Могили

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ

Висвітлено загальні тенденції розвитку світового ринку лізингових послуг. Акцентовано увагу на країнах-лідерах цього ринку. Розкрито особливості розвитку регіональних ринків лізингових послуг. Наведено результати аналізу стану розвитку лізингового бізнесу в Україні.

Ключові слова: лізингові послуги, світовий ринок, лізингові компанії, лізинговий бізнес, рівень лізингового проникнення.

Нетудыхата К.Л. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ

Освещены общие тенденции развития мирового рынка лизинговых услуг. Акцентировано внимание на странах-лидерах этого рынка. Раскрыты особенности развития региональных рынков лизинговых услуг. Приведены результаты анализа состояния развития лизингового бизнеса в Украине.

Ключевые слова: лизинговые услуги, мировой рынок, лизинговые компании, лизинговый бизнес, уровень лизингового проникновения.

Netudyhata K.L. THE MODERN STATE AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE WORLD LEASING SERVICES MARKET

The general tendencies of development of the world market of leasing services were disclosed. Special attention was paid to the countries-leaders of this market. Specific characteristics of regional markets development were revealed. The results of the analysis of the leasing business development in Ukraine were given.

Keywords: leasing services, world market, leasing companies, leasing business, level of leasing penetration.

Постановка проблеми. У сучасних умовах світового економічного розвитку лізинг стає одним із макроекономічних чинників глибоких позитивних зрушень у національних господарствах. Активне застосування цього фінансового інструменту дає змогу вирішити найважливіші економічні проблеми, що пов'язані з модернізацією основних виробничих фондів, стабільним розвитком галузей і регіонів, розширенням внутрішнього виробничого ринку та збільшенням збуту. Світовий ринок лізингових послуг за останні п'ять років показав непогані темпи зростання. У деяких розвинутих країнах світу частка лізингу в інвестиціях досягає 40%, він стає одним із важливих джерел фінансування в економіках. Конкуренція на ринку лізингових послуг загострюється через появу нових гравців. Виникає необхідність детального дослідження світового ринку лізингу, його стану, структури, динаміки. Це дасть можливість визначити місце в ньому нашої країни та розкрити особливості розвитку вітчизняного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку світового ринку лізингових послуг присвячені наукові праці К. Амембала, В. Газмана, Є. Ініхофа, П. Костякова, М. Лаурітано, М. Лещенко, Н. Миронової, Дж. Себіка, Т. Філософовой та інших. Проте цей ринок є досить динамічним, постійно перебуває у русі, з'являються нові тенденції, які потрібно виявляти та вивчати.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у вивченні сучасного стану та розкритті основних тенденцій розвитку світового ринку лізингових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова глобалізація та інтернаціоналізація виробництва привели до прискореного розвитку ринку лізингових послуг, про що свідчить динаміка обсягів нового лізингового бізнесу (рис. 1). Так, у 2005–2015 рр. їх обсяги зросли на 72,7% і досягли рекордних 1005,3 млрд. дол. США. Галузь досить легко пережила глобальну фінансову кризу, хоча падіння обся-

гів нового бізнесу у 2008–2009 рр. становило 6,1% та 24,0%. У 2010–2011 рр. вона швидко відновилася. Але далі зростання обсягів нового бізнесу уповільнилося, що пояснюється розвитком кризових явищ в окремих країнах та наростанням проблем у світовій економіці загалом.

Сьогодні на три регіони (Північна Америка, Європа та Азія) припадає понад 94% всіх укладених у світі угод (табл. 1). Найменші частки на світовому ринку лізингу мають країни Південної Америки та Африки. За критерієм обсягів нового бізнесу у 2006–2015 рр. активно розвивалися ринки Азії, Австралії та Нової Зеландії. Так, протягом цього періоду вони зросли для першого регіону майже в 3 рази, для другого – в 3,8 раза. Натомість обсяги нового бізнесу на ринках лізингових послуг Південної Америки та Африки скорочувалися на 0,7% та 30,2% відповідно. На найбільших світових ринках Північної Америки та Європи обсяги нового бізнесу зростали поступово. У 2006–2015 рр. вони збільшилися на 72,3% та 34,7%.

Варто зазначити, що на десять найбільших країн припадає 84,22% світового лізингового ринку (до них належать США, Китай, Великобританія, Німеччина, Японія, Франція, Австралія, Канада, Швеція, Італія). Темпи зростання на цьому ринку нерівнозначні (табл. 2). Так, за підсумками 2015 р. лідером зростання став ринок лізингу Китаю. Він збільшився на 25,55%. Також високі двозначні темпи зростання демонструють ринки США (11,10%), Великобританії (14,01%), Швеції (12,05%) та Італії (12,52%).

Ступінь розвитку ринку лізингу характеризує такий показник, як рівень лізингового проникнення. За першою методикою він розраховується як відношення лізингу до сукупних інвестицій в основний капітал в країні. Із зазначеної групи лідерів найбільш високі значення цей показник має в Австралії (близько 40,0%), Канаді (32,0%), Великобританії (31,1%), найнижче (4,0%) – в Китаї. Він відображає процес конкуренції лізингу з альтернативними формами фінансування. Протягом 2006–2015 рр. його

значення стрімко зросли для Австралії (з 20,0% до 40,0%), Великобританії (з 14,5% до 31,1%), Швеції (з 11,8% до 22,9%). Натомість рівень лізингового проникнення зменшився для таких країн, як США (з 26,9% до 22,0%), Німеччина (з 18,6% до 16,7%). За другою методикою рівень лізингового проникнення розраховується як відношення лізингу до ВВП. Варто вказати, що це співвідношення є більш надійним показником, оскільки він базується на більш широкому знаменнику. Крім того, вказаний показник враховує галузеву структуру економіки. Цілком природно, що одні галузі вимагають більше інвестиційного ресурсу, інші – менше. Найбільш високі значення цього показника спостерігаються у Швеції (близько 3,03%), Великобританії (3,02%), США та Австралії (2,08%), найнижче (0,77%) – в Італії.

Розрахунки показали, що між обсягами нового лізингового бізнесу та сукупними інвестиціями в основний капітал існує кореляційний зв'язок. Для п'ятдесяти країн із переліку White Clarke Group він становить 0,79 [1]. Це підтверджує притаманність лізингу основних характеристик та властивостей

інвестиційного процесу. Також існує зв'язок між обсягами нового лізингового бізнесу та ВВП. Він становить 0,95. Отже, зі зростанням національної економіки обсяг укладених нових угод буде також збільшуватися, і навпаки.

Ринок Північної Америки включає в себе США, Канаду та Мексику. Цей регіональний ринок є найбільшим, на його частку припадає 40,6% від загального обсягу укладених лізингових угод у світі. У 2015 р. він зріс на 10,7% порівняно з попереднім роком і становив майже 407,8 млрд. дол.

США є головним гравцем регіону. Ця країна має найбільший єдиний ринок у світі. У 2015 р. обсяг нового бізнесу становив 374,35 млрд. дол., що на 15,9% більше, ніж в іншому найбільшому регіоні (Європа – 322,8 млрд. дол.). За рік ринок зріс на 11,1%. Досить суттєву роль відіграв лізинг в інноваційній модернізації економіки США, де він став активним інструментом економічного та промислового розвитку країни. З урахуванням того, що частка США у світовому ВВП становить близько 24,3%, на неї припадає близько 37,2% від сукупного

обсягу світового ринку лізингових послуг. Понад 70,6% компаній країни вдаються до лізингових операцій, якщо у них виникає потреба у придбанні обладнання. При цьому в економіці США лізинг постійно показує стійке динамічне зростання.

Канадська асоціація фінансів та лізингу (Canadian Finance & Leasing Association) переглянула спосіб складання обсягу продажів із 2013 р. Це підвищило надійність даних. У 2015 р. сума укладених угод із лізингу в Канаді досягла 26,21 млрд. дол. США, а незначне зростання на 3,4% зумовлено переважно падінням цін на нафту у 2014–2015 рр. Обсяг нового лізингового бізнесу в Мексиці збільшився на 32,1%

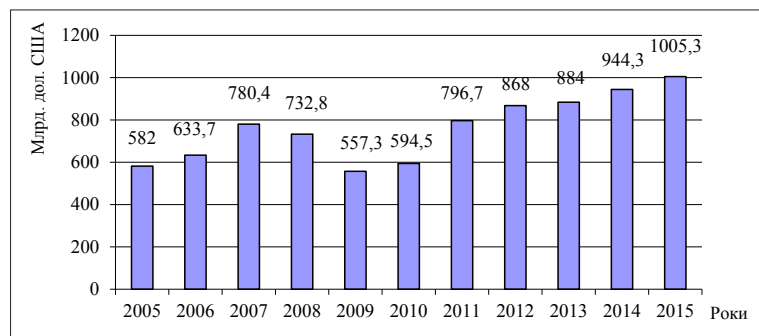


Рис. 1. Обсяг нового лізингового бізнесу в світі у 2005–2015 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [1]

Обсяг нового лізингового бізнесу по регіонах

Регіон	Обсяг нового бізнесу в 2015 р., млрд. дол.	Зміна обсягів нового бізнесу у 2015 р. проти		Частка на світовому ринку лізингу, %		
		2005 р., %	2014 р., %	2005 р.	2014 р.	2015 р.
Північна Америка	407,8	72,3	10,7	40,7	39,0	40,6
Європа	322,8	34,7	-1,5	41,2	34,7	32,1
Азія	223,0	201,4	14,4	12,7	20,7	22,2
Австралія та Нова Зеландія	31,2	280,5	-12,4	1,4	3,8	3,1
Південна Америка	13,8	-0,7	29,0	2,4	1,1	1,4
Африка	6,7	-30,2	-1,5	1,6	0,7	0,7
Разом	1005,3	72,7	6,5	100,0	100,0	100,0

Джерело: складено автором за даними [1]

Таблиця 1

Характеристика десяти найбільших ринків лізингових послуг у 2015 р.

№	Країна	Обсяг нового бізнесу, млрд. дол.	Зростання (2015/14), %	Рівень лізингового проникнення	
				в інвестиції, %	у ВВП, %
1	США	374,35	11,10	22,0	2,08
2	Китай	136,45	25,55	4,0	1,37
3	Великобританія	87,13	14,01	31,1	3,02
4	Німеччина	63,82	8,42	16,7	1,71
5	Японія	60,84	8,94	9,6	0,93
6	Франція	30,92	9,93	14,2	1,05
7	Австралія	30,85	0,01	40,0	2,08
8	Канада	26,21	3,40	32,0	1,39
9	Швеція	18,22	12,05	22,9	3,03
10	Італія	17,67	12,52	13,0	0,77

Джерело: складено автором за даними [1]

Таблиця 2

і становив 7,19 млрд. дол. США, що свідчить про суттєвий розвиток лізингової галузі в цьому регіоні.

На ринок Європи приходить 32,1% нового лізингового бізнесу, а п'ять європейських країн входять у десятку кращих країн світу для цього бізнесу. Якщо останній оцінювати в євро, то він виріс на 10,3%. Проте в доларах США обсяг нового лізингового бізнесу в Європі скоротився у 2015 р. на 1,5% і становив 322,8 млрд. дол.

Деякі європейські країни зазнали суттєвих проблем в економіці, що позначилося на обсягах нового лізингового бізнесу, зокрема, він знизився у Росії (на 20%), Україні (на 70%) та Греції (на 3%). Для перших двох країн ситуація зрозуміла. Внаслідок анексії Криму та війни на Сході України їхні економіки суттєво потерпають, що позначається на динаміці розвитку лізингових послуг.

Великобританія та Німеччина займають третю та четверту сходинку за розміром ринку лізингу у світі та залишаються основними гравцями в Європі. Спільно вони охоплюють 46,8% європейського ринку та 15,0% світового ринку. У 2015 р. лізингова індустрія Великобританії зафіксувала 87,13 млрд. доларів США у нових обсягах бізнесу. Останні зросли на 14,01% порівняно з попереднім роком. Особливо високі темпи приросту нових лізингових угод спостерігалися в сегментах інформаційних технологій, комерційного та пасажирського автотранспорту. Загалом ринок лізингових послуг Великобританії розвивається стабільно.

Другу позицію за величиною ринку лізингу в Європі займає Німеччина. У 2015 р. обсяг нового бізнесу становив 63,84 млрд. дол. США та зріс на 8,42% порівняно з попереднім періодом. Німецький ринок є одним із найзріліших, оскільки за обсягом лізингових операцій на ринку нерухомості країна займає друге місце у світі. Варто вказати, що у 2015 р. частка лізингу як інструменту фінансування інвестицій стала більшою. Автомобільні транспортні засоби залишаються основним класом активів, що є об'єктом лізингу. На них припадає 71% нових контрактів, на промислове обладнання – 13%, оргтехніку та інформаційні системи – 6%.

Франція посідає шосту позицію серед усіх країн світу за обсягом укладених нових лізингових угод (30,92 млрд. дол. США). До того ж, зростання цього обсягу становило 9,93%. Цій позитивній тенденції в основному сприяли низька інфляція та високий рівень споживання домогосподарств, що привело до збільшення інвестицій в лізингові активи.

Розглянемо структуру лізингових угод у європейському регіоні. За даними Leaseurope (Європейської федерації національних асоціацій лізингових компаній), лізинг автомобільного транспорту становить 66% від загального обсягу укладених в 2015 р. угод у Європі (табл. 3). На ринок пасажирських засо-

бів припадає 48% (152 млрд. євро), комерційних – 18% (57 млрд. євро). Отже, автомобільний транспорт залишається найбільшим окремим сегментом активів європейського ринку лізингу. Сектор пасажирських автомобілів збільшився на 15,9%. За оцінками Leaseurope, у 2015 р. європейські компанії з лізингу та прокату придбали близько 8,5 млн. легкових автомобілів. Сектор комерційних автомобілів зростає повільніше, на 11,3%.

Більш скромні результати спостерігалися в інших секторах лізингового ринку європейського регіону. Частка промислового обладнання досягла 15% в обсягах нових контрактів. Загальна сума наданих у лізинг об'єктів збільшилася на 0,5% до 48 млрд. євро. Варто вказати, що сьогодні виділено окремий напрям – лізинг комп'ютерів та телекомунікаційного обладнання, що отримав найбільший розвиток у Західній Європі. Понад 90% зі списку 100 найбільших за капіталізацією компаній, що розміщують акції на Лондонській фондовій біржі, беруть у лізинг необхідне ІТ-обладнання. У 2015 р. лізинг комп'ютерів та телекомунікаційного обладнання збільшився приблизно на 10,0%. Його обсяг становив 18 млрд. євро. Що стосується лізингу будівель, споруд та літаків, залізничного транспорту, суден, то обсяги лізингових угод за цими активами знизилися у 2015 р. по першій групі на 4,2%, по другій – на 1,7% (5% та 8% від загального обсягу угод у цьому регіоні).

Лідерами на європейському ринку лізингових послуг у 2015 р. за кількістю укладених нових контрактів стали такі компанії, як BNP Paribas Leasing Solutions (603 774 угод на суму 17 651,3 млн. євро), Societe Generale Equipment Finance (434 722, 17 580,5 млн. євро), Volkswagen Leasing GmbH (590 236, 15 055,4 млн. євро).

Азіатський ринок лізингу у 2015 р. досяг 223,0 млрд. дол. США за обсягом нового бізнесу, що зріс на 14,4% та зайняв 22,2% частки світового ринку. Китай, будучи самим крупним національним ринком у цьому регіоні, показав зростання обсягу укладених угод на 25,55%. Він зберігає свої позиції як другий за величиною після США національний ринок у світі. Обсяг нового бізнесу досяг 136,45 млрд. дол. США. Лізинг інфраструктурних та виробничих об'єктів традиційно панує на цьому ринку, але останнім часом збільшують свою частку контракти, де активами є пасажирський та комерційний транспорт.

Японський ринок лізингу у 2015 р. відновив своє зростання. Так, він збільшився на 8,94%. Обсяг нового бізнесу зріс до 60,84 млрд. дол. США. Відповідно до Стратегії активізації японської економіки (Japan Revitalization Strategy), яку запроваджено в 2013 р. урядом Абе (Abe), лізинг став інструментом просування технологій.

Таблиця 3

Структура та динаміка лізингового ринку європейського регіону за видами активів у 2015 р.

Вид активу	Обсяг нового бізнесу, млрд. євро	Частка, %	Зростання, %
Промислове обладнання	48	15	0,5
Комерційний автотранспорт	57	18	11,3
Пасажирський автотранспорт	152	48	15,9
Комп'ютери та телекомунікаційне обладнання	18	6	10,0
Літаки, залізничний транспорт, судна та інші типи обладнання	24	8	-1,7
Будівлі та споруди	16	5	-4,2
Разом	315	100	10,3%

Джерело: складено автором за даними [2]

Третім за величиною ринком лізингу в Азії є Корея. Вона займає тринадцяте місце у світі. У 2015 р. обсяг нового бізнесу збільшився на 8,1% до 11,39 млрд. дол. США. Транспортні засоби та промислові машини залишаються основними активами, наданими у лізинг (80% нового бізнесу).

Загалом для цього регіону характерне зростання частки лізингу, де об'єктами є високотехнологічне виробниче обладнання, комп'ютерна техніка та програмне забезпечення.

Частки нового бізнесу на лізингових ринках Південної Америки, Австралії та Нової Зеландії не перевищили у 2015 р. 3% від загальносвітового показника. Зростання нового бізнесу в Південній Америці сталося за рахунок стрімкого розвитку лізингового ринку Колумбії. Так, у 2015 р. обсяг укладених угод зріс на 21,03% по країні. Загалом у цьому регіоні спостерігається ослаблення національних валют на тлі збереження кризових явищ в економіках країн. Австралія переміщується з шостого на сьоме місце у світовому рейтингу, головним чином через різницю обмінних курсів із долларом. Обсяг нового бізнесу становив 30,85 млрд. дол. США. Його зростання становило лише 0,01%.

Лізинговий ринок Африки перебуває лише на початковому етапі розвитку. Найбільш динамічно відбувається розвиток у Південній Африці. У 2015 р. вона посіла 27 місце серед 50 країн світу за обсягом нового бізнесу. Крім того, експертами відзначається недолік інформації по лізинговій галузі, що істотно ускладнює дослідження в цьому регіоні. Однак в африканському регіоні, а також в країнах Близького Сходу, Східної Азії, Латинської Америки інтенсивність розвитку лізингу вища, ніж в країнах із традиційно розвиненими лізинговими ринками.

Також необхідно відзначити, що зростає роль на світовому ринку лізингових послуг країн Центрально-Східної Європи. За обсягами нового лізингового бізнесу Польща займає 12 сходинку (12,56 млрд. дол. США), Чехія – 26 (4,11), Словаччина – 29 (2,46), Румунія – 34 (1,68), Угорщина – 36 (1,30), Словенія – 40 (1,12). При цьому в зазначених країнах частка лізингу в сукупних інвестиціях коливається від 4,5% (Румунія) до 20% (Словенія). Варто очікувати інтенсивного розвитку ринку лізингових послуг у короткостроковій перспективі саме в цій групі країн.

Незважаючи на описані вище характеристики, світовий ринок лізингу має низку тенденцій, що властиві всім регіонам. Основними тенденціями, що визначають розвиток лізингової діяльності в світі, можна вважати два взаємопов'язані процеси – зростання конкуренції між лізинговими компаніями та посилення економічної, фінансової глобалізації у світі.

Варто зазначити, що значний вплив на розвиток лізингу в більшості країн здійснюють національні лізингові асоціації. Останні розробляють рекоменда-

ції щодо поліпшення законодавства в області лізингу, надають підтримку лізинговим компаніям, організують різноманітні тренінги та семінари. Крім того, величезну роль у розвитку національного лізингового ринку відіграє державна підтримка учасників лізингової діяльності шляхом установлення різноманітних інвестиційних та податкових пільг для них та фінансування великих лізингових проектів.

Ринок лізингових послуг в Україні розвивався циклічно, має свої фази підйому та падіння, які тісно пов'язані із змінами загальноекономічної ситуації в країні (табл. 4). У 2006–2007 рр. істотно зросли кількість та обсяги угод, питома вага лізингу в ВВП та в капітальних інвестиціях, посилювалася конкуренція між основними гравцями ринку. Широке застосування на ринку отримали нові продукти. У 2007 р. вартість нового лізингового бізнесу становила 16,88 млрд. грн., або 3,34 млрд. дол. США. Частка цього бізнесу у ВВП – 2,34%, в капітальних інвестиціях – 7,58%. Однак у результаті кризи 2008–2009 рр. український ринок лізингу зазнав суттєвих труднощів, які проявилися у зниженні обсягів кредитування, відтоці капіталу, зниженні ліквідності банків та компаній. Криза зачепила майже всі галузі економіки, що викликало значні зміни на вітчизняному лізинговому ринку. Новий лізинговий бізнес скоротився до 0,32 млрд. дол. США., тобто майже у 10,5 раза. Частка лізингу у ВВП зменшилася до 0,27%, в обсязі інвестицій – до 3,43%. Тільки у 2010 р. ринок лізингових послуг почав нарощувати свої обсяги та поліпшувати якісні характеристики. Протягом 2010–2013 рр. вартість укладених угод зросла до 31,55 млрд. грн., або 3,95 млрд. дол. США. Їх частка у ВВП за цей час збільшилася до 2,17%, у капітальних інвестиціях – до 11,79%. Кількість укладених угод протягом року зросла майже у 2 рази до 11 083 одиниць.

У зв'язку з погіршенням ситуації в економічній та фінансовій сферах, військово-політичними подіями в Криму та на Сході України у 2014–2015 рр. спостерігався спад на ринку лізингових послуг. Оскільки зменшився попит на лізинг, погіршилася кредитоспроможність лізингоодержувачів, скоротився власний капітал лізингових компаній через появу системних збитків та зросла вартість залучених ресурсів. Відповідно, вартість укладених угод протягом року впала до 0,29 млрд. дол. США., майже у 13,8 раза. Їх частка у ВВП скоротилася до 0,32%, у капітальних інвестиціях – до 2,29%. Згорання ринку лізингових послуг було більш швидким, а падіння – більш глибоким, ніж у 2008–2009 рр. Починаючи з 2016 р. український ринок демонструє поживлення, але за обсягами, рівнем проникнення ще не наблизився до ринків лізингових послуг країн Центрально-Східної Європи. На кінець періоду основними об'єктами за чинними угодами є транспортні засоби (59,7% від загальної суми договорів), техніка, машини та устат-

Таблиця 4

Динаміка лізингових угод на українському ринку за 2005–2016 рр.

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Вартість укладених угод протягом року, млрд. грн.	0,84	3,57	16,88	9,33	2,47	4,97	11,33	14,70	31,55	7,43	6,26	9,82
Вартість укладених угод протягом року, млрд. дол.	0,16	0,71	3,34	1,77	0,32	0,63	1,42	1,84	3,95	0,63	0,29	0,38
Частка у ВВП, %	0,19	0,66	2,34	0,98	0,27	0,46	0,87	1,04	2,17	0,47	0,32	0,41
Частка в інвестиціях, %	0,76	2,40	7,58	3,43	1,28	2,63	4,36	5,01	11,79	3,39	2,29	2,73
Кількість укладених угод протягом року	1517	4188	9293	9766	3007	5095	10 920	10 832	11 083	8966	4119	9160

Джерело: складено автором за даними [3]

кування для сільського господарства (20,9%), будівельне обладнання та техніка (3,5%), будівлі та споруди (3,4%). Незначну частку в загальній сумі угод мають промислове обладнання (0,5%), комп'ютерна техніка та телекомунікаційне обладнання (0,1%), що не відповідає загальним світовим трендам на розбудову сучасної інноваційної економіки зі значним ІКТ сектором. Середній розмір контракту становив близько 38 тис. євро, що більше, ніж на ринку Європи (30 тис. євро). Отже, лізингові послуги не досягли європейського рівня проникнення у дешеві сегменти.

Висновки з проведеного дослідження. Світовий ринок лізингових послуг після глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. відновив зростання і досяг 1 трлн. дол. США. На десять найбільших країн припадає понад 84,22% всіх здійснюваних операцій у світі. За критерієм обсягів нового бізнесу активно розвиваються регіональні ринки Азії, Австралії та Нової Зеландії. Країни серйозно різняться за показником лізингового проникнення. Існує значний кореляційний зв'язок між обсягами нового лізингового бізнесу та ВВП (0,95), сукупними інвестиціями в основний капітал (0,79). Його обсяг

первинно залежить від розміру економіки та масштабу інвестиційного процесу. Зростає роль на світовому ринку лізингових послуг Китаю, Австралії, країн Центрально-Східної Європи.

Протягом 2005–2016 рр. ринок лізингових послуг в Україні зазнав дві глибокі кризи. Починаючи з 2016 року ринок демонструє поживлення, але обсяги нового бізнесу, рівень проникнення залишаються незначними і не досягли до кризових значень. Структура лізингового портфеля відображає процес закріплення відсталості національної економіки, оскільки частки промислового обладнання, комп'ютерної техніки та телекомунікаційного обладнання у портфелі є незначними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global leasing report 2017 // White Clarke Group's. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.whiteclarkgroup.com>.
2. The voice of leasing and automotive rental in Europe: key facts and figures 2015. – Brussels: Leaseurope, 2016. – 3 p.
3. Річні звіти Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2005–2016 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua>

УДК 336:17

Погореленко Н.П.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи*

Калінін О.В.

*студент
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКУ

У статті проаналізовано вимоги та рекомендації Національного банку України щодо здійснення оцінки фінансової стабільності банків, виявлено та згруповано їх основні компоненти. Розглянуто основні методичні підходи до оцінки. З'ясовано недоліки наявних методик у контексті їх відповідності вимогам Національного банку України та висунуто пропозиції щодо вдосконалення процесу оцінки фінансової стабільності банківських установ.

Ключові слова: Національний банк України, методичні підходи, фінансова стабільність, оцінка, банк, ризики, нормативи, індикатори.

Погореленко Н.П., Калинин А.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА

В статье проанализированы требования и рекомендации Национального банка Украины относительно осуществления оценки финансовой устойчивости банков, выявлены и сгруппированы их основные компоненты. Рассмотрены основные методические подходы к оценке. Выявлены недостатки существующих методик в контексте их соответствия требованиям Национального банка Украины и выдвинуты предложения по совершенствованию процесса оценки финансовой устойчивости банковских учреждений.

Ключевые слова: Национальный банк Украины, методические подходы, финансовая стабильность, оценка, банк, риски, нормативы, индикаторы.

Pogorelenko N.P., Kalinin O.V. THE METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE EVALUATION OF THE FINANCIAL STABILITY OF THE BANK

The article analyzes the requirements and recommendations of the National Bank of Ukraine regarding the implementation of the assessment of the financial stability of banks, their main components are identified and grouped. The main methodological approaches of evaluation are considered. The shortcomings of existing methods in the context of their compliance with the requirements of the National Bank of Ukraine are clarified and proposals are made for improving the process of assessing the financial stability of banking institutions.

Keywords: National Bank of Ukraine, methodical approaches, financial stability, assessment, bank, risks, norms, indicators.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки України забезпечення та адекватна оцінка фінансової стабільності банку – це завдання,

яке намагаються вирішити як самі банки, так і державні регулятори, компетенцією яких є це питання. Саме тому було розроблено безліч підходів та мето-

дик, спрямованих на визначення рівня фінансової стабільності банків. Ці підходи різняться за складом критеріїв, різноманітністю показників, нормативними значеннями тощо. Крім того, наявні методики хоча й сприяють визначенню та розрахунку відповідного значення, але не завжди придатні для комплексного оцінювання рівня фінансової стабільності банку, що й визначає проблему, актуальність та доцільність подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінки фінансової стабільності банківського сектору присвячено роботи багатьох учених, серед яких: Е. Крокетт, С. Арбузов, О. Барановський, О. Головка, О. Дзюблук, Ж. Довгань, В. Коваленко, Ю. Колобов, О. Крухмаль, А. Максимова, В. Міщенко, Л. Петриченко, С. Науменкова, В. Саврадим, Н. Шелудько, П. Шпіка та ін. У своїх наукових працях вони аналізують та вдосконалюють наявні методики оцінки фінансової стабільності банку. Проте у дослідженнях має місце недостатня відповідність запропонованих підходів рекомендаціям та вимогам НБУ.

Мета статті полягає в аналізі наявних практичних підходів до оцінки фінансової стабільності банків для визначення відповідності цих методик вимогам і рекомендаціям НБУ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багатоаспектність дослідженого питання зумовлена відсутністю єдиного підходу до трактування сутності економічної категорії «фінансова стабільність банку».

Стабільність є фундаментальним поняттям, що найбільшою мірою відображає стан банківського сектору. Дослідники поки не дійшли консенсусу щодо цього. Систематизація наявних поглядів наведена в табл. 1.

Незважаючи на те що практична сторона цього питання вказує на відсутність чіткої методичної бази для розрахунку рівня фінансової стабільності банку, є декілька теоретичних підходів до оцінки фінансової стабільності банку, які можна об'єднати у дві групи:

- розроблені Національним банком України: Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, Положення про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS та ін.;

- розроблені науковцями: інтегральний показник, агрегований індикатор, методика Кромона та ін.

Перша група несе як рекомендаційний, так і обов'язковий характер. Це означає, що для визначення банком рівня власної фінансової стабільності необхідно окремо розраховувати показники відповідно до всіх методик цієї групи.

Друга група інтегрує в собі показники з різних методик першої групи, при цьому жоден із методичних підходів цієї групи не дає змоги комплексно оцінити рівень фінансової стабільності банківської установи.

Базовим регулятором – Національним банком України (далі – НБУ) – розроблено складники загального механізму забезпечення фінансової стабільності, які затверджено ним у таких основних нормативно-правових актах, як:

- Постанова № 368 від 28.08.2001 «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» (зі змінами та доповненнями) [13];

- Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», схвалена Постановою Правління НБУ № 104 від 15.03.2004 (зі змінами та доповненнями) [11];

- Рішення Правління НБУ № 393-рш від 01.11.2016 «Про схвалення процедур інспектування» (зі змінами та доповненнями) [15];

- Постанова № 615 від 17.09.2015 «Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи» (зі змінами та доповненнями) [14].

Крім того, у своїй практиці забезпечення та оцінки фінансової стабільності банків НБУ компілює рекомендовані Міжнародним валютним фондом індикатори фінансової стійкості [12] й Основні принципи ефективного банківського нагляду, регламентовані Базельським комітетом із питань банківського нагляду [12].

Розглянемо більш детально складники системи, за якою НБУ оцінює рівень фінансової стабільності банків.

1. Економічні нормативи діяльності банків – показники, встановлені Національним банком України для регулювання банківської діяльності на основі безвиїзного нагляду для своєчасного виконання ними зобов'язань перед вкладниками, а також запобігання неправильному розподілу ресурсів і втраті капіталу через ризики, притаманні банківській діяльності [12].

Перелік нормативів та їх нормативних значень наведено в табл. 2. Економічні нормативи НБУ мають чіткі рамки, яких має дотримуватися кожен банк. Окрім того, у нормативних актах НБУ прописано порядок їх розрахунку (відзначимо, для інших методик НБУ цього не розробив).

2. Наступний складник – оцінка та управління ризиками. Банк створює комплексну та адекватну систему управління ризиками, що має враховувати

Таблиця 1

Трактування основних підходів до визначення поняття «фінансова стабільність»

Автор	Визначення
Е. Крокетт	Фінансова стабільність – це відсутність нестабільності, ситуації, в якій економічна діяльність знаходиться під негативним впливом коливань цін фінансових активів або нездатності фінансових установ виконувати свої зобов'язання.
Л. Петриченко	Поняття «фінансова стабільність банку» характеризує такий стан усієї сукупності фінансових відносин банківської установи, що забезпечує неперервне функціонування та розвиток.
О. Барановський	Фінансова стабільність – здатність протистояти зовнішнім та внутрішнім впливам, зберігаючи стійку рівновагу і надійність протягом часу.
Н. Шелудько	Фінансова стабільність – якісна інтегральна характеристика спроможності установи ефективно виконувати свої функції та забезпечувати цілеспрямований розвиток шляхом трансформації ресурсів та мінімізації ризиків, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.
В. Саврадим	Фінансова стабільність – це стан динамічного розвитку фінансової системи, за якого протягом тривалого періоду зберігається її міцність і проявляється здатність еволюціонувати без збоїв за допомогою абсорбції різних шоків.
П. Шпіка	Фінансова стабільність – процес, який включає достовірну оцінку фінансових ризиків та ефективну систему управління ними з використанням новаторського підходу.

специфіку роботи банку, встановлені Національним банком України вимоги щодо управління ризиками відповідно до Методичних указівок з інспектування банків «Система оцінки ризиків» (рис. 1).

Використовуючи цей підхід, представники банківського нагляду НБУ мають визначати, як певні наявні або потенційні проблеми, на які наражається банк або банківська система, впливають на характер і рівень ризиків у цьому банку. Такий підхід дає змогу розробити та запропонувати для використання уніфіковані визначення ризиків, структуру для оцінки цих ризиків та інтегрований порядок здійснення оцінки ризиків у процесі нагляду.

3. Система CAMELSO – офіційно визнана система рейтингового оцінювання банків, яку широко використовують регуляторні органи багатьох країн світу. Ця система є бальною та ґрунтується на поєднанні оцінки кількісних та якісних показників, бухгалтерського підходу та професійного судження. Нагляд за банками, що ґрунтується на оцінках ризиків за цією рейтинговою системою, полягає у визначенні загального стану банку на підставі стандартизованих критеріїв, що охоплюють усі напрями його діяльності.

Основою рейтингової системи CAMELSO є оцінка ризиків і визначення рейтингових оцінок за такими сімома компонентами:

1. Капітал – Capital Adequacy (C).
2. Якість активів – Asset Quality (A).
3. Менеджмент і корпоративне управління – Management (M).
4. Надходження – Earnings (E).
5. Ліквідність – Liquidity (L).
6. Чутливість до ринкових ризиків – Sensitivity to Risk (S).
7. Операційний ризик – Operational Risk (O).

Кожен компонент рейтингової системи оцінюється за чоти-

рибальною шкалою, де оцінка «1» є найвищою, а оцінка «4» – найнижчою.

Головним недоліком цієї системи є відсутність аналізу змінюваності окремих компонентів у часі та напрямів і тенденцій такої зміни у поточний період. Це може призвести до хибності присвоєної рейтингової оцінки вже у найближчий період після присвоєння [15].

4. Індикатори фінансової стабільності (ІФС) – це індикатори, які використовують для моніторингу загального стану і стабільності фінансових інституцій та ринків, а також, відповідно, їхніх клієнтів та учасників.

Відповідно до Керівництва з ІФС розроблено 39 ІФС, які складаються з основного набору індикаторів (ядра) і додаткового набору. Основний набір включає основні індикатори (12 показників), що характеризують стан банківського сектору (табл. 3).

Додатковий набір (27 показників) включає інші індикатори банківського сектору, які не входять в основний набір, а також індикатори небанківських

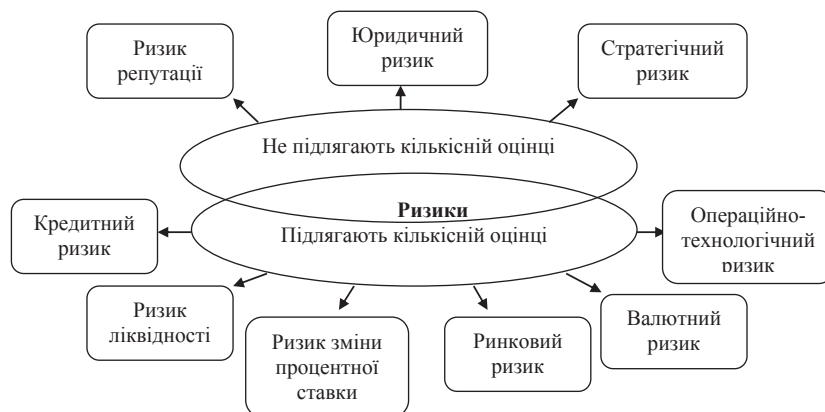


Рис. 1. Категорії ризику згідно з Методичними вказівками з інспектування банків «Система оцінки ризиків»

Таблиця 2

Економічні нормативи регулювання діяльності банків

Назва нормативу	Нормативне значення
Нормативи капіталу	
H1 - Норматив мінімального розміру регулятивного капіталу	- 500 млн. грн. – якщо ліцензію отримав після 11 липня 2014 р.; - якщо до 11 липня 2014 р., то 120 млн. грн. із поступовим збільшенням до 11 липня 2024 р. до суми 500 млн. грн.
H2 – Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу	- протягом перших 12 місяців діяльності (із дня отримання ліцензії) - не менше 15%; - протягом наступних 12 місяців – не менше 12%; - надалі – не менше 10%
H3 – Норматив достатності основного капіталу	не менше 7%
Нормативи ліквідності	
H4 – Норматив миттєвої ліквідності	не менше 20%
H5 – Норматив поточної ліквідності	не менше 40%
H6 – Норматив короткострокової ліквідності	не менше 60%
Нормативи кредитного ризику	
H7 – Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента	не більше 25%
H8 – Норматив великих кредитних ризиків	не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу
H9 – Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами	не більше 25%
Нормативи інвестування	
H11 – Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою	не більше 15%
H12 – Норматив загальної суми інвестування	не більше 60%

Таблиця 3

Показники фінансової стабільності: основний набір для депозитних корпорацій

Індикатори	
Достатність капіталу	Регулятивний капітал до зважених на ризик активів
	Регулятивний капітал 1-го рівня до зважених на ризик активів
	Недіючі позики мінус резерви до капіталу
Якість активів	Недіючі позики до сукупних бруто-позик
	Секторальний розподіл позик до сукупних позик
Прибутки та прибутковість	Дохідність активів
	Дохідність капіталу
	Відсоткова маржа до бруто-доходу
	Невідсоткові витрати до бруто-доходу
Ліквідність	Ліквідні активи до сукупних активів
	Ліквідні активи до короткострокових зобов'язань
Чутливість до ринкового ризику	Чиста відкрита позиція в іноземній валюті до капіталу

фінансових установ, підприємств, домашніх господарств, фінансових ринків та ринку нерухомості [4].

Індикатори фінансової стабільності дають змогу здійснювати моніторинг розвитку банківського сектору. Вони є важливим інструментом діагностики ризиків та становлять основу розроблення заходів і запобігання їх наслідкам. Індикатори фінансової стійкості дають уявлення про ринки, на яких здійснюють свою діяльність фінансові установи.

Огляд складників системи, за якою НБУ оцінює рівень фінансової стабільності банків, дає змогу виділити такі компоненти, які бере до уваги регулятор під час здійснення оцінки фінансової стабільності:

- капітал банку;
- якість активів;
- менеджмент банку;
- прибутки та прибутковість;
- ліквідність;
- інвестиційна політика;
- вплив ринкового ризику;
- вплив операційного ризику;
- вплив кредитного ризику;
- вплив процентного ризику;
- вплив валютного ризику;
- вплив юридичного ризику;
- вплив стратегічного ризику.

Визначення цих компонентів дає змогу комплексно оцінити рівень фінансової стабільності банків та побачити неузгодженості в методиках НБУ.

Як бачимо, кожен методичний підхід, розроблений НБУ, окремо не дає точного результату, бо вони охоплюють лише певні компоненти загальної оцінки фінансової стабільності банку. Саме тому актуальним стає необхідність створення нових підходів, які могли б охопити більшу кількість зазначених вище компонентів для визначення реального рівня фінансової стабільності банківської установи.

Аналіз наукової літератури [5; 7–9] свідчить про те, що найбільш використовуваними методиками оцінки фінансової стабільності банку є:

1. розрахунок інтегрального показника фінансової стабільності банку [5];
2. розрахунок агрегованого індикатора фінансової стабільності банку [12];
3. рейтингова оцінка діяльності банку, розроблена В.С. Кромоновим [8].

Розглянемо їх більш детально.

1. Інтегральний показник фінансової стабільності банку, на думку авторів, найбільш підходить для проведення комплексного аналізу фінансової стабільності банку. Він розраховується за такою формулою [5]:

$$Ifs = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \frac{K_i}{K_n}}$$

де I – показник фінансової стабільності;

K – значення i -го коефіцієнта, обраного для розрахунку;

K_n – нормативне або рекомендоване значення i -го коефіцієнта, обраного для розрахунку;

n – кількість коефіцієнтів, обраних для розрахунку [5].

Під час розрахунку цього показника зазвичай використовують економічні нормативи НБУ, а саме Н2, Н4, Н5, Н6, Н7, Н9, Н11, Н12.

Цей метод дає можливість оцінити рівень виконання економічних нормативів. При цьому комплексно оцінити фінансову стабільність банку за допомогою цієї методики майже неможливо, адже він включає в себе не всі компоненти розглянутої вище системи, за якою НБУ оцінює рівень фінансової стабільності банків.

2. Агрегований індикатор фінансової стабільності банку під час розрахунку зазвичай урахує групи коефіцієнтів, що наведено в табл. 4 [12].

На відміну від інтегрального агрегований показник включає інші показники, розрахунок яких дає можливість виявити фінансову стабільність банку з урахуванням зовнішніх факторів та коефіцієнтів платоспроможності й рентабельності.

3. Рейтингова методика Кромонова ґрунтується на використанні семи абсолютних параметрів: статутного капіталу; власного капіталу; зобов'язань «до запитання»; сумарних зобов'язаннях; ліквідних активів; ризикових (робочих) активів; розміру «захищеного» капіталу.

На підставі цих даних, які беруться з балансу банку, розраховується шість критеріальних коефіцієнтів, за якими й визначають фінансовий стан банків (табл. 5) [8].

Методика відображає інший, із використанням критеріальних коефіцієнтів, методичний підхід до оцінки рівня фінансової стабільності та частково охоплює ті компоненти, які не беруться до уваги під час розрахунку інтегрального та агрегованого показників.

Узагальнений аналіз наведених вище методик дає змогу виділити компоненти, на яких під час оцінки фінансової стабільності банку фокусується кожен із підходів.

Отже, «кореляція» відповідності законодавчих вимог НБУ та розглянутих методик виглядає так (табл. 6).

Висновки з проведеного дослідження. Як бачимо, такі компоненти, як менеджмент банку та юридичний ризик, не беруться до уваги в жодній з аналізованих методик. Це пояснюється складністю

Таблиця 4

**Групи показників, що враховуються під час розрахунку
агрегованого індикатора фінансової стабільності банку (AIFS)**

№	Назва	Характеристика	Ваговий коефіцієнт
Субіндекс фінансової стабільності (FSI)			
K1	Коефіцієнт платоспроможності	Визначає достатність власного капіталу для виконання вимог кредиторів та забезпечення інтересів вкладників	0,7
K2	Коефіцієнт рентабельності	Характеризує величину і структуру прибутку та ефективність використання банком ресурсів	
K3	Коефіцієнт ліквідності	Характеризує можливість виконати зобов'язання перед контрагентами	
K4	Коефіцієнт кредитного ризику	Визначає ступінь загрози втрати частини ресурсів чи недоотримання прибутку	
K5	Коефіцієнт валютного ризику	Виражає можливий чи наявний ризик для капіталу чи надходжень, спричинений несприятливими коливаннями курсів іноземних валют	
Субіндекс фінансової вразливості (FVI)			
K6	Коефіцієнт фінансової вразливості	Відображає макроекономічні умови, включаючи стан державного бюджету	0,2
Субіндекс економічного клімату (ECI)			
K7	Коефіцієнт економічного клімату	Характеризує стан економіки основних контрагентів України	0,1

Таблиця 5

**Критеріальні коефіцієнти, за якими визначають
фінансовий стан банку за допомогою
методики Кромона**

Позначення коефіцієнта	Назва коефіцієнта
K1	генеральний коефіцієнт надійності
K2	коефіцієнт миттєвої ліквідності
K3	крос-коефіцієнт
K4	генеральний коефіцієнт ліквідності
K5	коефіцієнт захищеності капіталу
K6	коефіцієнт фондової капіталізації прибутку

Таблиця 6

**Відповідність методичних підходів банків до оцінки
фінансової стабільності відповідно до вимог НБУ**

Методичний підхід	Інтегральний показник	Агрегований показник	Методика Кромона
Компоненти			
капітал банку	+	+	+
якість активів	+	+	+
менеджмент банку	-	-	-
прибутки та прибутковість	-	+	+
ліквідність	+	+	+
інвестиційна політика	+	-	-
вплив ринкового ризику	-	+	-
вплив операційного ризику	-	-	-
вплив кредитного ризику	+	+	-
вплив процентного ризику	-	+	-
вплив валютного ризику	-	+	-
вплив юридичного ризику	-	-	-
вплив стратегічного ризику	-	-	+

виміру та включення відповідних даних до цих методик.

Найбільш повно з аналізованих методик фінансову стабільність банку відображає агрегований показник – 8 із 13 компонентів охоплюється під час розрахунку показника; інші підходи – інтегральний показник та методика Кромона – 5 із 13.

Це означає, що, використовуючи ту чи іншу з розглянутих методик, банк не зможе адекватно й усебічно оцінити рівень власної фінансової стабільності. Це зумовлює необхідність використання одночасно кількох методик, що дасть змогу найбільш точно оцінити рівень фінансової стабільності банку, при цьому не порушивши жодного нормативу НБУ та визначивши ризики разом із методами їх мінімізації. Для працівників банку це зайва робота та втрачений час, адже одні й ті ж показники в різних методиках розраховуються по-різному.

Тому доволі значущим постає питання створення нового методичного підходу для оцінки фінансової стабільності банку на основі виведених у цій роботі 13 компонентів, які бере до уваги НБУ під час визначення рівня стабільності банку за допомогою власних методик. Це, власне, є предметом подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Crockett A. The Theory and Practice of Financial Stability / A. Crockett // GEI Newsletter Issue. Global Economic Institutions. – 1997. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www0.gsb.columbia.edu/faculty/fmishkin/PDFpapers/jep99.pdf>.
- Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К., 2011. – 504 с.
- Барановський О.І. Природа економічної безпеки комерційного банку / О.І. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 7. – С. 12–19.
- Головко О.Г. Різновиди індикаторів та видів фінансової стабільності банків / О.Г. Головко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – Вип. 1/2010. – С. 15–21.
- Коваленко В.В. Методичні підходи до визначення рівня фінансової стійкості банківської системи / В.В. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7(121). – С. 232–240.
- Петриченко Л.Ю. Забезпечення фінансової стабільності комерційних банків України : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Л.Ю. Петриченко ; КНУ ім. Т. Шевченка. – К., 2004. – 18 с.
- Максимова А.В. Оцінка фінансової стійкості банку: методичні підходи до аналізу та проблеми їх застосування / А.В. Максимова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 8. – Ч. 3. – С. 205–208.
- Саврадим В.М. Фінансова стабільність: теоретичні обґрунтування й практичні підходи / В.М. Саврадим // Наукові праці НДФІ. – 2013. – Вип. 4. – С. 30–37.
- Шелудько Н. До визначення фінансової стійкості комерційного банку / Н. Шелудько // Вісник НБУ. – 2000. – № 3. – С. 40–43.

10. Шпіка П. Питання фінансової стабільності в центральних банках / П. Шпіка // Банки та банківські системи країн світу. – 2007. – № 3. – С. 4–15.
11. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», схвалена Постановою Правління НБУ № 104 від 15.03.2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>.
12. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
13. Постанова № 368 від 28.08.2001 «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.
14. Постанова №615 від 17.09.2015 «Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0615500-15>.
15. Рішення Правління НБУ № 393-рш від 01.11.2016 «Про схвалення процедур інспектування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=40872344.

УДК 336.77:631.1

Поліщук Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Вінницького фінансово-економічного університету

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті досліджено фінансово-кредитне забезпечення сільського господарства. Проаналізовано ефективні ставки по кредитах для юридичних осіб сільського господарства України, здійснено аналіз пропозицій по іпотечних кредитах від банків. Наведено основні вимоги до змін банківського кредитування в системі фінансового забезпечення для сталого розвитку сільського господарства.

Ключові слова: фінансово-кредитне забезпечення, сільське господарство, сталий розвиток.

Поліщук Н.В. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье исследовано финансово-кредитное обеспечение сельского хозяйства. Проанализированы эффективные ставки по кредитам для юридических лиц сельского хозяйства Украины, осуществлен анализ предложений по ипотечным кредитам от банков. Приведены основные требования изменений банковского кредитования в системе финансового обеспечения для устойчивого развития сельского хозяйства.

Ключевые слова: финансово-кредитное обеспечение, сельское хозяйство, устойчивое развитие.

Polischuk N.V. SOURCES OF FINANCIAL AND CREDIT SUPPLY FOR AGRICULTURAL DEVELOPMENT

The article analyzes the financial and credit support of agriculture. The effective rates on loans for legal entities of agriculture of Ukraine are analyzed, offers of mortgage loans from banks are analyzed. The main requirements of changes in bank lending in the system of financial provision for sustainable development of agriculture are presented.

Keywords: financial and lending, agriculture, sustainable development.

Постановка проблеми. Важливу роль у безперервності відтворювального процесу і розвитку підприємницької діяльності в аграрній сфері відіграє вітчизняна банківська система через запровадження прогресивних механізмів кредитування сільського господарства.

Ефективний розвиток банківського кредитування сільського господарства зумовлюється, насамперед, тим, що сьогодні саме АПК дає можливість вирішувати питання продовольчої безпеки, створювати надійне джерело бюджетних надходжень та потужний виробничо-економічний потенціал для розвитку сільських територій. Така суттєва стратегічна важливість сільського господарства поряд із недостатньою привабливістю для приватних інвесторів унаслідок сезонності виробництва продукції, високих сільськогосподарських ризиків, відсутності ліквідної застави, залежності від природно-кліматичних умов зумовлює необхідність пошуку нових інструментів фінансування. Ситуація ще більше ускладнюється високим рівнем невизначеності, що притаманний діяльності таких підприємств.

Спостерігається обмежений доступ сільськогосподарських підприємств до банківського кредитування, що пов'язано з низкою об'єктивних та суб'єктивних

чинників, які потребують теоретичного вивчення та практичного вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями фінансово-кредитного забезпечення сільського господарства займалися такі вчені-дослідники, як: Р.М. Безус, В.М. Березовик, Б.В. Данилів, Г.В. Корнійчук, Л.В. Кузнецова, М.Й. Малік, А.В. Маніло, П.Т. Саблук та ін. Однак постійні зміни законодавчої бази та нестабільність економічної ситуації зумовлюють необхідність дослідження сучасного стану кредитування сільського господарства в Україні.

Мета статті полягає у дослідженні джерел кредитування та тенденцій фінансово-кредитного забезпечення сільського господарства в Україні у забезпеченні його сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питанням фінансування та кредитного забезпечення сільського господарства в Україні присвячено низку праць. Зокрема, Л.В. Кузнецова розкриває сутність та роль агропромислового комплексу, його особливості, що створюють необхідність використання банківських позичок. Автор запропонувала методологію формування системи фінансового забезпечення розвитку підприємств АПК з обґрунтуванням розподілу системи забезпечення на дві

підсистеми – фінансову та кредитну; також визначено роль банківського кредиту у фінансуванні підприємств агрокомплексу, проаналізовано світовий досвід щодо участі держави та банків у розвитку агроекономіки. Важливо звернути увагу на рекомендації щодо вдосконалення взаємовідносин банків та підприємств АПК, використання яких буде сприяти активізації процесів банківського кредитування [1].

В.Г. Корнійчук досліджує місце кредиту як фактору фінансового забезпечення економічного зростання сільськогосподарських підприємств. Зокрема, розглянуто механізм банківського кредитування підприємницької діяльності, який визначається для кожного комерційного банку окремо. Встановлено, що нині кредитування сільськогосподарських підприємств перебуває на стадії розвитку: розроблена і прийнята нормативно-правова база, розвивається кредитна кооперація на селі. Водночас існує необхідність розроблення та запровадження комплексної системи фінансової підтримки інноваційної діяльності, зокрема щодо механізмів здешевлення кредитів і заохочення банків до кредитування інноваційних проектів у сільському господарстві [2].

Актуальними питаннями кредитування сільського господарства займаються Р.М. Безус та А.В. Маніло [3], якими значну увагу приділено факторам, що визначають сучасний стан агропромислового комплексу України та особливості аграрного сектору, що впливають на кредитні відносини. Визначено роль банківського кредитування у розвитку аграрних підприємств, розглянуто види та умови надання кредитів. Запропоновано шляхи удосконалення кредитного забезпечення сільського господарства в умовах кризових явищ в економіці України.

Проведемо аналіз кредитування сільського господарства в Україні. Дослідження процесу кредитування за останні роки свідчить про нестабільну ситуацію в кредитуванні сільського господарства. Так, суттєво скоротилося кредитування сільськогосподарських підприємств у 2015 р. На кінець 2015 р., за даними Національного банку України, загальний обсяг наданих кредитів у сільське господарство становив 48 425 млн. грн. [4].

Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) станом на кінець грудня 2015 р. [4] наведено на рис. 1.

Державна фінансова підтримка сільгосптоваровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції в 2017 р. наведена в табл. 1. Розподіл бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції в 2017 р. станом на 15.09.2017 Мінагрополітики перераховано всього 2 315,0 млн. грн. [5]. Надано кредитів фермерським господарствам у розмірі 16 500 тис. грн., що свідчить про виконання розпису асигнувань на 66%.

Окрім того, на часткову компенсацію вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва за рахунок коштів загального фонду сільськогосподарським товаровиробникам – отримувачам часткової компенсації вартості техніки та обладнання з реєстраційного рахунку Мінагрополітики спрямовано 355 тис. грн., залишок коштів на реєстраційному рахунку – 272,571 тис. грн. [5].

Законом «Про Державний бюджет України на 2017 рік» (зі змінами) Мінагрополітики передбачено видатки в обсязі 5 592,6 млн. грн.

Станом на 15.09.2017 виконавцям бюджетних програм, згідно з річним розписом асигнувань загального фонду державного бюджету України, спрямовано 2 901,5 млн. грн., із них за бюджетною програмою 2801580 «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» – 520,2 млн. грн., з яких перераховано:

– 519,2 млн. грн. на небюджетний рахунок, відкритий у Державній казначейській службі України,

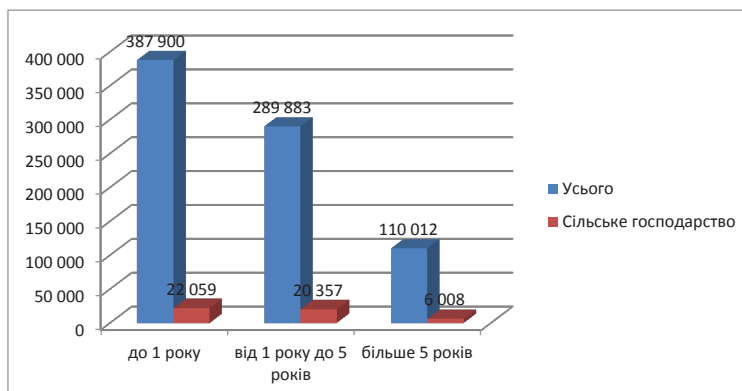


Рис. 1. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) станом на кінець грудня 2015 р. [4]

Таблиця 1

Фінансування видатків по Міністерству аграрної політики України за рахунок коштів загального фонду державного бюджету (тис. грн.)

Найменування видатків за програмною класифікацією	Затверджено річним розписом асигнувань на 2017 р.	У тому числі на січень-вересень	Виділено асигнувань	Фактично спрямовано станом на 15.09.17
Надання кредитів фермерським господарствам	25 000,0	16 500,0	16 500,0	0,0
Державна підтримка галузі тваринництва	170 000,0	30 700,0	30 700,0	0,0
Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників	1 473 000,0	874 208,3	874 208,3	520 208,3
із них: бюджетна дотація для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції	923 000,0	519 208,3	519 208,3	519 208,3
часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва	550 000,0	355 000,0	355 000,0	1 000,0

Джерело: складено за даними [5]

для автоматичної виплати дотацій у рамках держпідтримки сільгосптоваровиробників відповідно до Порядку розподілу бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції у 2017 р., затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 № 83;

– 1,0 млн. грн. на реєстраційний рахунок для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва (Постанова Кабінету Міністрів України від 01.03.2017 № 130) [5].

Протягом останніх років зросла залежність функціонування сільського господарства від фінансово-кредитної системи і продовжує ще більше зростати. Сьогодні аграрний сектор економіки перебуває у незадовільному стані, потреби сільського господарства України в додатковому капіталі все ще становлять близько 60 млрд. дол. США. На думку фахівців, 57% зазначеної суми потрібно вкласти у рослинництво, 43% – у тваринництво [6, с. 293]. При цьому сезонність виробництва у сільському господарстві за нормального відтворювального процесу вимагає забезпечення раціонального співвідношення між власними і залученими коштами.

До числа країн із найбільш високою питомою вагою позикових коштів в основному капіталі сільського господарства належать Англія, ФРН, Франція, Італія, Бельгія та скандинавські країни. Надають позикові кошти для сільського господарства у цих країнах державні кредитні установи, і лише в окремих країнах більшу частину займають позички приватних комерційних банків. Так, в Англії частка держави і кооперації в кредитуванні сільського господарства традиційно мала (10–12% у загальній заборгованості фермерів). А у Франції державний кредит переважає – питома вага державно-кооперативної системи «Креді Агріколь» у кредитній заборгованості сільського господарства становить близько 90%, приблизно таке ж положення в Іспанії. У скандинавських країнах, що відрізняються значним розвитком сільськогосподарської кооперації, основна маса позикового капіталу надходить у сільське господарство з кооперативних кредитних установ, кредитних кас, іпотечних об'єднань [7].

Проаналізувавши першу п'ятірку банків України, зображену в табл. 2, слід відзначити, що вимоги

до позичальника та собівартість кредиту досить суттєві, що й є основною причиною відсутності попиту на кредитні банківські продукти.

Посилити зацікавленість та повернути населення до села можливо, на нашу думку, шляхом кредитування на придбання чи будівництво житла в сільській місцевості. Та тут, як і загалом на ринку житла, існує низка перешкод, які не дають змоги запустити ринок. Проблема є саме умови кредитування. Хоча з початку поточного року середні реальні ставки по іпотечних кредитах дещо знизилися, у середньому на 1%, та залежно від терміну кредиту становили 23,04–25,32% річних, але вони знаходяться на високому рівні, і кредити за такими ставками є дорогими (табл. 3).

Проведений аналіз свідчить, що найменший діапазон ставок у банку «Індустріалбанк», а найбільший – у VS Bank («Фольксбанк»), при цьому високі розміри авансового внеску – 50% і 40% відповідно, що пов'язано з великими ризиками, тому банки пропонують великі відсотки авансованих внесків.

В Україні банківське кредитування в системі фінансового забезпечення сталого розвитку сільського господарства залишається невизначеним. Ризик та невизначеність відіграють важливу роль у діяльності підприємств, уміщуючи в собі протиріччя між реальним і запланованим. Усунути невизначеність неможливо, оскільки вона є елементом об'єктивної дійсності. Але слід зазначити, що невизначеність не завжди є негативним фактором, оскільки усвідомлення факту її існування мотивує до самостійного вирішення управлінських завдань, ініціативності та творчого пошуку.

Економічні відносини банків та підприємств сільського господарства у процесі кредитування реалізуються в умовах неоднозначності протікання реальних соціально-економічних процесів, різноманіття можливих станів і ситуацій реалізації рішення, в якому в майбутньому можуть опинитися господарюючі суб'єкти.

На нашу думку, іпотечне кредитування суб'єктів господарювання в сільській місцевості в Україні має перспективи розвитку, якщо в країні буде проводитися політика, що зможе розвивати та вдосконалювати цю сферу економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Результати проведеного дослідження свідчать, що джерелом фінансово-кредитного забезпечення сталого розви-

Таблиця 2

Ефективні ставки по кредитах для юридичних осіб

Банк	Програма	Ефективна ставка
Укрексімбанк	Кредит «Розвиток бізнесу»	21,9%
Укргазбанк	Кредит «Розвиток бізнесу»	24,06%
UniCreditBank ТМ	Кредит «Іпотека»	25,5 %
Укрсоцбанк	Кредит «Покупка ОС і НА»	29,5%
ПриватБанк	Кредит «Овердрафт»	32%

Джерело: складено за даними [8]

Таблиця 3

Пропозиції по іпотечних кредитах від банків

Банк	Максимальний термін	Авансовий внесок	Діапазон ефективних ставок, річних
Індустріалбанк	20 р.	50%	21,39-24,2%
Кредобанк	20 р.	30%	21,82-25%
UniCreditBank	20 р.	40%	22,72-24,91%
VS Bank (Фольксбанк)	20 р.	40%	23-25,32%
Ощадбанк	20 р.	30%	23,09-25,77%
CreditAgricole	20 р.	50%	24,89- 29,35%

Джерело: складено за даними [9]

тку сільського господарства є саме власні та залучені кошти, а також державна підтримка аграрного сектору економіки. Вивчення складу та структури кредитного забезпечення свідчить про те, що спостерігається тенденція до зростання частки залучених коштів у загальній структурі кредитних зобов'язань сільського господарства.

В Україні банківське кредитування в системі фінансового забезпечення сталого розвитку сільського господарства залишається невизначеним. Ризик та невизначеність відіграють важливу роль у діяльності підприємств, вміщуючи в собі протиріччя між реальним і запланованим. Усунути невизначеність неможливо, оскільки вона є елементом об'єктивної дійсності. Але слід зазначити, що невизначеність не завжди є негативним фактором, оскільки усвідомлення факту її існування мотивує до самостійного вирішення управлінських завдань, ініціативності та творчого пошуку.

Проведений аналіз банківського кредитування в системі фінансового забезпечення сталого розвитку сільського господарства свідчить, що необхідно: вдосконалити нормативно-правову базу та законодавство, адаптувати нормативні акти до особливостей кредитування сільськогосподарських суб'єктів господарювання; розширити канали доступу до інформації про кредитування під іпотеку, забезпечити її доступність, простоту, прозорість, наприклад засобами масової інформації: рекламою, інформацією в Інтернет-ресурсах; розробити програми кредитування населення села з урахуванням доходів та інших особливостей для зацікавлення до повернення в село; оптимізувати довгострокові кредитні ресурси у банках, щоб забезпечити безперебійне довгострокове кредитування; мінімізувати фінансові витрати та витрати часу на процедуру оформлення кредиту.

Перспективи подальших досліджень полягають у тому, що існує низка правових і організаційних проблем, які не дають змоги банкам використовувати земельні ділянки сільськогосподарського призначення як предмета застави. На нашу думку, вирішення зазначених питань буде предметом майбутніх наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузнєцова Л.В. Банківський кредит як джерело фінансового забезпечення розвитку АПК України / Л.В. Кузнєцова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 9–1. – Ч. 1. – С. 183–186.
2. Корнійчук Г.В. Теоретичні основи кредитного забезпечення як фактору економічного зростання сільськогосподарських підприємств / Г.В. Корнійчук // Облік і фінанси. – 2014. – № 4. – С. 103–107.
3. Безус Р.М. Особливості банківського фінансування аграрних підприємств / Р.М. Безус, А.В. Маніло // Агросвіт. – 2014. – № 1. – С. 27–30.
4. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
5. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/23516>.
6. Березовик В.М. Проблеми розвитку кредитних відносин комерційних банків з підприємствами агропромислового комплексу України / В.М. Березовик // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. – 2002. – № 2. – С. 291–295.
7. Сайт Світового банку [Електронний доступ]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/>.
8. Finance.ua: Ефективні ставки по кредитах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finance.ua/ru/>.
9. «Простобанк Консалтинг»: Ипотечные кредиты дешевле на фоне сокращения максимального срока кредитования [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://www.prostobank.com/>.

УДК 336.018

Сніщенко Р.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і фінансів
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Стаття присвячена визначенню інституційних аспектів організації та регулювання фінансової безпеки учасників фінансового ринку України в сучасних умовах глобалізації та інтеграції економіки. Досліджено вплив фінансових інституцій на діяльність учасників фінансового ринку. Доведена необхідність створення єдиного макрорегулятора вітчизняного фінансового ринку.

Ключові слова: фінансові інституції, фінансовий ринок, фінансова безпека, регулятор фінансового ринку.

Сніщенко Р.Г. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УЧАСТНИКОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Статья посвящена определению институциональных аспектов организации и регулирования финансовой безопасности участников финансового рынка Украины в современных условиях глобализации и интеграции экономики. Исследовано влияние финансовых институтов на деятельность участников финансового рынка. Доказана необходимость создания единого макро-регулятора отечественного финансового рынка.

Ключевые слова: финансовые институты, финансовый рынок, финансовая безопасность, регулятор финансового рынка.

Snishchenko R.G. INSTITUTIONAL ASPECTS OF THE ORGANIZATION AND REGULATION OF FINANCIAL SECURITY OF THE PARTICIPANTS OF THE FINANCIAL MARKET

The article is devoted to the definition of institutional aspects of the organization and regulation of financial security of participants of the financial market of Ukraine in the current conditions of globalization and integration of the economy. The influence of financial institutions on the activity of participants in the financial market is investigated. The necessity of creating a single macro-regulator of the domestic financial market is proved.

Keywords: financial institutions, financial market, financial security, financial market regulator.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження функціонування фінансових інституцій в умовах нестабільності економіки України потребує принципово нових підходів до організації та регулювання фінансового ринку, які дадуть змогу удосконалити механізми ведення господарської діяльності і зміцнити фінансову безпеку як окремих гравців, так і фінансової системи загалом. Вхідження України в європейський економічний простір на умовах асоціації відбувається на фоні політичної та економічної перебудови. Це відкриває додаткові можливості для розширення сфери діяльності національних фінансових інституцій, але потребує детального моніторингу їх фінансової безпеки, розроблення нових, ефективних методів захисту фінансового ринку від зовнішніх та внутрішніх збурень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами організації відносин між учасниками фінансового ринку на макро- та мікрорівні опікується багато українських учених. Наприклад, В.М. Опарін, С.З. Мошенський І.О. Школьник, З.І. Ватаманюк, С.М. Панчишин, М.М. Буднік, Л.С. Мартюшева, Н.В. Сабліна у своїх роботах розглядають теоретичні і практичні аспекти розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів, організацію системи економічних відносин між фінансовими інституціями. В.М. Опарін, С.М. Еш, В.М. Барановський І.О. Бланк, З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко, Т.Г. Васильців висвітлюють проблематику фінансової безпеки на макро- та мікрорівні. Аналіз наявних наукових робіт доводить, що дослідження питань фінансової безпеки учасників фінансового ринку проводяться зазвичай без урахування позицій і завдань ринкових гравців. На наш погляд, це не дає змоги швидко й адекватно реагувати на швидкозмінну ринкову кон'юнктуру і погіршує позиції фінансової безпеки.

Незважаючи на значний досвід організації відносин між учасниками фінансового ринку, накопичений попередніми дослідженнями, вважаємо, що роботи в цьому напрямі потребують продовження. Зокрема, це стосується проблем впливу глобалізаційних процесів на фінансову безпеку учасників фінансового ринку.

Постановка завдання. Метою статті є визначення інституційних аспектів організації та регулювання фінансової безпеки учасників фінансового ринку України в сучасних умовах глобалізації та інтеграції економіки.

Об'єктом дослідження є процес забезпечення фінансової безпеки учасників фінансового ринку України в умовах впливу дестабілізуючих факторів.

Предметом дослідження є напрями підвищення фінансової безпеки учасників фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність учасників фінансового ринку відбувається в умовах постійних зовнішніх і внутрішніх впливів державних та міжнародних фінансових інституцій. Роль фінансових інституцій зумовлена регулюючою, стимулюючою та розподільчою функціями фінансової системи. Створення фінансових інституцій, таких як об'єднання, ліги, асоціації, федерації та ін., дає змогу учасникам фінансового ринку вирішувати завдання, які окремий учасник не може вирішити самостійно, або їх вирішення потребує значних невинуватених затрат. На нашу думку, діяльність фінансових інституцій впливає на фінансову безпеку як окремого учасника ринку, так і на безпеку фінансового ринку загалом. Державні та міжнародні фінансові інституції можна класифікувати за видами діяльності (рис. 1).

Основним завданням діяльності міжнародних фінансових інституцій на фінансовому ринку України із забезпечення фінансової безпеки його учасників є використання міжнародних фінансових і

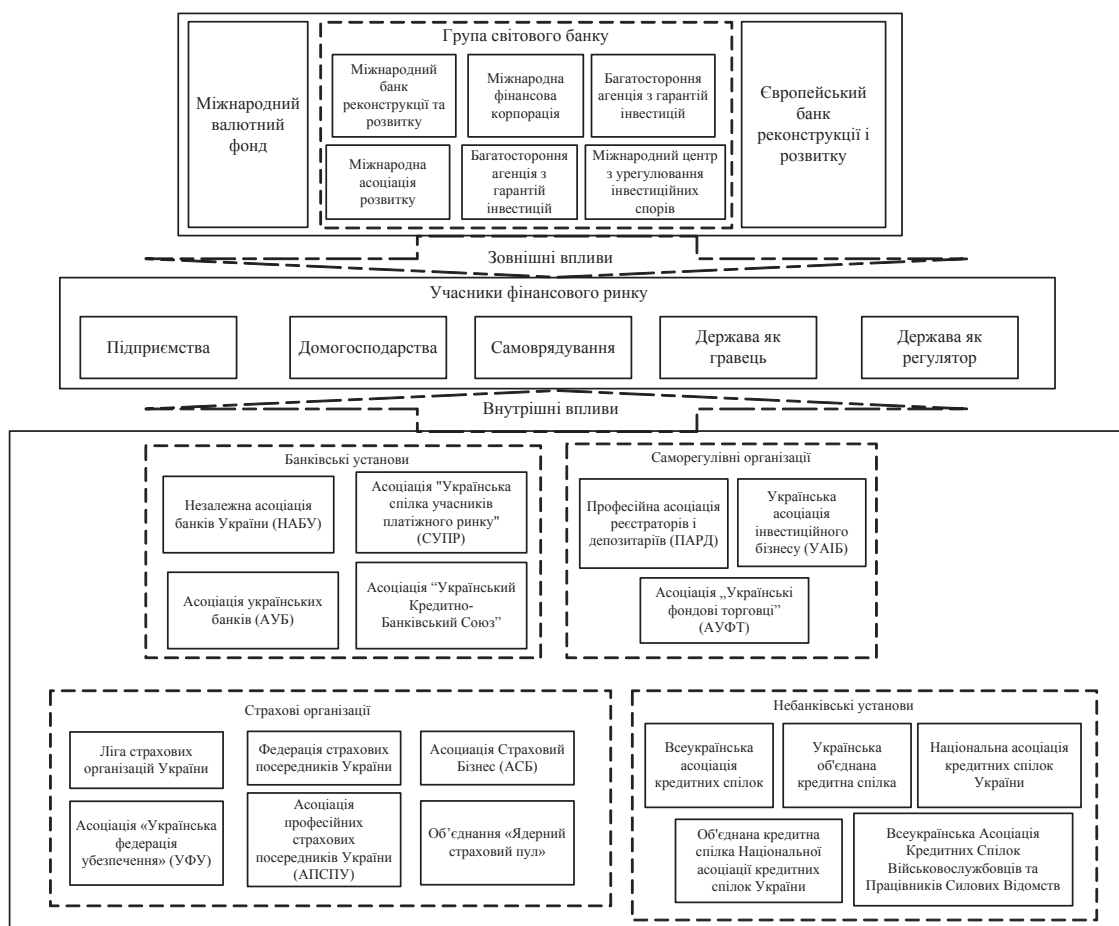


Рис. 1. Вплив фінансових інституцій на діяльність учасників фінансового ринку

Джерело: власна розробка

технічних ресурсів із метою досягнення макроекономічної стабілізації та створення необхідних передумов для проведення економічних реформ.

Серед міжнародних фінансових інституцій найбільший вплив на фінансовий ринок України мають Міжнародний валютний фонд (МВФ), Група світового банку (СБ), Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР).

Україна стала членом МВФ відповідно до Закону України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства з гарантій інвестицій» від 3 червня 1992 р. Україна з 1994 р. активно співпрацює з МВФ, використовуючи його фінансові і технічні ресурси, з метою досягнення макроекономічної стабілізації та створення необхідних передумов для проведення економічних реформ. Таке співробітництво здійснювалося переважно в межах реалізації 8 спільних програм – STF (системна трансформаційна позика), «Stand-By» (стабілізаційна позика), Механізм розширеного фінансування (позика на підтримку розвитку), попереджувальний «Stand-By» [1].

Серед міжнародних кредитно-фінансових організацій Світовий банк є другим, після МВФ, кредитором України. Ресурси цієї організації використовуються для підтримки державного бюджету, здійснення інституційних та структурних реформ, підготовки та реалізації довгострокових інвестиційних проектів, які відповідають пріоритетним напрямкам економічного розвитку України. [1].

За роки співробітництва Світовий банк затвердив для України 50 позик загальним обсягом 10,1 млрд. дол. США, з яких отримано 7,4 млрд. дол. США. Значна частка цих коштів була позиками на структурні перетворення та реформування фінансового сектору і подальший розвиток банківської системи.

ЄБРР – міжнародна фінансова організація, діяльність якої спрямована на фінансування економічних реформ у країнах Східної Європи з метою їх переходу до ринкової економіки. Україна є членом ЄБРР із серпня 1992 р. ЄБРР працює лише на комерційних засадах. Банк надає тільки цільові кредити під конкретні проекти приватним і державним структурам на потреби розвитку економіки (60% позичкових засобів спрямовуються у приватний і 40% – у державний сектор). [1].

ЄБРР є Адміністратором двох міжнародних фондів – Рахунку ядерної безпеки і Чорнобильського фонду «Укриття», з яких фінансуються проекти міжнародної технічної допомоги з підготовки Чорнобильської АЕС до зняття з експлуатації і перетворення об'єкта «Укриття» в екологічно безпечну систему [1].

Крім активної діяльності з надання порівняно дешевих позик, ці міжнародні фінансові інституції проводять кваліфікований аналіз і здійснюють постійний моніторинг українського фінансового ринку. Однак, за твердженням окремих експертів [2], їх рекомендації учасникам фінансового ринку не завжди відповідають національним інтересам і не всі фінансові проекти є ефективними.

На думку науковців [3–6 та ін.], у співпраці України зі Світовим банком необхідно змінити стратегію роботи, а саме переорієнтувати залучення коштів із підтримки проектів поточного рівня споживання (система проектів) на проекти структурної та інноваційної перебудови виробничих потужностей національної економіки. Необхідно зосередити увагу на необхідності залучення коштів для фінансування проектів у високотехнологічних галузях української економіки, а саме інвестицій у створення в Україні сучасної галузі з високою доданою вартістю.

Співпраця повинна розглядатися як інструмент забезпечення потреби в ресурсах економічного зростання. Форми і механізми співпраці повинні бути спрямовані на досягнення конкретних результатів у подальшому соціально-економічному розвитку нашої країни [5; 6].

Надзвичайно динамічні процеси, які відбуваються у сучасній фінансово-економічній системі, що посилюються об'єктивними тенденціями глобалізації та інтернаціоналізації світової економіки, останнім часом гостро ставлять питання щодо необхідності створення єдиного макрорегулятора вітчизняного фінансового ринку. Загалом це відповідає світовим та європейським тенденціям щодо концентрації контролюючих та регулюючих функцій в єдиній інституції. Але водночас учені [1; 6–10 та ін.] вказують на необхідність такого ефективного органу, котрий би «не тільки контролював ті чи інші сегменти фінансового ринку, але й був би каталізатором розвитку тих його складників, котрі потребують втручання ззовні першочергово». Зазначається, що необхідно оптимізувати всю систему управління випуском фінансових інструментів. Надзвичайно важливим вважається передача регуляторних повноважень саморегулюючим організаціям та системним інститутам ринку, зокрема біржам, депозитаріям, кредитним спілкам, інвестиційним, пенсійним фондам.

Учені [3; 7; 9; 11; 14 та ін.] виділяють такі чинники, що зумовлюють необхідність введення єдиного регулятора фінансового ринку, як:

- універсальність фінансових інститутів на відкритих та лібералізованих ринках;
- створення фінансових конгломератів, у яких холдингова компанія чи іншим чином консолідований власник володіє декількома фінансовими інститутами, що надають фінансові продукти, які належать до різних секторів фінансового ринку;
- перехресні пропозиції фінансових продуктів: банками – страхових, фондів, пенсійних, колективних інвестицій тощо, страховими та брокерськими компаніями – банківських;
- сек'юритизація фінансових продуктів;
- взаємне проникнення різних напрямів фінансового бізнесу в результаті виникнення нових фінансових інструментів, в умовах якого комбіноване надання фінансових стає домінуючою тенденцією;
- підвищення ролі небанківських фінансових інститутів та рівня їх кооперації з банківським сектором, у результаті чого процедури ліцензування, нагляду та регулювання різних фінансових компаній набувають цілком загальних рис;
- зміна якісних та кількісних характеристик ризиків, які виникають на фінансових ринках, що зумовлені надзвичайно стрімкою динамікою розвитку фінансової сфери;
- консолідація бізнес-структур через процедури злиття та поглинання і створення на цій основі мегабанківських та мегафінансових структур, котрі, найвірогідніше, з огляду на стрімку динаміку переорієн-

тації потоків грошей та капіталу, будуть афілійовані із транснаціональним капіталом.

Загалом же державна політика у сфері підвищення ефективності функціонування фінансового ринку України повинна містити єдиний збалансований комплекс заходів, спрямованих на забезпечення стабільності та стійкості фінансової системи, ефективний контроль руху фінансових потоків, раціональне використання фінансових ресурсів.

Також, з огляду на об'єктивні тенденції сучасного фінансового ринку, необхідне формування адекватної середньо- та довгострокової фінансової політики на макрорівні.

У процесі розвитку фінансового ринку його інституційна структура постійно змінюється, а форми фінансових інститутів відображають можливості надання фінансових послуг у конкретних історичних та економічних умовах.

Особливістю України є існування внутрішніх суперечностей побудови інституційної структури фінансового ринку, адже використовується структурна модель регулювання на банківсько-орієнтованому фінансовому ринку, що не дає змоги інститутам-регуляторам ефективно впливати на процеси розвитку фінансового ринку та приводить до неконтрольованого поширення кризових явищ.

В.І. Кравець у [11] стверджує, що розвиток світового фінансового ринку сягнув такого рівня проникнення в національні економіки, за якого не лише міжнародні фінансові інститути здатні вплинути на розвиток національних фінансових ринків, але й локальні економічні проблеми можуть стати причиною порушення балансу міжнародної фінансової системи, і при цьому не існує регуляторів, здатних запобігти негативним тенденціям.

Водночас українські вчені [12–15 та ін.] зазначають, що національні інститути-регулятори не завжди готові до захисту локальних фінансових ринків від негативних тенденцій розвитку світового фінансового ринку. Так, в Україні відсутність адекватних регуляторних заходів сприяла ринковій вразливості банківської системи, а тому з появою суб'єктивних ознак неплатоспроможності окремих банків системна банківська криза швидко розгорнулася і перекинулася на небанківські сегменти фінансового ринку та реальний сектор економіки.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження можна дійти висновку, що діяльність учасників фінансового ринку відбувається в умовах постійних зовнішніх і внутрішніх впливів державних та міжнародних фінансових інституцій. Роль фінансових інституцій зумовлена регулюючою, стимулюючою та розподільчою функціями фінансової системи. На нашу думку, діяльність фінансових інституцій впливає на фінансову безпеку як окремого учасника ринку, так і фінансового ринку загалом.

Державна політика у сфері підвищення ефективності функціонування фінансового ринку України повинна містити єдиний збалансований комплекс заходів, спрямованих на забезпечення стабільності та стійкості фінансової системи, ефективний контроль руху фінансових потоків, раціональне використання фінансових ресурсів. Це зумовлює потребу створення єдиного макрорегулятора вітчизняного фінансового ринку. Визначено, що особливістю України є існування внутрішніх суперечностей побудови інституційної структури фінансового ринку, що не дає змоги інститутам-регуляторам ефективно впливати на процеси розвитку фінансового ринку та приводить до неконтрольованого поширення кризових явищ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/ifo-projects>
2. Світовий банк. Критика [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Світовий_банк#D0.9A.D1.80.D0.B8.D1.82.D0.B8.D0.BA.D0.B0
3. Алексеєнко Л.М. Ринок фінансового капіталу: становлення, проблеми, перспективи розвитку: Монографія. – К.: Вид. буд-к «Максимум»; Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 424 с.
4. Аналітична записка «Монетарні важелі стимулювання структурної перебудови економіки України». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/653/>. – Назва з екрана.
5. Інформаційна довідка щодо співпраці України зі світовим банком [Електронний ресурс] / Офіційна інформація Міністерства фінансів України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=352499&cat_id=48396 – Назва з екрана.
6. Резолюція III-го Всеукраїнського з'їзду споживачів фінансових послуг від 05. 09. 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://docs.google.com/document/d/1LFPV01F_pPifiUI3mMvsDO8wLxkRGAP17xh9yL3kl5Y/edit?pli=1
7. Базилевич В. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В. Базилевич // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 5–12.
8. Ватаманюк З.І. Вступ до економічної теорії: Курс лекцій / З.І. Ватаманюк, С.М. Панчишин. – Новий Світ – 2005. – 408 с.
9. Еш С.М. Фінансовий ринок: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 528 с.
10. Осипов Ю.М. Мировой кризис в поле зрения философии хозяйства / Ю.М. Осипов // Философия хозяйства. – 2008. – № 6. – С. 1–19.
11. Кравець В.І. Інституційна структура фінансового ринку України Автореферат дис. канд. наук: 08.00.08 / В.І. Кравець. – Дніпропетровськ, 2011. – 23 с.
12. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
13. Рязанова Н.С. Макроекономіка та економічна політика: Підручник. – К: Таксон, 1996. – 240 с.
14. Фінанси: курс для фінансистів: Навчальний посібник / за ред. В.І. Оспіщева. – К.: Знання, 2008. – 567 с.
15. Зві Боді, Роберт Мертон. Фінанси, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.volgafinans.com.

УДК 336.027

Сорговицька Я.Г.

аспірант кафедри економіки та планування бізнесу
Одеського національного економічного університетуНАПОВНЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ
НА ПРИКЛАДІ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті викладено концептуальні засади функціонування місцевих бюджетів, розглянуто їхню роль. У статті аналізується дохідна частина місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад та рівень фінансової автономії місцевого самоврядування на прикладі ОТГ Одеської області. Обґрунтовано важливість реформування місцевих бюджетів як основного складника соціально-економічного розвитку територій. Підведені підсумки аналізу перших кроків України до створення фінансово самодостатніх ОТГ.

Ключові слова: місцеве самоврядування, територіальна громада, фінансова самостійність, місцеві бюджети, субвенція, базова дотація, реверсна дотація.

Сорговицька Я.Г. НАПОЛНЕНИЕ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОДЕССКОЙ ОБЛАСТИ

В статье изложены концептуальные основы функционирования местных бюджетов, их роль. Анализируется доходная часть местных бюджетов объединенных территориальных общин и уровень финансовой автономии местного самоуправления на примере ОТГ Одесской области. Обоснована важность реформирования местных бюджетов как основной составляющей социально-экономического развития территорий. Подведены итоги анализа первых шагов Украины к созданию финансово самостоятельных ОТГ.

Ключевые слова: местное самоуправление, территориальная община, финансовая самостоятельность, местные бюджеты, субвенция, базовая дотация, реверсная дотация.

Sorgovitska Y.G. FOR EXAMPLE FILLING LOCAL BUDGETS UNDER DECENTRALIZATION REGION ODESA

The article lays conceptual principles of the role local budgets. The article analyzes income part budgets of the joint territorial communities and analyzes the level of financial autonomy local self-government, example Odessa region. The importance reforming local budgets as the main component of the socio-economic development of telecommunications is substantiated. The results analysis first steps of Ukraine to the creation of financially self-sufficient territorial communities are presented.

Keywords: local self-government, territorial community, financial independence, local budgets, subvention, basic subsidy, reverse subsidy.

Постановка проблеми. Бюджети місцевого самоврядування є фінансовою основою та основним чинником розвитку територіальних громад. Наявність достатньої фінансової бази на місцевому рівні є запорукою економічної самостійності органів місцевого самоврядування, що є одним із головних факторів активізації господарської діяльності, розвитку інфраструктури, нарощення економічного потенціалу території, пошуку, виявлення та використання

фінансових ресурсів. Фінансова самодостатність місцевого самоврядування є запорукою задоволення населення суспільними послугами в повному обсязі та задоволення інтересів територіальних громад, сприяння соціально-економічному розвитку.

Все більшої актуальності набуває дослідження джерел формування доходів місцевих бюджетів, нарощування дохідної частини та виявлення резервів росту доходів.

Сучасна система формування дохідної частини бюджетів органів місцевого самоврядування не забезпечує їх фінансову самодостатність: вона є залежною від надання трансфертів із державного бюджету та характеризується поступовим зменшенням частки власних надходжень. Фінансові ресурси місцевого самоврядування мають обмежений характер, і в результаті виникає необхідність у поглибленні дослідження структури та тенденцій формування доходів місцевих бюджетів, розробленні практичних рекомендацій щодо пошуку резервів надходжень до бюджетів в умовах децентралізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблеми формування доходів органів місцевого самоврядування та підвищення їх фінансової самостійності присвячено праці багатьох провідних вітчизняних учених: О. Кириленко, С. Юрія, О. Сунцової, О. Кравченко, І. Волохової, Ю. Пасічника, М. Трецова, В. Величко, І. Луніної, К. Павлюк та ін. Незважаючи на високий ступінь дослідження проблеми формування місцевих доходів, актуальність цієї теми не вичерпана через розвиток євроінтеграційних процесів, децентралізацію влади та економічну і політичну нестабільність у державі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження джерел надходжень до місцевих бюджетів, їх структури, пошук практичних рекомендацій щодо посилення фінансової незалежності місцевих органів влади в умовах децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У широкому значенні місцеві бюджети є інструментом перерозподілу валового регіонального продукту між територіями, галузями та секторами економіки.

Згідно із Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» поняття місцевого бюджету трактується як план утворення і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень місцевого самоврядування [1]; таке

тлумачення поняття місцевого бюджету є більш вузьким.

С. Батажок розкриває поняття «місцевий бюджет» у більш широкому розумінні, а саме як сукупність економічних відносин, що виникають у зв'язку з утворенням та використанням фондів, грошових фондів, грошових засобів місцевих органів влади у процесі перерозподілу національного доходу з метою розширеного відтворення та задоволення соціальних потреб суспільства [2].

Отже, місцевий бюджет – це сукупність грошових фондів, які формуються на основі принципів єдності, збалансованості, самостійності, повноти та обґрунтованості та перебувають у розпорядженні місцевих органів самоуправління для виконання покладених на них функцій і завдань.

Місцевий бюджет є дієвим інструментом виконання політики регіонального розвитку, розвитку національної економіки, підвищення рівня життя населення.

Головною у процесі формування та складання місцевих бюджетів є їх дохідна частина, її структура та обсяги. Відповідно до Бюджетного кодексу України доходи бюджетів мають такі два складники, як загальний фонд та спеціальний фонд (рис. 1).

Згідно зі статтею 64 Бюджетного кодексу України [3], до дохідної частини загального фонду бюджетів міст обласного значення, районних бюджетів та бюджетів об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, належать 60% податку на доходи фізичних осіб (ПДФО); державне мито, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування за місцем вчинення дій та видачі документів; акцизний податок із реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю піддакцизних товарів; податок на прибуток підприємств комунальної форми власності; місцеві податки та збори; єдиний податок; рентні платежі; плата за ліцензії на певні види господарської діяльності та сертифікати; плата за розміщення тимчасово вільних коштів відповідних місцевих бюджетів; кошти від реалізації безхазяйного майна; концесійні платежі щодо об'єктів комунальної власності; плата за надання адміністративних послуг; адміністративні штрафи та штрафні санкції; кошти, отримані від учасників процедури закупівель у ситуаціях, передбачених Законом України «Про здійснення державних закупівель»; 80% коштів за здані у вигляді брухту і відходів золото, платину, метали платинової групи, дорогоцінне каміння; 25% екологічного податку; інші доходи, що підлягають зарахуванню до відповідних місцевих бюджетів.

Вищезазначені норми Бюджетного кодексу діють із 2015 року, але варто відзначити, що останні зміни пов'язані з процесом об'єднання територіальних громад. Вони майже не впливають на загальну структуру доходів місцевих бюджетів (рис. 2).

Основними платежами у складі доходів місцевих бюджетів є податок на доходи фізичних осіб (48,4%) та плата за землю (13,4%) у складі податку на майно.

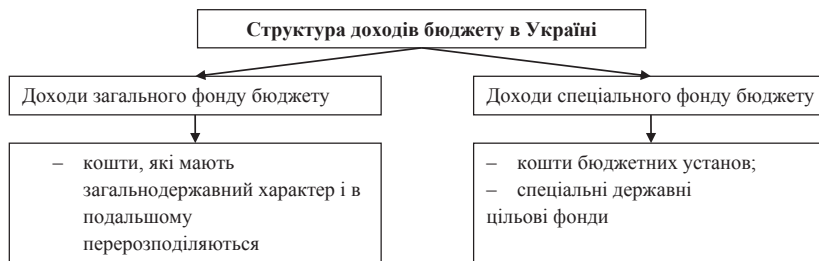


Рис. 1. Структура дохідної частини бюджетів в Україні

Джерело: складено автором за даними [3]

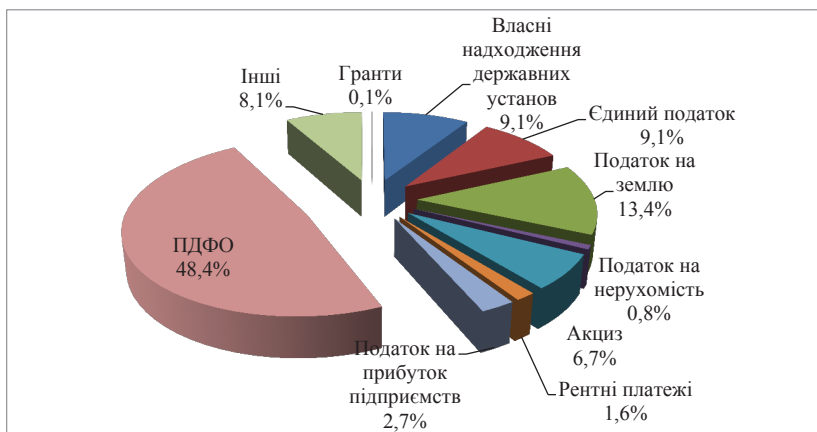


Рис. 2. Структура доходів місцевих бюджетів України в 2016 році [4]

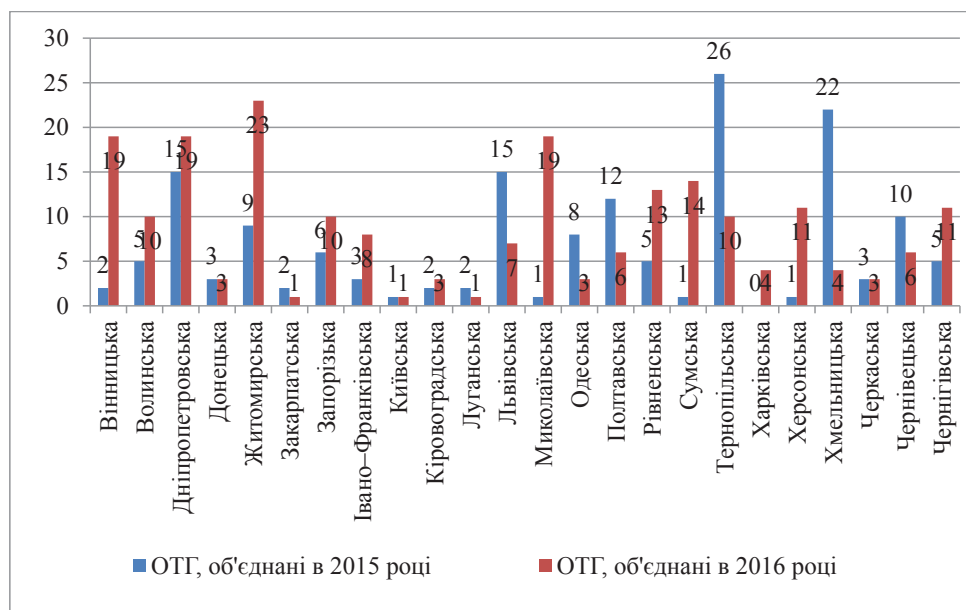


Рис. 3. Кількість ОТГ в Україні по областях

Джерело: складено автором за даними [6]

Відповідно до статті 64 Бюджетного кодексу України, ОТГ отримали 60% податку на доходи фізичних осіб (як такі, що створилися згідно із законом та перспективним планом формування територіальних громад), який у планових показниках бюджетів становив 1020 млн. грн. та 55% в обсязі власних доходів місцевих бюджетів. Другий за вагомістю податок – це плата за землю: 335 млн. грн. (18%); обсяг єдиного податку затверджено у сумі 242 млн. грн. (13%), акцизного податку – у сумі 209 млн. грн. (11%) [4].

Також бюджети ОТГ очікують надходження від плати за землю внаслідок суттєвого збільшення площі територіальної громади. До об'єднання бюджет територіальної громади отримував лише плату за землю із земель сіл, селищ, міст. Після об'єднання бюджет ОТГ має отримати додаткову плату за землю, що знаходиться між населеними пунктами, територіальні громади яких об'єдналися [5, с. 308].

На рисунку 3 представлено кількість об'єднаних територіальних громад (ОТГ) за результатами місцевих виборів 2015 та 2016 року.

Розглянемо більш детально ОТГ які в результаті виборів від 25 жовтня 2015 року утворилися в Одеській області. З вище представленого рисунку ми бачимо, що в 2015 році в Одеській області в результаті об'єднання 40 місцевих рад (98 населених пунктів) сформувалося 8 ОТГ. Якщо порівнювати з іншими областями України, то Одеська область не є лідером у процесі об'єднання територіальних громад. У 2015 році найбільша кількість ОТГ утворилася в Тернопільській області: 26 ОТГ. У таблиці 1 представлено структуру власних доходів ОТГ Одеської області в 2015 та 2016 роках.

З вище представленої таблиці видно, що в результаті внесення змін до Бюджетного кодексу України в 2015 році у структурі доходів ОТГ у 2016 році з'являється податок на доходи фізичних осіб (ПДФО). Балтська ОТГ є найбільшою за площею серед територіальних громад Одеської області (854,6 кв. км) та об'єднала найбільшу кількість місцевих рад (17 місцевих рад – 28 населених пунктів). У 2015 році у

структурі доходів місцевого бюджету найбільшу частку займали плата за землю (47,1%), єдиний податок (31,6%) та акциз (16,6%). У 2016 році структура доходів зазнала змін: найбільшу частку становили доходи від ПДФО (47,1%), плата за землю (25,3%) та єдиний податок (17,3%). Ситуація зміщення лівової частки доходів у 2016 році порівняно з 2015 роком у бік доходів від ПДФО спостерігається також у таких ОТГ, як Біляївська, Великомихайлівська, Маразліївська, Розквітівська, Червоноармійська

З таблиці 2 видно, що обсяг доходів ОТГ Одеської області в 2016 році становив 121 074,6 тис. грн., середній показник дотаційності ОТГ досяг у 2016 році 12,9%. Лідером за показником фінансової незалежності є Біляївська ОТГ, яка перерахувала реверсну дотацію до Державного бюджету обсягом 632,0 тис. грн., зі власними доходами на одну особу розміром 1956 грн. Найбільший рівень дотаційності спостерігається в Розквітівській ОТГ – 24%, де обсяг власних доходів на одну особу становив 776 грн. ОТГ Одеської області також отримали 63 188,7 тис. грн. субвенції з Державного бюджету на розвиток інфраструктури за результатами оцінки перспективних планів розвитку ОТГ.

На нашу думку, під час аналізу ефективності об'єднання територіальних громад варто звертати увагу на рівень фінансової залежності. І якщо він перевищує граничний розмір (25%), то необхідно вирішувати цю проблему шляхом реструктуризації ОТГ такими шляхами, як:

- визначення факторів що приводять до фінансової залежності;
- скорочення витрат (ДПП, співпраця з іншими ОТГ);

Роль власних доходів багатогранна, адже саме вони є:

- важливим чинником економічного розвитку і фінансової стабільності територіальної громади;
- важелем здійснення перерозподільних доходів;
- фінансовою базою місцевого самоврядування;

Таблиця 1

Структура власних ресурсів ОТГ Одеської області в 2015–2016 рр.

№	Назва ОТГ	Рік	Доходи ОТГ, тис. грн.					
			Акцизний податок	Плата за землю	Єдиний податок	Інші податки та збори	ПДФО	Всього
1	Балтська	2015	2956,1	8413,6	5643,6	832,6	0,0	17 845,9
		2016	3354,5	9713,0	6661,2	602,0	18 091,8	38 422,5
2	Біляївська	2015	1233,0	4805,4	3444,0	1296,5	0,0	10 778,9
		2016	1300,0	3932,5	3370,0	1057,3	16 831,0	26 490,8
3	Великомихайлівська	2015	726,2	2411,4	2083,1	330,1	0,0	5550,8
		2016	900,0	3250,0	3106,0	447,1	7480,0	15 183,1
4	Красносільська	2015	6318,5	2910,9	1768,6	288,6	0,0	11 286,6
		2016	7941,6	3081,8	3176,5	732,8	6336,4	21 269,1
5	Маразліївська	2015	5,7	1982,0	1795,0	52,9	0,0	3835,6
		2016	5,0	2834,6	2684,7	18,6	3021,3	8564,2
6	Розквітівська	2015	19,6	681,3	656,1	36,6	0,0	1393,6
		2016	20,5	911,3	696,9	24,3	1695,5	3348,5
7	Тузлівська	2015	10,5	2074,2	215,5	53,2	0,0	2353,4
		2016	27,1	3060,3	376,0	127,0	930,1	4520,5
8	Червоноармійська	2015	10,3	342,1	654,7	28,4	0,0	1035,5
		2016	9,0	397,2	1049,0	29,5	1791,2	3275,9

Джерело: складено автором за даними [7].

Таблиця 2

Аналіз Фінансової самостійності ОТГ Одеської області в 2016 році

№	Назва ОТГ	Власні доходи на 1 особу, грн.	Власні доходи, тис. грн.	Відсоток дотаційності (фінансової залежності), %	базова/реверсна дотація, тис. грн.	Видатки розвитку, тис. грн.	Обсяг субвенцій з державного бюджету на формування інфраструктури ОТГ, тис. грн.
1	Біляївська	1956	26490,8	0,0	-632,0	3309,4	3610,8
2	Красносільська	1946	21269,1	7,0	1556,1	8591,6	9492,7
3	Тузлівська	1743	4520,5	16,0	886,8	933,9	2845,2
4	Маразліївська	1423	8564,2	18,0	1903,0	0,0	6850,3
5	Червоноармійська	1415	3275,9	7,0	248,4	0,0	4182,7
6	Великомихайлівська	1187	15183,1	15,0	2612,3	4321,2	10 860,1
7	Балтська	1166	38422,5	16,0	7092,4	1965,0	19 652,6
8	Розквітівська	776	3348,5	24,0	1080,3	0,0	5694,3

Джерело: складено автором за даними [6].

– планами формування і використання фінансових ресурсів територіальних утворень;

– головним джерелом фінансових ресурсів для утримання і розвитку місцевого господарства, вирішення місцевих проблем.

Процеси реформування адміністративно-територіального устрою та організації влади, які активно розпочато в 2014 році, спрямовані на підвищення фінансової спроможності органів місцевої влади. Головним способом організації фінансово спроможних територіальних громад є закріплення за місцевими органами влади достатньої податкової бази для виконання власних та покладених на них державою функцій.

З результатами аналізу перших результатів реформування адміністративного устрою поки що в повному обсязі не вирішено проблему дотаційності ОТГ. Виходячи з цього, можна сформулювати такі висновки:

1. Процес добровільного об'єднання територіальних громад відповідно до Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» та Методики формування спроможних територіальних громад досить складний для вирішення.

2. Формування територіальних громад, неспроможних забезпечити свою фінансову, кадрову та інфраструктурну самодостатність, суперечить самому визначенню поняття спроможних територіальних громад. Дослідження ОТГ Львівської області, що сформовані у 2015 році, показало неврахування цього фактора за добровільного об'єднання, а аналіз фінансового аспекту їхнього розвитку показує неспроможність забезпечення своєї фінансової самостійності.

3. Процес наповнення бюджетів ОТГ необхідно вирішувати не лише за допомогою податкових надходжень. Потрібні розширення та диверсифікація джерел наповнення місцевих бюджетів, розвиток малого та середнього бізнесу, поглиблення на розвиток

співпраці публічного та приватного бізнесу, пошук та розвиток резервів збільшення доходів бюджетів місцевих органів влади.

Необхідно комплексно задіяти всі наявні на місцевому рівні можливості щодо наповнення місцевих бюджетів та максимально використовувати наявні ресурси (матеріальні, фінансові, інвестиційні, людські) для відродження економічної активності розвитку підприємництва, створення нових робочих місць.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, фінансова спроможність території базується на можливості залучати наявні та потенційні фінансові ресурси території у цьому періоді для фінансування економічних, соціальних та екологічних потреб розвитку, встановлювати раціональні та ефективні напрями їх розподілу та використання.

Підводячи підсумки аналізу перших кроків України до створення самодостатніх територіальних громад та стимулювання їхнього розвитку, варто зазначити, що:

– рівень ефективного економічного розвитку територіальної громади є головною умовою для реалізації ними власної фінансової самодостатності для вирішення проблем соціально-економічного розвитку.

– необхідним є повне використання власного економічного потенціалу в територіальній громаді, але рівень розвитку інфраструктури більшості ОТГ є заниженим, особливо якщо до складу ОТГ входить переважно сільська територія. Тому самостійне вирішення громадами багатьох проблем соціально-економічного розвитку за рахунок власних надходжень неможливе та потребує значних субвенцій з боку держави.

Загалом зауважимо, що головним завданням сучасної державної політики розвитку національної економіки є створення системи стимулювання політичної та економічної активності громад, що дасть змогу змінити парадигму місцевого самоврядування і перетворити територіальні громади на спроможні суб'єкти розвитку національної економіки та потужні економічні центри, здатні вирішувати

самостійно будь-які проблеми соціально-економічного розвитку територій, що їм підпорядковуються. Кінцевим результатом реформування має стати зміцнення економічного потенціалу територіальної громади та створення самодостатніх територіальних громад.

Отже, пошук ефективних шляхів забезпечення фінансової спроможності об'єднаних територіальних громад повинен здійснюватися на основі реалізації власного фінансового потенціалу та диверсифікації доходів місцевих бюджетів. Зазначене розглядається як обов'язкова умова стійкого соціально-економічного розвитку територіальних громад та реалізації в Україні реформи місцевого самоврядування, децентралізації фінансів та територіальної організації влади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні». Верховна Рада України; Закон від 21.05.1997 № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>;
2. Батажок С.Г. Доходи місцевих бюджетів як основа фінансової незалежності органів місцевого самоврядування / С.Г. Батажок // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – № 2 (177). – С. 86–91.
3. Бюджетний кодекс України. Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 08.07.2010 № 2456-VI ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>;
4. Ткачук А.Ф. Про бюджет і не тільки. Спеціально для ОТГ/ Анатолій Ткачук, Ніна Наталенко. – К.: ІКЦ «Легальний статус», 2016. – 76 с.;
5. Волохова І.С. Добровільне об'єднання територіальних громад як шлях до збільшення ресурсної бази місцевих бюджетів/ І.С. Волохова// Актуальні проблеми економіки. – 2016. – №10 (187). – С. 302–310.
6. Децентралізація влади. Карта об'єднаних територіальних громад Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/3494>;
7. Децентралізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/decentralization/presentation/finsova-detsentralizatsiya-v-diyi/>.

УДК 336.144

Шулюк Б.С.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету***Петрушка О.В.***кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету*

ПРАКТИКА ТА ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ НА СОЦІАЛЬНІ ЦІЛІ В УКРАЇНІ

Розкрито економічний зміст поняття «соціальна сфера». Проаналізовано діючу практику бюджетного планування видатків на соціальні цілі. Виокремлено проблеми механізму планування і прогнозування видаткової частини державного бюджету на соціальну сферу. Обґрунтовано необхідність розроблення соціальної стратегії для підвищення результативності витрачання бюджетних коштів на соціальні заходи. Окреслено напрями розвитку стратегічного бюджетного планування, які необхідно враховувати в економічних реаліях під час побудови нової моделі соціальної політики України.

Ключові слова: бюджетне планування і прогнозування, соціальні норми й нормативи, бюджетні видатки, соціальна сфера.

Шулюк Б.С., Петрушка О.В. ПРАКТИКА И ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАСХОДОВ НА СОЦИАЛЬНЫЕ ЦЕЛИ В УКРАИНЕ

Раскрыто экономическое содержание понятия «социальная сфера». Проанализирована действующая практика бюджетного планирования расходов на социальные цели. Выделены проблемы механизма планирования и прогнозирования расходной части государственного бюджета на социальную сферу. Обоснована необходимость разработки социальной стратегии для повышения результативности расходования бюджетных средств на социальные мероприятия. Очерчены направления развития стратегического бюджетного планирования, которые необходимо учитывать в экономических реалиях при построении новой модели социальной политики Украины.

Ключевые слова: бюджетное планирование и прогнозирование, социальные нормы и нормативы, бюджетные расходы, социальная сфера.

Shuliuk B.S., Petrushka O.V. PRACTICE AND PROBLEMS OF THE BUDGET PLANNING OF SOCIAL EXPENDITURE IN UKRAINE

The economic content of the concept «social sphere» is revealed. The current practice of budget planning of expenditures for social purposes is analyzed. The problems of the mechanism of planning and forecasting of the expenditure part of the state budget on the social sphere are singled out. The necessity of elaborating a social strategy in order to increase the efficiency of spending budget funds on social measures is substantiated. The directions of development of strategic budget planning, which need to be taken into account in economic realities while constructing a new model of social policy of Ukraine are outlined.

Keywords: budget planning and forecasting, social norms, budget expenditures, social sphere.

Постановка проблеми. В умовах розвитку ринкових відносин в Україні відбувається інтенсивне зростання зобов'язань держави в процесі надання соціальних послуг населенню. Незбалансованість потреб суспільства з можливостями держави призводить до значного погіршення якості, а останніми роками й до кількості послуг, що свідчить про недосконалість механізму бюджетного планування видатків на згадану сферу. Досі не вдалося збудувати таку систему планування соціальних видатків бюджету, яка б сприяла довготерміновому та ефективному використанню обмежених фінансових ресурсів Української держави, тому тема нашого дослідження є актуальною і має велике практичне значення для соціального розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних учених, зокрема В. Геєць, О. Кириленко, Е. Лібанова, І. Лук'яненко, І. Луніна, І. Лютий, І. Молчанов, Д. Полозенко, Л. Савич, О. Самошкіна, В. Федосов, І. Чугунов та ін., приділяють значну увагу питанням удосконалення системи управління бюджетними видатками та науковому обґрунтуванню методології визначення їх обсягу й структури на перспективу з урахуванням впливу на соціально-економічний розвиток. Однак в економічній літературі недостатньо вивчений механізм бюджетного планування видатків, а що стосується його дії у соціальній сфері, то в Україні майже відсутні комплексні

дослідження, присвячені проблемам функціонування цього механізму.

Мета статті полягає в аналізі діючої практики бюджетного планування видатків на соціальні цілі та виявленні основних проблем для підвищення ефективності та результативності впливу бюджетних видатків на суспільний розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі державотворення провідне місце займають ті галузі економіки, які безпосередньо беруть участь у формуванні та розвитку суспільства. Серед них основна роль належить соціальній сфері, діяльність якої спрямована на забезпечення надання освітніх, оздоровчих, культурних послуг тощо. Зміст поняття «соціальна сфера» свідчить про багатопланове, складне і різнобічне явище; разом із тим вона має відносну самостійність, специфічні закономірності свого розвитку та функціонування. З огляду на це, економічну суть соціальної сфери необхідно трактувати як комплекс відносно самостійних галузей економіки, що охоплюють широкий спектр відносин людського розвитку і реалізуються у формі специфічного товару – послуг, володіють власним ресурсним потенціалом, інфраструктурою й зв'язками.

Розвиток ринкової економіки посилив увагу до підвищення добробуту та якості життя громадян. Використовуючи видатки бюджетів, держава забезпечує суспільству матеріальний достаток, комфортне

й безпечне існування. Отже, унікальним інструментом виконання певних соціальних завдань держави є бюджетне планування.

Бюджетне планування видатків на соціальні цілі полягає в ефективному їх розподілі за напрямками та регіонами для забезпечення найбільш раціонального використання бюджетних ресурсів у процесі задоволення соціальних потреб населення. За своїм змістом це особлива сфера діяльності держави з прийняття обґрунтованих рішень щодо фінансового забезпечення господарської діяльності, оптимізації передбачуваних витрат і отримання високих соціальних результатів.

Слід зазначити, що в закордонних країнах бюджетне планування є ефективним інструментом виконання певних стратегічних завдань соціальної політики. Досвід його використання країнами з розвинутою економікою свідчить про такі переваги [1, с. 113]:

- дотримання послідовності, стабільності та результативності бюджетної політики під час реалізації соціальних пріоритетів;
- оптимізація розподілу бюджетних ресурсів з урахуванням чітких довготермінових цілей у сфері соціальних послуг;
- підвищення результативності системи управління бюджетними видатками в такій сфері;
- забезпечення відповідальності розпорядників бюджетних коштів за раціональне їх використання.

Сучасний етап розвитку бюджетних відносин в Україні характеризується зростанням ролі бюджетних видатків у процесі регулювання суспільного сектору. Для найоптимальнішого та найефективнішого розподілу державних ресурсів здійснено важ-

ливі кроки щодо посилення наукової обґрунтованості бюджетного планування в контексті впливу на соціальний розвиток.

Проте в умовах глобальної фінансової кризи наявний механізм бюджетного планування видатків на соціальні цілі неспроможний задовольнити постійно зростаючі потреби населення. Існує низка проблем, що потребують свого розв'язання.

Так, низький рівень розвитку сфери та неефективне управління соціальними процесами в суспільстві значною мірою залежать від використання соціальних норм і нормативів. У вітчизняній практиці для їх визначення видатки диференціюють за умовно поділеними типовими групами соціальних послуг. Зокрема, перша – доходи населення (соціальне забезпечення); друга – освіта та охорона здоров'я; третя – культура і мистецтво. Загальним методом для всіх груп є нормативний, який являє методологічну, логічну спрямованість планового рішення. Конкретні методи (конкретний інструментарій планування) для трьох груп різні (рис. 1).

Основою розрахунку для першої групи «Соціальний захист та соціальне забезпечення» є метод прямого рахунку: встановлення соціального показника у вигляді фінансового нормативу, який застосовується для різних груп споживачів. Розрахунок фінансового нормативу другої групи здійснюється за допомогою методу структуризації, зміст якого полягає у розрахунку структури нормативу витрат та прив'язці загальної величини фінансового нормативу до найбільш стабільної статті соціального показника (оплата праці), тобто визначається співвідношення між основною статтею та іншими статтями нормативу. Третя група

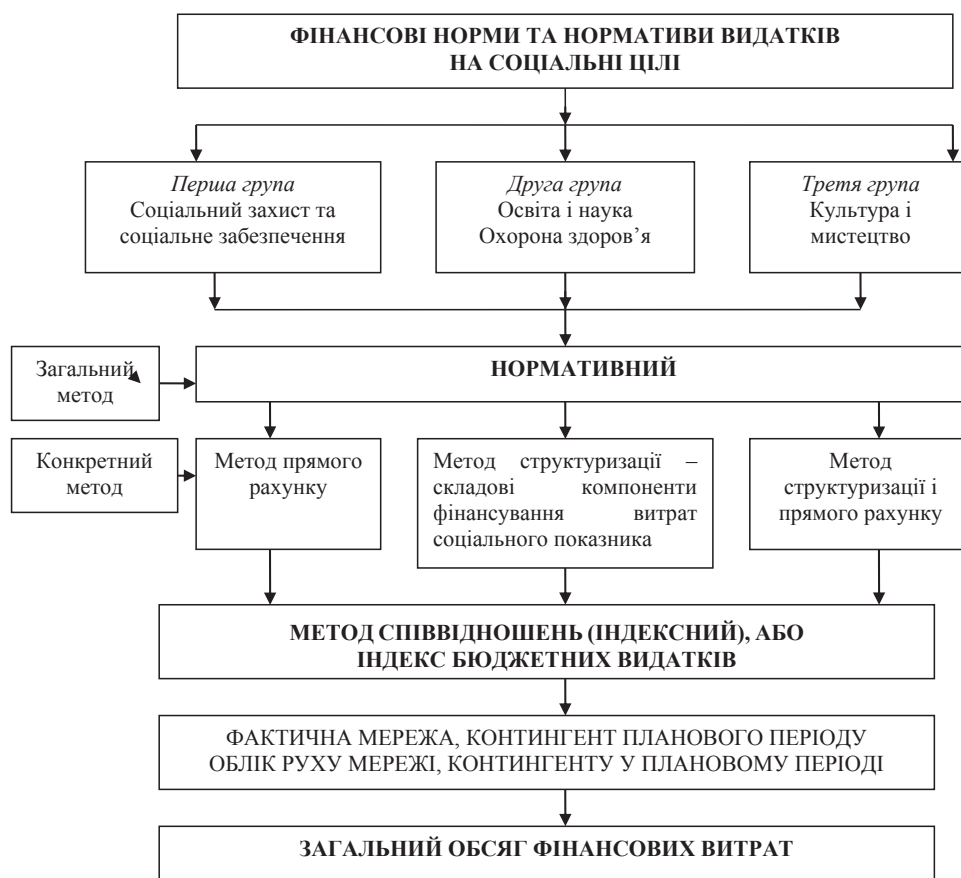


Рис. 1. Загальна схема розрахунку показників фінансових норм і нормативів видатків на соціальні цілі [2, с. 202]

«Культура і мистецтво» представлена сукупністю методів прямого рахунку і структуризації [2, с. 201–203].

Водночас варто зазначити, що багато з таких норм і нормативів не відповідають сучасним вимогам, у зв'язку з чим актуальними проблемами є систематизація та перевидання їх з урахуванням вимог сьогодення.

Насамперед норми й нормативи, що використовуються у соціальній сфері, повинні бути провідником соціальної політики. Їх призначення в такому аспекті полягає у тому, щоб сприяти наданню послуг населенню на високому та якісному рівнях, стимулювати керівників та працівників соціальних закладів до ефективного господарювання. А для цього соціальні норми і нормативи повинні як мінімум забезпечувати адекватність рівня фінансування реальним потребам суспільства.

Безумовно, їх розроблення є складним завданням. Для його вирішення необхідна побудова динамічної моделі, яка б дала змогу згрупувати норми і нормативи бюджетного планування видатків зі стійкішими макроекономічними показниками, вираженими через зобов'язання держави щодо надання послуг у соціальній сфері.

Поряд із недостатньою обґрунтованістю соціальних норм і нормативів недосконалою залишається також практика визначення обсягів фінансових ресурсів, необхідних для фінансування соціальної сфери. Вітчизняне планування видатків на цю сферу вказує на наявність упущень тактичного та стратегічного характеру. Основними недоліками оперативного планування соціальних видатків є використання застарілої та недосконалої методологічної бази. Поширена в Україні методика планування згідно з принципом «від досягнутого» не дає змоги оцінити рівень задоволення відповідних суспільних благ та раціональність витрачання державних коштів.

Як свідчать дані табл. 1, упродовж 2014–2016 рр. спостерігається постійне недовиконання запланованих показників видатків на соціальні цілі. Так, у 2014 р. рівень виконання таких показників становив 95,6%, у 2015 р. – 96,3%, у 2016 р. – 97,6%. Однак необхідно зазначити, що суми цих видатків із кожним роком плануються у більшому обсязі. Отже, важливим питанням є підвищення ефективності планування та витрачання бюджетних коштів на соціальні цілі.

Таким чином, процес бюджетного планування в Україні є недосконалим. Оскільки планування та використання коштів на соціальні цілі здійснюються без урахування:

- відповідних обґрунтувань у вигляді розрахунків;
- реальної вартості реалізації соціальних програм;
- наявних потреб у соціальних послугах;
- демографічних коливань тощо.

Недоліки планування та організації фінансування соціальних видатків призводять до зменшення затверджених законом річних обсягів видаткової частини загального фонду державного бюджету, а також зумовлюють необхідність перерозподілу фінансових ресурсів як за програмами, так і головними розпорядниками бюджетних коштів.

Зазначені недоліки знаходять свої підтвердження в річних звітах та висновках Рахункової палати України. У 2016 р. питанням використання бюджетних коштів на соціальні цілі Рахункова палата приділяла значну увагу. Загалом за даним напрямом аудиторами було виявлено, що з порушенням чинного законодавства використано 154,9 млн. грн. бюджетних коштів, неефективно – 140,8 млн. грн. [3].

Саме тому, особливого значення набуває проблема оптимального розподілу обмежених бюджетних ресурсів за напрямками соціального розвитку держави на середньо- та довгострокову перспективу. Довгострокові цілі бюджетної політики мають бути пов'язані з адекватно визначеними (спрогнозованими) фінансовими ресурсами держави.

Згідно зі ст. 38 Бюджетного кодексу [4], до Верховної Ради України разом із проектом закону про державний бюджет на плановий рік подають показники зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків та фінансування на три бюджетні роки. Водночас на практиці така робота проводиться формально, що, по-перше, пов'язано з ненадійністю макроекономічного прогнозування, частим коригуванням податкового законодавства, зміною під впливом різних політичних сил раніше обраних пріоритетів у бюджетних видатках; по-друге, такі прогнози насправді не використовують у роботі з формування показників бюджету на наступні роки [5, с. 84].

Аналіз особливостей прогнозування видатків бюджету на соціальні цілі свідчить про те, що в нормативно-правовому полі його врегульовано лише на трирічний період. При цьому таке прогнозування є відокремленим від процесу поточного бюджетного планування, оскільки середньострокові прогнозні показники передусім відіграють роль довідкової інформації і не слугують підґрунтям для планування соціальних показників щорічного бюджету [1, с. 116]. Це пояснюється відсутністю науково обґрунтованої соціальної стратегії, розроблення якої дала б змогу пов'язати певні стратегічні пріоритети з очікуваними бюджетними ресурсами у короткостроковому періоді та середньо- й довготерміновій перспективі.

Основними напрямками розвитку стратегічного бюджетного планування є такі: вдосконалення методології прогнозування, підвищення обґрунтованості, надійності та точності прогнозів; запровадження для основних розпорядників бюджетних коштів принципу обов'язковості складання стратегічних планів діяль-

Таблиця 1

Видатки державного бюджету України на соціальні цілі за 2014–2016 рр., млн. грн.

№ п/п	Показники	2014 р.			2015 р.			2016 р.		
		план	виконано	% виконання	план	виконано	% виконання	план	виконано	% виконання
1.	Охорона здоров'я	10,9	10,6	97,2	12,7	11,5	90,6	12,8	12,5	97,7
2.	Духовний та фізичний розвиток	5,3	4,9	92,5	7,6	6,6	86,8	5,1	5,0	98,0
3.	Освіта	29,6	28,7	97,0	33,2	30,2	91,0	39,0	34,8	89,2
4.	Соціальний захист та соціальне забезпечення	84,8	80,6	95,0	104,4	103,7	99,3	152,5	152,0	99,7
	Всього	130,6	124,8	95,6	157,9	152,0	96,3	209,4	204,3	97,6

Джерело: складено і розраховано авторами на основі [3]

ності відповідно до стратегії соціального розвитку країни; розроблення середньо- та довготермінових бюджетних планів разом зі складанням щорічного бюджету.

Реалізація цих пропозицій сприятиме вдосконаленню оперативного та стратегічного бюджетного планування видатків на соціальні цілі, що дасть можливість стабілізувати і забезпечити швидкі темпи соціального розвитку держави на перспективу.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті дослідження ми дійшли таких висновків:

1. Під бюджетним плануванням видатків на соціальні цілі слід розуміти науково обґрунтований процес визначення напрямів використання бюджетних ресурсів для забезпечення реалізації державою своїх соціальних функцій. Його основною метою є прийняття рішень щодо фінансового забезпечення соціальної сфери, оптимізації передбачуваних витрат та досягнення високих соціальних результатів. Однак в умовах сьогодення діючий механізм бюджетного планування не спроможний задовольнити потреби громадян у згаданих послугах, що зумовлено низкою наявних проблем.

2. Основною причиною неефективності бюджетного планування видатків на соціальні цілі залишається використання застарілих соціальних норм та нормативів, які базуються на оцінці не реальної необхідності у фінансуванні соціальних потреб громадян, а на економічних можливостях державного та місцевих бюджетів. Це зумовлює необ'єктивність обсягів фінансових ресурсів, які спрямовуються на їх забезпечення, а отже, сприяє низькому рівню розвитку соціальної сфери. Важливим є їх перегляд у контексті врахування дії всіх чинників, які впливають на їх реальний розмір.

3. Вагомою проблемою вітчизняної практики бюджетного планування видатків є визначення необхідного їх обсягу на коротко- та довгострокову перспективу, адже довгострокове бюджетне планування

є відокремленим від процесу поточного планування, що пояснюється відсутністю науково обґрунтованої методології перспективного планування соціальних видатків бюджету.

З огляду на це, в Україні існує нагальна потреба в розробленні та затвердженні обґрунтованої довготермінової стратегії соціального розвитку держави з чітко окресленою метою, соціальними пріоритетами та механізмами їх реалізації.

Отже, підсумовуючи викладене, зазначимо, що без удосконалення методики бюджетного планування неможливо забезпечити належний рівень фінансування соціальних послуг населенню. У зв'язку із цим виникає необхідність у науковому обґрунтуванні методології довгострокового планування видатків бюджету, напрямів удосконалення системи перспективного і поточного планування їх обсягу, що сприятиме виконанню стратегічних завдань соціального розвитку суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Самошкіна О.А. Перспективне прогнозування видатків бюджету та його вплив на соціально-економічний розвиток / О.А. Самошкіна // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 4 (45). – С. 112–117.
2. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України : у 6 т. / Редкол.: М.Я. Азаров (гол.) [та ін.]. – К. : НДФІ, 2004. – Т. 2: Соціальна спрямованість бюджетної політики / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, Е.М. Лібанова [та ін.]. – 376 с.
3. Висновки та звіти Рахункової палати України щодо виконання Державного бюджету України за 2014–2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/index>.
4. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
5. Лютий І. Суперечності планування видаткової частини Державного бюджету України / І. Лютий, Л. Савич // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 81–87.

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

УДК 657.37:658.11 (477)

Калітенко Д.О.
*аспірант кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах та економічного аналізу
Київського національного університету
імені Вадима Гетьмана*

АНАЛІЗ ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У сучасних умовах розвитку підприємницької діяльності існує потреба в узгодженості нормативно-правового забезпечення формування та аналізу фінансової звітності. У статті досліджено розвиток нормативно-законодавчої бази щодо регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємств України, здійснено систематизацію та структуризацію, розкрито проблемні аспекти регулювання та запропоновано шляхи їх удосконалення.

Ключові слова: економічна інтеграція, фінансова звітність, нормативно-законодавча база, стандартизація, регулювання.

Калитенко Д.А. АНАЛИЗ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В современных условиях развития предпринимательской деятельности существует потребность в согласованности нормативно-правового обеспечения формирования и анализа финансовой отчетности. В статье исследовано состояние нормативно-законодательной базы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Украине, осуществлено ее структурирование, освещены проблемные аспекты регулирования и предложены пути их совершенствования.

Ключевые слова: экономическая интеграция, финансовая отчетность, нормативно-законодательная база, стандартизация, регулирование.

Kalitenko D.O. ANALYSIS AND SYSTEMATIZATION OF REGULATORY AND LEGISLATIVE REGULATION OF THE FINANCIAL STATEMENTS FORMATION OF UKRAINIAN ENTERPRISES

In modern conditions of business development, there is a need for consistency of regulatory support of the formation and analysis of financial statements. The article investigates the state of the regulatory and legislative framework of accounting and financial statements in Ukraine, highlights its structuring, problematic aspects of regulation and proposes ways of their improvement.

Keywords: economic integration, financial statements, regulatory and legislative framework, standardization, regulation.

Постановка проблеми. Входження України до європейського політичного, економічного і правового простору та набуття повноправного членства в Європейському Союзі (ЄС) потребує адаптації законодавства України до законодавства ЄС. Сучасний розвиток правового регулювання фінансової звітності суб'єктів господарювання України спрямований на вдосконалення системи бухгалтерського обліку, наближення її до регламентів, які діють в Європейському Союзі, та створення умов щодо впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності. При цьому зазначимо, що правовою основою відносин між Україною та ЄС є Угода про партнерство та співробітництво, яка започаткувала співробітництво щодо широкого кола політичних, торговельно-економічних та гуманітарних питань. Важливим складником економічної інтеграції та співпраці з Європейським Союзом є створення інтегрованого інформаційного простору, зокрема нівелювання відмінностей у правилах формування показників фінансової звітності. Сучасний розвиток ринкових відносин в Україні призвів до змін та розвитку господарюючих суб'єктів різних форм власності та організаційно-правових форм, і, відповідно, важливим є питання оприлюднення інформації про фінансовий стан і результати діяльності підприємств для забезпечення зовнішніх і внутрішніх користувачів достовірною та необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема нормативно-правового забезпечення фінансової звітності є предметом наукових досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Дослідженням ролі і значення нормативно-правових засад фінансової звітності займаються відомі вітчизняні вчені, зокрема Ф.Ф. Бутинець, Л.М. Кіндрацька, В.М. Жук, Л.К. Сук, Л.В. Гуцаленко, С.Ф. Голов, Г.Г. Кірейцев, В.М. Пархоменко, Н.І. Пилипів, С.О. Левицька, В.М. Костюченко, М.С. Пушкар та ін. Однак питання щодо сучасного розвитку правового регулювання фінансової звітності залишаються дискусійними та актуалізують необхідність подальших досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існує потреба в поглибленому дослідженні теоретичних і нормативно-правових засад регулювання фінансової звітності та їх узгодженості й уніфікації розуміння та застосування суб'єктами господарювання на практиці.

Мета статті полягає у систематизації нормативно-законодавчого регулювання фінансової звітності підприємств України, розробленні пропозицій та науково-практичних рекомендацій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державне регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні здійснюється для створення

єдиних правил з одночасним удосконаленням та розвитком фінансової звітності. Втім, у різних країнах існують відмінності у змісті, порядку формування показників, саме тому Законом «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» бухгалтерський облік компаній визначено однією з пріоритетних сфер, в яких здійснюється адаптація законодавства України [1]. З урахуванням узятих державою зобов'язань щодо гармонізації вітчизняного законодавства із законодавством Європейського Союзу, а також вимог до фінансової звітності суб'єктів господарювання, що виходять на міжнародні ринки капіталу, для підвищення прозорості фінансової звітності вітчизняних суб'єктів господарювання, забезпечення її зіставлення зі звітами іноземних компаній, сприяння залученню іноземних інвестицій виникає необхідність створення організаційно-правових умов застосування суб'єктами господарювання міжнародних стандартів для складання фінансової звітності. Система міжнародних стандартів фінансової звітності створена для уніфікації показників фінансової звітності. Запровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку повинно здійснюватися через виконання вимог нормативних актів усіма суб'єктами господарювання, що формують систему бухгалтерського законодавства та встановлюють державне регулювання єдиних методологічних засад фінансової звітності. Законодавче і нормативно-правове забезпечення бухгалтерського обліку орієнтоване на створення оптимальних умов для подальшого розвитку і фінансової звітності в Україні.

У вітчизняному законодавстві, науці та практиці фінансова звітність розглядається як загальнодоступне джерело інформації про діяльність підприємства. З її допомогою зацікавлені особи мають змогу отримувати відомості фінансового і нефінансового характеру про результати минулих господарських операцій підприємства, його поточний фінансово-майновий стан і прогнозувати перспективи діяльності в майбутньому. Зазначимо, що фінансова звітність базується на концепції господарської одиниці, превалюванні економічної сутності над формою та ринковому підході до регулювання [2, с. 11]. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності тісно пов'язана з глобалізацією економічних процесів та економіки у цілому в світовому масштабі. Однією з важливіших форм, або підходів, для здійснення гармонізації систем обліку є стандартизація як метод унормування, визначення норм, у межах яких повинні вирішуватися облікові проблеми [3, с. 281]. У зв'язку із цим розроблення нормативно-правового регулювання стала об'єктивною необхідністю. Питання розвитку нормативно-правового регулювання фінансової звітності як інформаційного джерела прийняття управлінських рішень, постійно перебуває у центрі наукової дискусії. Проте позиція вітчизняних учених щодо порядку регулювання різна. Зокрема, С.Ф. Голов наголошує, що в Україні переважає континентальна модель обліку, яка характеризується державним регулюванням обліку, уніфікованими формами звітності та централізованим планом рахунків. З іншого боку, застосовуються інтегрована система рахунків і функціональний підхід (на основі реалізації) до визначення фінансового результату (крім суб'єктів малого підприємства), що притаманно англосаксонській системі [4, с. 12].

Водночас слід зазначити, що в ринкових умовах господарювання основним завданням нормативно-

правового регулювання фінансової звітності є забезпечення об'єктивною і достовірною інформацією всіх зацікавлених користувачів. Саме тому, нормативно-правове регулювання обліку здійснюється виключно державою (для цих країн характерна жорстка регламентація правил і процедур фінансового обліку), громадськими професійними організаціями, коли норми є досить гнучкими і бухгалтери самостійно вирішують питання стосовно їх професійної діяльності або ж спільно: державою та професійними організаціями.

Важливо встановити пріоритетність та мотивацію вибору варіанту регулювання фінансової звітності: державного або професійного, враховуючи, що вплив держави на економічні відносини та їх регулювання у різних країнах різний. Проте державне регулювання порядку формування фінансової звітності є важливою передумовою функціонування економічних відносин кожної країни, тому найпоширенішим в більшості країн світу є варіант поєднання державного і професійного регулювання.

М.С. Пушкар та М.Т. Щирба, аналізуючи розвиток національних економік та ступінь регулювання фінансового обліку, стверджують, що існує закономірність, відповідно до якої чим більший рівень економічної свободи, тим менший рівень державного регулювання обліку. Україна належить до країн із найнижчим рівнем економічної свободи, тому й державне регулювання обліку жорстке [5, с. 38].

На створення і функціонування нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку в кожній країні впливають такі фактори: правова система країни; зовнішнє середовище та стан розвитку підприємництва; економічна ситуація в державі; податкова політика; рівень компетентності державних службовців; користувачі та цілі, які вони ставлять перед собою; вплив інших країн.

Під системою нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку розуміють сукупність законодавчих, нормативних правових актів та інших документів, що належать до бухгалтерського обліку. С.Н. Поленова вважає найдоцільнішим використання поняття «система регулювання бухгалтерського обліку», під якою пропонує розуміти діяльність щодо розроблення правил бухгалтерського обліку і напрямів його розвитку, моніторингу їх дотримання, яка впорядковує облікову систему і виконує поставлену мету [6, с. 17].

В Україні склалася багаторівнева система регулювання обліку та звітності, на формування якої значно вплинули економічні перетворення в країні, а також активне впровадження МСФЗ. Під час дослідження нормативно-законодавчого регулювання низка вчених [4, с. 41] виокремлює чотири рівні нормативно-правового забезпечення: законодавчий, нормативний, методичний та організаційно-розпорядчий. Водночас інші науковці класифікують регулювання на три рівні: національний; регіональний; міжнародний. В.М. Рожелюк вважає, що доцільно виокремити ще й рівень підприємства, враховуючи, що важливі нормативні акти приймаються і на мікрорівні, зокрема у сфері організації бухгалтерського обліку [7, с. 228].

Нормативно-правова база включає закони, положення, стандарти, кодекси, вимоги та керівні принципи, які становлять сукупність вимог, яким повинні слідувати всі учасники фінансової звітності, для надання правдивої, достовірної інформації у високоякісних звітах, включаючи інформацію фінансову та нефінансову.

Зазначимо, що в Україні основним документом, яким визначаються засади складання фінансової звіт-

ності, є Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [8], який установлює фундаментальні засади регулювання системи бухгалтерського обліку на державному рівні та визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності підприємств України. Проте у вищезазначеному Законі залишається низка неузгодженостей, зокрема щодо суті й ролі державного регулювання бухгалтерського обліку, поняття суб'єкта й об'єкта, деталізації складників національної системи обліку і взаємозв'язку між ними та їх підпорядкованості. Проте Верховною Радою України 22.06.2017 у першому читанні прийнято законопроект «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (щодо вдосконалення деяких положень)» [9], яким передбачено приведення норм Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» у відповідність із законодавством Європейського Союзу й удосконалення порядку застосування МСФЗ.

Через значну кількість підприємств різних організаційно-правових форм урегулювати все одним нормативно-правовим актом не вдається, тому на законодавчому рівні поряд із Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» є Цивільний, Податковий, Бюджетний та Господарський кодекси, закони України «Про господарські товариства», «Про акціонерні товариства», «Про банки і банківську діяльність», «Про страхування» та ін., які закріплюють як загальні положення, так і специфіку кожного окремого виду підприємства. Крім того, важливими складниками нормативного регулювання залишаються Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО), плани рахунків бухгалтерського обліку (повний і спрощений) Положення «Про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку», які регулюють організаційно-методичні засади бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності відповідно до вимог міжнародних стандартів. Міністерства, інші органи виконавчої влади в межах своєї компетенції на основі національних П(С)БО розробляють методичні рекомендації з урахуванням галузевих особливостей.

Окрім кодексів, законів, П(С)БО, існує низка інших нормативних актів, які регулюють здійснення бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні: укази Президента, постанови Кабінету Міністрів, документи (методичні рекомендації, постанови, інструкції, рекомендації, накази), що розробляються Міністерством фінансів, Національним банком, Державною казначейською службою, Державною службою статистики та іншими відомствами, яким надано право регулювання бухгалтерського обліку.

Важливу роль відіграють робочі документи, що формують облікову політику підприємства: накази, вказівки, інструкції для системи внутрішнього регулювання господарської діяльності підприємства.

Незважаючи на те що в Україні система регулювання бухгалтерського обліку і звітності загалом сформована, у період реформування бухгалтерського обліку відповідно до вимог МСФЗ ще залишається низка невирішених методологічних та організаційних проблем.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасні глобальні зміни в економіці вимагають змін у системі регулювання бухгалтерського обліку і звітності

та оновлення законодавчої бази задля досягнення її гармонізації як на національному, так і на міжнародному рівні.

Для гармонізації фінансової інформації, наданої компаніями різних країн, для забезпечення високого ступеня прозорості і порівняння фінансових звітів і, як наслідок, ефективного функціонування ринку капіталів необхідно вдосконалювати нормативно-законодавче регулювання.

У результаті дослідження виокремлено фактори, які впливають на нормативно-правове регулювання порядку формування звітності: правова система країни; зовнішнє середовище та стан підприємництва; розвиток економіки; податкова політика; рівень компетентності державних службовців та фахівців бухгалтерського обліку.

Прагнення України до конкурентоспроможності у світовій економіці сфокусувало особливу увагу на ролі та значенні міжнародних стандартів фінансової звітності та нормативно-законодавчих актів для вітчизняних підприємств.

Система нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні потребує змін, зокрема необхідно розробити та адаптувати нормативно-правову базу бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні до законодавства Європейського Союзу та МСФЗ; узгодити національні стандарти бухгалтерського обліку та МСФЗ. Гармонізація фінансової звітності на основі МСФЗ та ефективне державне регулювання сприятимуть задоволенню потреб всіх основних користувачів фінансової звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 18.03.2004 № 1629-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1629-15>.
2. Озеран А.В. Гармонізація фінансової звітності підприємств з міжнародними стандартами та потребами управління : автореф. дис. ... док. екон. наук : спец. 08.00.09 / А.В. Озеран ; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – Київ, 2016. – 35 с.
3. Єфіменко В.І. Напрямки гармонізації бухгалтерського обліку та звітності в Україні / В.І. Єфіменко // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 278–284.
4. Голов С.Ф. Сучасний стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні : автореф. дис. ... док. екон. наук : спец. 08.00.09 / С.Ф. Голов ; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – Київ, 2009. – 35 с.
5. Пушкар М.С., Щирба М.Т. Теорія і практика формування облікової політики : [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2010. – 260 с.
6. Поленова С.Н. К вопросу о пельном аппарате регулирования бухгалтерского учета / С.Н. Поленова // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 48(198). – С. 11–18.
7. Рожелюк В.М. Нормативно-правове регулювання ведення бухгалтерського обліку як визначальний чинник його організації / В.М. Рожелюк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 225–229.
8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
9. Проект закону про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (щодо вдосконалення деяких положень)» 4646-д від 16.06.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62044.

УДК 658.15:330.3-026.16

Карпенко Є.А.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Полтавського університету економіки і торгівлі***Різник М.М.***магістр
Полтавського університету економіки і торгівлі*

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ СТАЛОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ

Статтю присвячено питанням оцінки вартості підприємства з урахуванням сталості його розвитку. Запропоновано розраховувати усереднений показник вартості підприємства. На основі критичного огляду показників оцінки сталості, що розглядають окремі науковці, запропоновано узагальнену систему показників оцінки вартості підприємства з урахуванням здатності до сталого розвитку.

Ключові слова: вартість, оцінка, оцінка вартості, сталий розвиток.

Карпенко Е.А., Резник М.М. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ УСТОЙЧИВОСТИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена вопросам оценки стоимости предприятия с учетом устойчивости его развития. Предложено рассчитывать усредненный показатель стоимости предприятия. На основе критического обзора показателей оценки устойчивости, которые рассматривают отдельные ученые, предложена обобщенная система показателей оценки стоимости предприятия с учетом способности к устойчивому развитию.

Ключевые слова: стоимость, оценка, оценка стоимости, устойчивое развитие.

Karpenko E.A., Riznik M.M. METHOD OF EVALUATION OF THE VALUE OF THE ENTERPRISE WITH THE CONSIDERATION OF STABILITY OF ITS DEVELOPMENT

The article is devoted to questions of valuation and sustainability of enterprise development. It is proposed to calculate the average value of the enterprise value. A system of indicators for assessing the value of an enterprise, taking into account the capacity for sustainable development, has been developed.

Keywords: value, assessment, value estimation, stability development.

Постановка проблеми. Сьогодні підприємства України функціонують в умовах підвищеного рівня турбулентності та невизначеності зовнішнього середовища. Складні економічні умови, кризовий екологічний стан, низька демографічна ситуація є негативними факторами, які потребують термінового вирішення як на рівні держави, так і на рівні окремих підприємницьких структур. Дотримання вимог міжнародних правових норм, реалізація рекомендацій світових організацій, перейняття досвіду провідних країн світу, впровадження концепції сталого розвитку дадуть змогу ліквідувати негативний вплив цих факторів.

Позитивним є те, що на рівні держави пріоритет надається принципам сталого розвитку, про що свідчить розроблення та реалізація Національної парадигми сталого розвитку України [1].

Реалізація стратегії сталого розвитку на макро-рівні зумовлює необхідність упровадження її принципів на рівні суб'єктів господарювання. Це дасть змогу підприємствам сформувати механізм їх адаптації до динамічного ринкового середовища, впливу зовнішніх факторів і забезпечить їх розвиток разом зі зростанням національної економіки.

На жаль, вітчизняні підприємства приділяють мало уваги реалізації екологічної та соціальної політики, а переймаються лише проблемами максимізації прибутку в короткостроковій перспективі, тоді як господарюючі суб'єкти у високорозвинених країнах, навпаки, ефективно використовують принципи сталого розвитку у своїй господарській діяльності, забезпечуючи цим конкурентні переваги. На нашу думку, переорієнтація підприємств на принципи сталого розвитку забезпечить їм у довгостроковій пер-

спективі стабільний прибуток та підвищить їх привабливість для інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки за обраним напрямом дослідження захищено кілька докторських та кандидатських дисертацій. У них, зокрема, розроблено концепцію та механізм стратегічного управління підприємствами на принципах сталого розвитку, запропоновано підходи до оцінки сталого розвитку підприємства (О.В. Сталінська) [2], розроблено підходи до оцінки вартості підприємства з урахуванням інтересів стейкхолдерів, що дало змогу виявити особливості, переваги та недоліки застосування різних методів оцінки вартості підприємства в межах витратного, дохідного та порівняльного підходів (А.Ю. Могилова) [3].

Проте дослідження, проведені науковцями, не враховують нові вимоги і завдання, що ставляться перед суб'єктами господарювання в динамічному ринковому середовищі, необхідність забезпечення розвитку підприємства в довгостроковій перспективі, а тому не дають можливості оцінити вартість підприємства у взаємозв'язку з рівнем його орієнтації на реалізацію стратегії сталого розвитку. Нині відсутня методика оцінки вартості підприємства з урахуванням сталості його розвитку, яка б дала змогу більш якісно задовольняти інформаційні потреби стейкхолдерів.

З огляду на це, великого значення набуває необхідність дослідження та розроблення загальної методики оцінки вартості підприємства з урахуванням не лише економічних, а й соціальних та екологічних показників його розвитку.

Мета статті полягає у формуванні підходу до оцінки вартості підприємства з урахуванням сталості його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомо, що одним з основних критеріїв успішної діяльності підприємства, який можна виділити в концепції сталого розвитку, є його вартість. Вартість підприємства – це єдиний критерій оцінювання його фінансового благополуччя, який дає комплексне уявлення про ефективність управління бізнесом. Обсяг реалізації, прибуток, собівартість, фінансові показники (ліквідність, фінансова стійкість, оборотність активів та ефективність) є проміжними характеристиками окремих економічних аспектів діяльності підприємства, і лише його вартість – це загальний показник [4].

Для того щоб підприємство могло здійснювати безперервну діяльність та отримувати прибуток, необхідно зважено підійти до оцінки його вартості, яка дасть змогу врахувати вплив на вартість таких чинників, як інфляція, ризик, економічне зростання, фінансова стійкість.

У теорії і практиці для оцінки вартості майна використовують три основні підходи: витратний (майновий), дохідний і порівняльний (ринковий). Кожен методичний підхід базується на відповідних прийомах оцінки та використовує свій специфічний інструментарій, а також дає змогу підкреслити певні характеристики об'єкта. Проте пріоритети щодо використання того чи іншого підходу зумовлені цілями оцінки вартості підприємства, можливостями інформаційної бази, особливостями ринкових відносин та іншими макро- і мікроекономічними факторами [5].

Оскільки науковцями не визначено універсальність застосування одного з трьох визначених підходів до оцінки вартості підприємства, ми пропонуємо використовувати середню оцінку вартості, яка базується на використанні всіх трьох підходів до оцінки вартості (1).

$$C = \frac{(C_v + C_d + C_p)}{3}, \quad (1)$$

де C – усереднена вартість підприємства;

C_v – вартість підприємства під час використання витратного (майнового) підходу;

C_d – вартість підприємства під час використання дохідного підходу;

C_p – вартість підприємства під час використання порівняльного (ринкового) підходу.

Вартість підприємства за кожним із зазначених методів розраховується за формулами, відображеними в табл. 1.

В умовах сталого розвитку отриманий усереднений показник вартості підприємства повинен також враховувати коефіцієнт сталого розвитку. Він показує, наскільки підприємство прямує до досягнення критеріїв сталого розвитку і не відстає у застосуванні їх на практиці порівняно з конкурентами.

Формулу загального коефіцієнта сталого розвитку представимо так (2):

$$K_{ср} = (K_{ек} + K_{соц} + K_{екол}) : 3, \quad (2)$$

де $K_{ср}$ – загальний коефіцієнт сталого розвитку;

$K_{ек}$ – інтегральний коефіцієнт економічних аспектів сталого розвитку;

$K_{соц}$ – інтегральний коефіцієнт соціальних аспектів сталого розвитку;

$K_{екол}$ – інтегральний коефіцієнт екологічних аспектів сталого розвитку.

Кожен із представлених показників є невід'ємним складником сталого розвитку, методику їх розрахунку відобразимо в табл. 2.

Розрахунок цих показників, які є взаємопов'язаними і рівнозначними елементами сталого розвитку, дасть змогу об'єктивно оцінити вартість підприємства. За результатами отриманого інтегрального показника сталого розвитку можна оцінити стан підприємства, користуючись табл. 3.

Взявши до уваги все вищесказане, можемо побудувати загальну формулу оцінки вартості підприємства з урахуванням сталості його розвитку.

$$B_{ср} = C \times K_{ср}, \quad (3)$$

де $B_{ср}$ – вартість підприємства з урахуванням сталості його розвитку;

C – усереднена вартість підприємства;

$K_{ср}$ – загальний коефіцієнт сталого розвитку.

Застосувавши цю формулу на практиці, підприємство або інші зацікавлені особи зможуть достовірно визначити вартість підприємства, врахувавши не лише економічні, а й екологічні та соціальні фактори.

Об'єднання в один показник вартості підприємства та рівня сталості його розвитку дає змогу оцінити вартість підприємства не лише в короткостроковому періоді, а й урахувати його здатність до забезпечення стабільності в довгостроковому періоді та збалансованості економічного, соціального та екологічного складників діяльності підприємства за рахунок інтегрального вимірювання рівня досягнення пріоритетів і завдань сталого розвитку. Запропонований показник може бути використаний менеджментом підприємства для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а також потенційними інвесторами для обрання найбільш привабливого об'єкта інвестування в галузі.

Висновки з проведеного дослідження. У статті запропоновано формулу вартості підприємства, до якої включено чинники, які визначають сталий розвиток підприємства, тобто враховують орієнтацію підприємства на вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем. Нами запропоновано під час прийняття рішень щодо інвестування в підприємство порівнювати між собою суб'єктів господарювання не лише за показниками їх вартості, а й з урахуванням їх орієнтації на впровадження принципів сталого розвитку. Для цього ми запропонували застосовувати показник вартості з урахуванням принципів сталого розвитку.

Таблиця 1

Методика розрахунку ключових складників оцінки вартості підприємства

Підхід	Формула розрахунку	Умовні позначення
Витратний	$C_v = PBA - З$	PBA – ринкова вартість активів; $З$ – поточна вартість зобов'язань
Дохідний	$C_d = \frac{ОД}{СК}$	$ОД$ – очікувані доходи, які підлягають капіталізації (це може бути прибуток до оподаткування або чистий прибуток); $СК$ – ставка капіталізації
Порівняльний	$C_p = \frac{Ц}{ФП} \cdot ФП_{он}$	$Ц$ – ціна підприємства-аналога; $ФП$ – базовий фінансовий показник підприємства-аналога; $ФП_{он}$ – базовий фінансовий показник об'єкта оцінки

Таблиця 2

Методика розрахунку проміжних груп показників, що входять до розрахунку загального коефіцієнта сталого розвитку підприємства

Назва показника	Формула розрахунку
1. Інтегральний коефіцієнт економічних аспектів сталого розвитку (Кек)	$Кек = \sqrt[5]{K_{фин.ст.} \cdot K_{л} \cdot K_{тех.осн.} \cdot \frac{K_{рент}}{K_{рент.сер.}} \cdot \frac{K_{ф}}{K_{ф.сер.}}}$ де $K_{фин.ст.}$ – коефіцієнт фінансової стабільності; $K_{л}$ – коефіцієнт загальної ліквідності; $K_{тех.осн.}$ – коефіцієнт технологічного оснащення; $K_{рент}$ – коефіцієнт рентабельності продажу; $K_{рент.сер.}$ – коефіцієнт рентабельності продажу в середньому по галузі; $K_{ф}$ – коефіцієнт фондівдачі основних засобів по підприємству; $K_{ф.сер.}$ – коефіцієнт фондівдачі основних засобів в середньому по галузі
1.1 Коефіцієнт фінансової стабільності	$K_{фин.ст.} = BK / ZK,$ де BK – власний капітал; ZK – залучений капітал
1.2. Коефіцієнт загальної ліквідності	$K_{л} = OA / ПЗ,$ де OA – оборотні активи; $ПЗ$ – поточні зобов'язання;
1.3 Коефіцієнт технологічного оснащення	$K_{тех.осн.} = O_{тех.обл.} / O_{заг.},$ де $O_{тех.обл.}$ – кількість операцій, які здійснює підприємство з використанням технологічного обладнання; $O_{заг.}$ – загальна кількість операцій по підприємству
1.4 Коефіцієнт рентабельності продажу	$K_{рент} = ЧП / ЧД,$ $ЧП$ – чистий прибуток; $ЧД$ – чистий дохід від реалізації
1.5 Коефіцієнт фондівдачі	$K_{ф} = ЧД / ОЗ$ де $ЧД$ – чистий дохід від реалізації; $ОЗ$ – середня залишкова вартість основних засобів
2. Інтегральний коефіцієнт соціальних аспектів сталого розвитку (Ксоц)	$Ксоц = \sqrt[5]{K_{ст.к.} \cdot K_{заб.з.п.} \cdot K_{соц.заб.} \cdot K_{к.к.} \cdot K_{с.у.}}$ де $K_{ст.к.}$ – коефіцієнт стабільності кадрів; $K_{заб.з.п.}$ – коефіцієнт заборгованості по заробітній платі; $K_{соц.заб.}$ – коефіцієнт соціального забезпечення; $K_{к.к.}$ – коефіцієнт витрат на підвищення кваліфікації працівників; $K_{с.у.}$ – коефіцієнт соціальної участі
2.1. Коефіцієнт стабільності кадрів	$K_{ст.к.} = Ч / Чсер$ де $Ч$ – чисельність працівників за стажом роботи на підприємстві більше 1 року; $Чсер$ – середньооблікова чисельність працівників за звітний період
2.2. Коефіцієнт заборгованості по заробітній платі	$K_{заб.з.п.} = 1 : (Зз.п. / Зз.п.л.)$ $Зз.п.$ – заборгованість по заробітній платі по підприємству в розрахунку на 1 працівника; $Зз.п.л.$ – заборгованість по заробітній платі лідера в галузі в розрахунку на 1 показника
2.3. Коефіцієнт соціального забезпечення	$K_{соц.заб.} = Всоц.з. / ЧД,$ де $Всоц.з.$ – витрати на соціальні заходи; $ЧД$ – чистий дохід від реалізації
2.4 Коефіцієнт витрат на підвищення кваліфікації працівників	$K_{к.к.} = ПКп / ПКл,$ де $ПКп$ – розмір витрат на навчання та підвищення кваліфікації працівників в перерахунку на одного працівника по підприємству; $ПКл$ – розмір витрат на навчання та підвищення кваліфікації працівників в перерахунку на одного працівника по підприємству – лідеру галузі
2.5 Коефіцієнт соціальної участі	$K_{с.у.} = БПп / БПл,$ де $БПп$ – кількість реалізованих благодійних проектів за період по підприємству; $БПл$ – кількість реалізованих підприємством – лідером галузі благодійних проектів за період
3. Інтегральний коефіцієнт екологічних аспектів сталого розвитку	$Кекл = \sqrt[3]{K_{забр.сер.} \cdot K_{пр.-ох.зах.} \cdot K_{екл.уч.}}$ де $K_{забр.сер.}$ – коефіцієнт забруднення зовнішнього середовища; $K_{пр.-ох.зах.}$ – коефіцієнт природоохоронних заходів; $K_{екл.уч.}$ – коефіцієнт екологічної участі
3.1 Коефіцієнт забруднення зовнішнього середовища	$K_{забр.сер.} = 1 : (Зп / Зл),$ де $Зп$ – кількість випадків забруднення зовнішнього середовища за звітний період по підприємству; $Зл$ – кількість випадків забруднення навколишнього середовища за звітний період по підприємству – лідеру галузі
3.2 Коефіцієнт природоохоронних заходів	$K_{пр.-ох.зах.} = ПЗ / ПЗл,$ де $ПЗ$ – кількість природоохоронних заходів, які впроваджує підприємство; $ПЗл$ – кількість природоохоронних заходів, впроваджених лідером галузі
3.3 Коефіцієнт екологічної участі	$K_{екл.уч.} = Вез / ЧД,$ де $Вез$ – витрати на екологічні заходи; $ЧД$ – чистий дохід від реалізації

Таблиця 3

Оцінка рівня сталості розвитку підприємства

Рівень стійкості	Значення інтегрального показника сталого розвитку	Сталість	Опис
Високий	Більше 0,8	Економічна	Стабільне зростання фінансово-економічних показників діяльності, стійке економічне положення
		Соціальна	На підприємстві створено ефективні умови праці, відпочинку та розвитку
		Екологічна	Підприємство бере участь в екологічних проектах, турбується про захист навколишнього середовища
Вище середнього	0,6-0,8	Економічна	Характерна стабільність фінансово-економічних показників, але вони нижчі від лідерів у галузі
		Соціальна	Підприємство орієнтоване на вирішення соціальної захищеності та забезпеченості персоналу
		Екологічна	Підприємство орієнтоване на мінімізацію негативного впливу виробництва на навколишнє середовище
Середній	0,4-0,6	Економічна	Підприємство характеризується середнім економічним розвитком, при цьому різкі зміни фінансових показників, що зумовлює зростання ризиків діяльності
		Соціальна	Підприємство частково орієнтоване на вирішення соціальної захищеності та забезпеченості персоналу
		Екологічна	Підприємство недостатньо орієнтоване на захист навколишнього середовища та мінімізацію негативного впливу виробництва
Нижче середнього	0,2-0,4	Економічна	Більшість фінансово-економічних показників значно відстає від середньо галузевих, наявні суттєві проблеми забезпечення ефективності фінансово-господарської діяльності
		Соціальна	Підприємство не орієнтоване на вирішення соціальних потреб працівників та суспільства
		Екологічна	Підприємство не цікавиться екологічними проблемами суспільства
Критичний стан	До 0,2	Економічна	Загроза банкрутства підприємства
		Соціальна	Відсутні заходи на соціальний розвиток, висока ймовірність масових скорочень працівників та заборгованості по заробітній платі
		Екологічна	Підприємство не цікавиться екологічними проблемами суспільства, ймовірний негативний вплив на навколишнє середовище від його діяльності

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національна парадигма сталого розвитку України / За заг. ред. академіка НАН України, д. т. н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б.Є. Патона. – К. : Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, 2012. – 72 с.
2. Сталінська О.В. Стратегічне управління металургійними підприємствами на принципах сталого розвитку : автореф. дис. ... док. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.В. Сталінська. – Донецьк, 2013. – 36 с.
3. Могилова А.Ю. Управління капіталізацією промислового підприємства : автореф. дис. ... док. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / А.Ю. Могилова. – Київ, 2015. – 36 с.
4. Хан Д. Планирование и контроль. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / Д. Хан, Х. Хунгенберг. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 928 с.
5. Єфремова Л.В. Особливості використання методичних підходів з оцінки при визначенні ринкової вартості підприємства / Л.В. Єфремова, Н.М. Алєйнікова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 6. – С. 284–288 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2013_6_50.pdf.
6. Карпенко О.В. Інформація про вартість підприємства в бухгалтерському обліку / О.В. Карпенко, О.Г. Шмигленко // Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: проблеми теорії та практики : збірник тез доповідей II Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції (Полтава, 11–12 травня 2017 р.). – Полтава : ПУЕТ, 2017. – С. 135–139.

УДК 658

Макурін А.А.*кандидат економічних наук,
асистент кафедри обліку і аудиту
Національного гірничого університету*

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Стаття присвячена актуальним питанням формування інформації на підприємстві під час прийняття управлінських рішень. Проаналізовано показники інформативності бухгалтерського обліку та внутрішньої інформації з підприємства. Визначено основні «центри відповідальності» за виникнення інформації. Окреслено ланцюг використання інформації, формування та «подорож» від відправника до отримувача.

Ключові слова: облікова інформація, бухгалтерський облік, управлінські рішення.

Макурин А.А. ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Статья посвящена актуальным вопросам формирования информации на предприятии при принятии управленческих решений. Проанализированы показатели информативности бухгалтерского учета и внутренней информации с предприятия. Определены основные «центры ответственности» за возникновение информации. Определены цепь использования информации, формирование и «путешествие» от отправителя к получателю.

Ключевые слова: учетная информация, бухгалтерский учет, управленческие решения.

Makurin A.A. FORMATION OF INFORMATION ON ENTERPRISE FOR ADMINISTRATION OF ADMINISTRATIVE SOLUTIONS

The article is devoted to the actual questions of forming information at the enterprise when making managerial decisions. The indicators of informative accounting and internal information from the enterprise are analyzed. The main "centers of responsibility" are determined after the occurrence of information. The chain of information usage, formation and "travel" from the sender to the recipient have been defined.

Keywords: accounting information, accounting, management decisions.

Постановка проблеми. Інформація на підприємстві відіграє важливу роль. Сьогодні під час бурхливого розвитку інформаційних технологій та засобів комунікації збільшуються обсяги інформації, але спостерігається втрата її якості. Велика кількість інформації поступово втрачає своє смислове навантаження. На підприємстві для забезпечення ефективності системи управління виробничо-господарською діяльністю необхідно «просіювати» інформацію. Раціональний вибір під час прийняття управлінських рішень значною мірою залежить від організації обміну інформацією. В основі процесу комунікації та руху інформації закладено ланцюг, який умовно можна представити у вигляді «відправник» – інформація – засіб передачі – спосіб отримання інформації – «одержувач».

В основі вибору найсприятливішого рішення для розвитку підприємства лежить інформаційне забезпечення та системний аналіз ситуації. Оптимізація управлінських рішень залежить від процедур прийняття рішень. Процедури включають формування та вивчення альтернатив, визначення програми дій. Важливе значення у процесі прийняття рішень має встановлення причинно-наслідкових зв'язків між явищами та процесами. Прийняття управлінських рішень на підприємстві повинне ґрунтуватися на синергізмі інформації з бухгалтерського та управлінського обліків. Значну увагу варто приділяти бухгалтерському обліку, оскільки близько 70% інформації припадає на облікову інформацію [1]. Це можна пояснити тим, що в обліку відображаються факти господарської діяльності підприємства. Господарська діяльність впливає на зміну господарських засобів підприємства чи на джерела їх утворення. Тобто ця інформація з обліку дає змогу аналізувати динаміку роботи підприємства, визначати тенденції та закономірності розвитку об'єкта, яким управляють. Інформація з бухгалтерського обліку – це «погляд у минуле», а на основі управлінських рішень можна

«зазирнути до майбутнього». Інформацію для прийняття управлінських рішень наведено у бухгалтерській звітності та на рахунках бухгалтерського обліку, але цієї інформації недостатньо, оскільки для ефективного управління підприємством необхідно отримувати інформацію з виробництва, особливо коли на рішення впливають зміни в операційній діяльності («виробляти чи купувати», припинити виробництво збиткового сегменту продукції) [2]. Управлінський облік виконує функцію внутрішнього доповнення фінансового, водночас він несе в собі розмаїття інформації в ієрархічній системі управління підприємством та прийнятті управлінських рішень.

Більшість інформаційно-аналітичних служб на вітчизняних підприємствах перебувають у протиріччі між кількістю та якістю інформації. З одного боку, існує значний надлишок інформації, який неможливо переглянути, засвоїти, проаналізувати. З іншого боку, інформації для прийняття важливого управлінського рішення завжди не вистачає.

Виходячи з вищевказаного, можна зазначити, що прийняття ефективних управлінських рішень ґрунтується на результаті обробки облікових даних. Управлінському персоналу підприємства необхідно мати базові знання в області бухгалтерського обліку та вміти використовувати облікову інформацію в управлінні підприємством.

Таким чином, інформаційна потреба користувачів інформації забезпечується на основі облікових даних. Оперативність прийняття управлінських рішень залежить від інформаційного ланцюга. Управлінський персонал повинен робити аналітичну обробку інформації задля прийняття виважених управлінських рішень. Необхідно дослідити процес формування та передачі даних на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Забезпеченню процесу прийняття управлінських рішень на підприємстві присвячені праці багатьох вітчизняних та закордонних науковців, таких як Р.Л. Кіні,

Г. Саймон, Х. Райфа, Д. Дерлоу, В.Д. Бакуменко, Я.Г. Берсудський, В.В. Свиридова. Наприклад, М.О. Харченко [3] досліджувала процес прийняття управлінських рішень, пов'язаний з оптимізацією мережі загальноосвітніх закладів, на основі підходу Sova та використання генетичного алгоритму під час економічного обґрунтування доцільності цього рішення. В.М. Приймак [4] запропонував сучасну концепцію підготовки, розроблення та реалізації управлінських рішень, яка передусім базується на супроводі документально-прикладного характеру, а також логіко-математичну схему та дав характеристику кожному етапу прийняття управлінського рішення. М. Pashkevych, A. Makurin [5] запропонували зміни в обліку готової продукції на вуглевидобувних підприємствах через введення додаткових субрахунків для обліку видобутої продукції та порожніх копалин, що дає змогу не тільки обліковувати таку продукцію, а й реалізовувати. Тим самим вуглевидобувні підприємства отримують додатковий дохід до оподаткування та можливість більш швидкого відтворення основних засобів. Н.М. Гаркуша, М.В. Костинська [6] наводять такі принципи, які є основою прийняття управлінських рішень, як ефективність управління, науковість, підбір кадрів, делегування повноважень, посадові інструкції. Н.М. Савченко [7] вивчала систему елементів управлінського контролю. Для побудови системи управлінського контролю на підприємстві автор пропонує такі елементи, як контрольне середовище, контрольні зміни, стандарти контролю, бухгалтерська управлінська звітність, оцінка діяльності, коригування відхилень, визначення ефективності діяльності, механізм стимулювання, комунікаційний механізм, система моніторингу. Таким чином, автор зазначає, що головним елементом є контрольне середовище для аналізу ситуації на підприємстві, а інші елементи використовуються залежно від отриманих результатів.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у встановленні центрів виникнення інформації, яка використовується під час аналітичної обробки для прийняття управлінських рішень на підприємстві. Необхідно дослідити процес формування та передачі даних на підприємстві користувачам, які приймають рішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасний період на більшості вітчизняних підприємств України тільки починає формуватися управлінський облік як система, що враховує сучасний стан бухгалтерського обліку, який вже ставлять на «європейську колію». Інформаційна система підприємства повинна мати такі складники, як збір, інтерпретація, корисність інформації для менеджерів з метою прийняття управлінських рішень та вибору найефективніших. Ці рішення впливають на оперативні, тактичні та стратегічні цілі підприємства. Прийняття оперативних управлінських рішень на підприємстві має короткостроковий характер. Такі рішення потребують негайних дій менеджера. Тактичні рішення приймаються у структурних підрозділах, вище керівництво тільки консультує та контролює виконання цих рішень. Стратегічні рішення мають значний вплив на майбутній розвиток підприємства, тому приймаються вищим керівництвом після всебічного аналізу інформації та обрання найефективнішого управлінського рішення. Більшість управлінських рішень спрямовані на мінімізацію витрат та одержання максимального прибутку [8].

Для прийняття управлінського рішення необхідно поєднати три умови, такі як отримання потрібної інформації, отримання інформації вчасно та в потрібному місці.

Отримання потрібної інформації залежить від процесу її формування. Процес формування інформації залежить від кола запитів за кожним елементом внутрішнього та зовнішнього середовища. Аналізуючи внутрішнє середовище, необхідно проводити розмежування інформації з виробничих та адміністративних підрозділів підприємства. Саме на етапі розмежування необхідно детально вивчити та виокремити ланки, за якими закріплюються функціональні обов'язки. Сукупність таких ланок відображає взаємодію відділів, яка і є структурою [9]. Без такої структури на підприємстві уявити процес управління неможливо. Більшість інформації надходить із внутрішніх джерел. Збирання інформації відбувається постійно у строки подання бухгалтерської звітності або епізодично. Під час прийняття рішень більшість попитом користуються інформацією, яка збирається у разі потреби. Тільки дані обліку задовольняють потребу користувачів, надаючи об'єктивну інформацію завдяки суворому документуванню кожної господарської операції, систематизації рахунків та групування економічних показників діяльності підприємства у фінансовій звітності та звітних таблицях. Інформація формується на таких основних «центрах відповідальності», як виробництво, фінанси, маркетинг, персонал підприємства, організаційна структура.

Зовнішня інформація надходить від постачальників, покупців, конкурентів та з проведених самостійних маркетингових досліджень.

Отримання інформації вчасно залежить від системи передачі даних на підприємстві. Великі підприємства використовують корпоративну пошту для обміну інформацією. Наприклад, оператори контакт-центрів оновлюють електронну пошту скриньку кожні 10–15 хвилин. Оновлення поштових скриньок стає «повсякденним обрядом» перед тим, як прийшли на роботу та пішли з роботи, незалежно від місця роботи та посади. На підприємствах вуглевидобувної промисловості на виробничих ланках використовують телефонний зв'язок та електромагнітні апарати для зв'язку. У навчальних закладах України використовують внутрішній телефонний зв'язок. Витрати на зв'язок обліковуються на рахунку 92 «Адміністративні витрати» [10].

З еволюцією «девайсів» та розповсюдженням мережі Інтернет і покриття Wi-Fi людство активно використовує месенджери, такі як Facebook Messenger, Viber, Yammer, Telegram, WhatsApp, Skype, Google Hangouts, Bip, Twitter та «старожила ICQ». Дуже функціональний, але недешевий в обслуговуванні Office 365 допомагає керувати підприємством та має у своєму арсеналі великий набір інструментів. Наприклад, Viber та WhatsApp мають зрозумілий інтерфейс та можливість створити «потрібне коло людей», забезпечити оперативність отримання інформації. До речі, витрати на мобільний зв'язок та Інтернет несуть уже самі працівники підприємств, оскільки використовують свої власні «гаджети».

Оперативну інформацію можна отримати тільки в «потрібному місці» у конкретному «центрі відповідальності». Наприклад, на виробництві отримують інформацію, пов'язану з організацією виробництва, кількістю браку, обробкою первинної сировини та ін. У відділі маркетингу отримують інформацію, пов'язану з рекламою, прогнозом продажів, дослі-

дженням ринку. Витрати на маркетингові дослідження відображаються на рахунку 93 «Витрати на збут» [10].

Із прийняттям того чи іншого управлінського рішення виникають релевантні витрати та одразу альтернативні витрати [11]. Виходить, що під час прийняття управлінського рішення необхідно визначитися з обсягом релевантних витрат, наприклад, за трьома основним альтернативними проектами, врахувати майбутні отримані доходи та упущені вигоди від кожного проекту.

Все більше уваги управлінців, які постійно приймають важливі рішення для стабільного функціонування підприємства у такий непростий час для сучасної економіки України, привертає процес Data Mining, який спрямовано на аналіз великих обсягів «сирої» інформації з метою виокремлення невідомих, але доступних знань, необхідних сучасним менеджерам для прийняття рішень в умовах невизначеності. Знання, які виникають за такої діяльності з використанням інструментів Data Mining (класифікація, регресія, кластеризація, асоціація, послідовні шаблони та аналіз відхилень), описують причинно-наслідкові зв'язки одних однорідних властивостей, виходячи з аналізу інших. Оцінка ризиків під час прийняття управлінських рішень та втрати економічних вигід – це вирішення завдання регресії або класифікації. Вивчення сегменту ринку та його наповнення – це вже кластеризація. Фактично завдання Data Mining є елементами «конструктора», з яких можна скласти та прийняти ефективне управлінське рішення для реальних бізнес-завдань [12] (рис. 1).

Висновки з проведеного дослідження. Для прийняття управлінського рішення необхідно поєднати три умови, такі як отримання потрібної інформації, отримання інформації вчасно та в потрібному місці. Проведене дослідження дало змогу встановити центри відповідальності, у яких формується інформація. Встановлено, які витрати виникають під час прийняття управлінських рішень. Наведено умовний ланцюг передачі інформації на підприємствах. Під час прийняття управлінських рішень враховуються фактори ризику, а саме рівня визначеності, з яким прогнозується результат. Управлінські рішення приймаються у різних обставинах з огляду на ризик. Виходячи з умов визначеності та невизначеності ситуацій, використовують поділ інформації на повну інформацію; повну інформацію невизначеності та повну інформацію, яка швидко змінюється. Використання інформації в умовах невизначеності потребує подальших досліджень, вивчення та узагальнення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тарабан С.В. Сутність поняття «прийняття управлінських рішень» // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2009. – № 1. – С. 170–174.

2. Лучик Г.М. Обліково-аналітична інформація у формуванні інформаційної моделі для управління // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2013. – № 3. – С. 219–225.
3. Харченко М. Формування оптимальної територіальної організації закладів загальної середньої освіти в регіонах України : дис. – 2016.
4. Приймак В.М. Прийняття управлінських рішень // Навч. посіб. К.: Атіка. – 2008.
5. Pashkevych M., Makurin A. Improvement of accounting depreciation of non-current assets computed by the units of production method in mining // Економічний часопис-XXI. – 2016. – Т. 161. – № 9–10. – С. 95–100.
6. Гаркуша Н.М., Костинська М.В. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті. – 2016.
7. Савченко Н.М. Інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2010. – Т. 54. – № 4. – С. 286–287.
8. Бутинець Ф.Ф. и др. Бухгалтерський управлінський облік. – ПП «Рута», 2002.
9. Козик В.В. Організаційна структура промислового підприємства, орієнтованого на стійкий розвиток // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 1. – С. 6.
10. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Міністр України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» № 318 від 31.12.1999 р. : прийнятий Міністерством Фінансів України 14. серп. 2013 р. – Київ : Велес, 2013. – 18 с. – (Серія видань «Офіційний документ»).
11. Нападовська Л.В. Управлінський облік // К.: Книга. – 2004. – Т. 544. – С. 5.
12. Mining W. I. D. Data Mining: Concepts and Techniques //Morgan Kaufmann. – 2006.

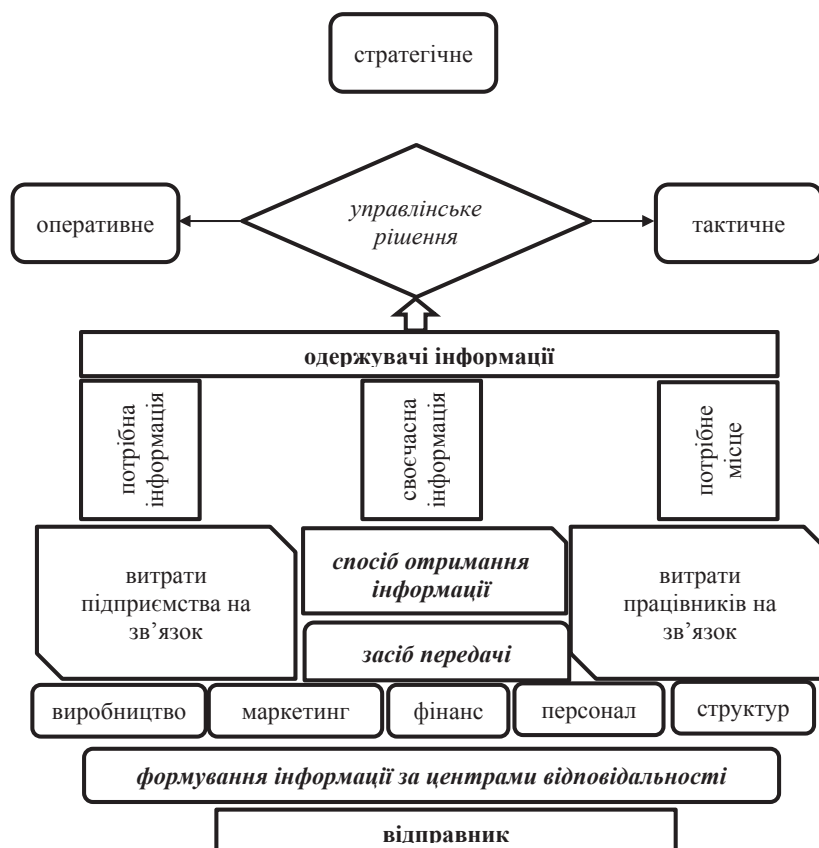


Рис. 1. Прийняття управлінських рішень на основі внутрішньої інформації, отриманої на підприємстві

УДК 657.1.011.56

Костюнік О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту
Національного авіаційного університету***Маламуж А.А.***студентка
Національного авіаційного університету*

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

У статті розглянуто аспекти організації бухгалтерського обліку основних засобів із застосуванням комп'ютерних технологій для прискорення обробки даних первинних і зведених документів. Розглянуто основні завдання автоматизації та етапи ведення обліку основних засобів на підприємстві. Досліджено систему методів і способів пошуку, збору, накопичення, зберігання та обробки інформації з обліку основних засобів. Приділено увагу проблемним питанням автоматизації обліку основних засобів із використанням інформаційних систем.

Ключові слова: основні засоби, облік, автоматизація, комп'ютерні програми, інформаційне середовище.

Костюник Е.В., Маламуж А.А. АВТОМАТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В статье рассмотрены аспекты организации бухгалтерского учета основных средств с применением компьютерных технологий для ускорения обработки данных первичных и сводных документов. Рассмотрены основные задачи автоматизации и этапы ведения учета основных средств. Исследована система методов и способов поиска, сбора, накопления, хранения и обработки информации по учету основных средств. Уделено внимание проблемным вопросам автоматизации учета основных средств с использованием информационных систем.

Ключевые слова: основные средства, учет, автоматизация, компьютерные программы, информационная среда.

Kostiunik O.V., Malamuzh A.A. AUTOMATIZATION OF MAIN ACTORS

The article deals with aspects of the accounting of fixed assets with the use of computer technology to accelerate the processing of data of primary and consolidated documents. The basic tasks of automation and stages of accounting of fixed assets at the enterprise are considered. The system of methods and methods for the search, collection, accumulation, storage and processing of information on fixed assets accounting is explored. The problem of automation of accounting of fixed assets with the use of information systems is paid attention.

Keywords: fixed assets, accounting, automation, computer programs, information environment.

Постановка проблеми. Нині необхідність отримання точних та вірогідних даних для керування діяльністю організацій є величезною, й особливе значення в ході керування займає порядок бухгалтерського обліку в умовах користування інформаційними технологіями.

Складовою частиною порядку обліку є облік ОЗ, що пов'язаний із вирішенням завдань обліку розвитку ОЗ, визначенням і відображенням в обліку прибутків та витратів організації, ПДВ, виміром фінансових результатів від продажу продукції, послуг та робіт.

Нинішній етап комп'ютеризації обліку має такі характерні особливості:

- виконується локально як компонент інтегрованих систем комп'ютеризації керування організаціями;
- найвищий рівень комп'ютеризації обробки облікових даних порівняно з рівнем комп'ютеризації обробки даних інших функцій керування;
- порівняно з різними підсистемами керування результативність введення є суттєво вищою.

Крім того виникає питання, чи досяг облік неперевершеного рівня автоматизації, якщо ж ні, то які напрями процвітання приписуються об'єктивними потребами користувачів, можуть бути запропоновані науковцями та розробниками з урахуванням потенціалу новітніх технологій проектування, обчислювальних машин, обробки даних.

Відповідь на задане запитання однозначна: необхідність та процес росту автоматизованого обліку існує. Визначення заходів щодо подальшого процвітання потребує дослідження та обґрунтування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Великий внесок у процес розвитку методологічних та тео-

ретичних засад обліку відтворення основних засобів, зокрема в умовах застосування інформаційних технологій, зробили вітчизняні науковці Є. Мних, М. Войнаренко, В. Пантелєєв, С. Івахненко, Л. Нападовська та ін. [1–5]. Результати їхніх праць мають вагоме значення для процвітання бухгалтерського обліку, а саме для його практики й теорії.

Унікальність обліку основних засобів в інформаційних системах досліджувалася такими українськими спеціалістами, як: С.В. Іваненкова, О.В. Шипунова, Т.А. Писаревська, Ф.Ф. Бутинець, А.М. Береза, Л.О. Терещенко, О.В. Клименко та ін.

Наявні проблеми обліку ОЗ в організаціях, незважаючи на численність робіт учених, до яких належать питання реалізації комп'ютеризації технологій в обліку їх відтворення.

Мета статті полягає у вивченні стану бухгалтерського обліку ОЗ в умовах користування інформаційними технологіями та визначенні способів його поліпшення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішальними чинниками вдалого процвітання як окремої установи, так і економіки України у цілому в період переходу до ринкової економіки є осучаснення обліку, чіткість і оперативність даних.

ОЗ, або засоби виробництва, потрібні для виконання промислового функціонування установи. Відмінність від предметів виробництва проявляється таким чином, що ОЗ беруть співучасть у виробництві протягом декількох років та при цьому свою натуральну форму і фізичні властивості переносять на собівартість готової продукції поступово у вигляді амортизації.

Процес обліку ОЗ проводиться згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7. Відпо-

відно до нього, основні засоби – матеріальні активи, що організація зберігає для користування ними в ході діяльності або постачання товарів, надавання послуг, здачі в оренду іншим фізичним чи юридичним особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін вигідного використання яких більше одного календарного року [6, с. 57].

Об'єкт ОЗ має життєвий цикл в організації, його вигляд такий: облік придбання або створення ОЗ; прийняття об'єкта ОЗ до обліку; облік амортизації об'єктів ОЗ. На об'єкт ОЗ нараховують амортизацію, розподіляючи їх первісну вартість за періоди корисного використання згідно з вибраним способом амортизації: облік переміщення об'єктів ОЗ; облік модернізації об'єктів ОЗ; переоцінка об'єктів ОЗ; інвентаризація об'єктів ОЗ; вибуття об'єктів ОЗ [7].

Завдання комплексу в умовах автоматизації обліку:

1. Облік наявності основних засобів, нематеріальних активів та МПП за місцями їх зберігання й використання.

2. Пооб'єктний облік взятих в оренду основних засобів.

3. Пооб'єктний облік наявності дорогоцінних металів і коштовних каменів у складі основних засобів.

4. Своєчасне відображення в обліку надходження, вибуття і переміщення основних засобів, нематеріальних активів та МПП в розрізі видів і груп.

5. Точне і своєчасне обчислення використання ОЗ, НА, МПП.

6. Облік зносу й амортизації ОЗ, зносу НА, МПП.

7. Контроль над правильністю використання основних засобів і МПП, облік витрат на їх ремонт і ліквідацію.

8. Підготовка даних, якими користуються для складання встановленої поточної, періодичної та річної звітності.

9. Своєчасне здійснення індексації основних засобів та висвітлення їхніх результатів на рахунках бухгалтерського обліку.

Розв'язувати задачі можна по-різному:

- за допомогою електронних таблиць;
- за допомогою програмних продуктів, розроблених силами установи;
- за допомогою універсального програмного забезпечення, яке запропонувала фірма-розробник, для проведення розрахунків із планування, обліку, контролю та аналізу.

Термін «система» має декілька значень, одне з них: комплекс аспектів, які працюють разом під час виконання завдання. Одним із його різновидів є інформаційна система, інакше кажучи, організована сукупність елементів, яка збирає, обробляє, передає, зберігає і надає дані.

Інформаційна система включає в себе людей, обладнання, процедури, процеси, операції та дані. У США під інформаційними системами розуміють усі електронні та письмові форми поширення інформації, обміну ідеями та обробки даних. Отже, до них можна віднести всі електронні інформаційні засоби та форми письмового спілкування всередині підприємства.

Цікавим є те, що в більшості джерел інформаційну систему розуміють дуже вузько – як сукупність технічних засобів, які служать для накопичення, зберігання, обробки і передачі інформації. До визначення інформаційної системи іноді включають компоненти системи, а також сфери діяльності, в яких ця система використовується. Хоча у цьому

визначенні увага зосереджена тільки на технічних засобах.

Усі інформаційні системи мають такі компоненти:

– будова системи – дуже багато компонентів системи і відповідність між ними. Приклад: промислова та організаційна будова організації;

– призначення кожного компонента системи. Приклад: функції управління – приймання рішень у певних структурних підрозділах організації;

– вхід і вихід кожного компонента і системи повністю. Приклад: матеріальні або комунікаційні потоки, що потрапляють до системи або нею вводяться;

– цілі та обмеження системи, її окремих компонентів. Приклад: надбання найвищого результату; певні обмеження фінансів.

Мають рацію ті, хто, визначаючи інформаційну систему, до її складу включають не тільки програмну й апаратну частини, а й не забувають про інформацію, яка міститься в системі, про специфічні алгоритми її обробки, а також про фахівців, які взаємодіють із системою.

В інформаційній технології можна виділити два складники:

а) можливість генерувати за запитом інформаційний продукт;

б) способи доставки цього виробу в зручний час і в зручній для користувача формі.

Велику частину робочого часу спеціаліст з обліку розтрачує на відповіді, що прибувають від персоналу організації. Як свідчить практика успішних підприємств, створення і використання системи автоматизованого самообслуговування є ефективним засобом зменшення таких витрат. Необхідно використовувати цей досвід у подальшому. Автоматизовані робочі місця самообслуговування у великих підрозділах підприємства в умовах використання інтегрованої інформаційної системи доцільно було б використовувати також для реєстрації обсягів виконаних робіт безпосередньо їх виконавцями. Впровадження безпаперової технології потрібне для забезпечення екологічної ефективності автоматизованих систем. Слід використовувати всі можливі заходи щодо економії паперу, наприклад упровадження двостороннього автоматизованого заповнення документів.

Для виконання облікових робіт масового користування розроблено такі програми, як «1С: Підприємство», «БЕСТ», «Парус», «Галактика» тощо. Користувач може скористатися окремими їх модулями, які, наприклад, забезпечують облік основних засобів, складський облік, торгівлю, зарплатну плату тощо.

Нині найбільш актуальною версією платформи «1С: Підприємство» є версія 8.1. «1С:Бухгалтерія 8», що має на меті автоматизацію податкового і бухгалтерського обліку, враховуючи підготовку обов'язкової звітності, в компаніях, які здійснюють будь-які види комерційної діяльності. Ведеться облік згідно з чинним законодавством України.

Програмний продукт «1С: Бухгалтерія 8» включає в себе технологічну платформу «1С: Підприємство 8» і конфігурацію «Бухгалтерія для України». Саме в конфігурації налаштовані правила ведення обліку.

Під час прийняття основного засобу до обліку в інформаційну базу вносяться відомості, необхідні для бухгалтерського обліку та подальшого нарахування амортизації. Головні дії обліковця на цьому здебільшого завершуються.

Під час прийняття до обліку вказуються рахунок бухгалтерського обліку основних засобів і раху-

нок амортизації, матеріально відповідальна особа, спосіб амортизації та строк корисного використання ОЗ. Можна використовувати складні способи амортизації, розподіляти суми нарахованої амортизації між декількома рахунками або об'єктами аналітичного обліку. Графік нарахування амортизації можна вказати для ОЗ, які використовуються сезонно.

Автоматизованою регламентною операцією в кінці кожного місяця виконується амортизація за всіма ОЗ.

Документом «Ведення в експлуатацію. Основні засоби» можна ввести в експлуатацію й обладнання, й об'єкт будівництва.

1. Перейти до головного меню на вкладку «Основні засоби».

2. Вибрати пункт «Введення в експлуатацію основних засобів».

3. Натиснути кнопку «Додати».

4. Вибрати вкладку «Основні засоби». Вказати найменування основного засобу і параметри обліку капітальних інвестицій.

5. Вибрати вкладку «Загальні відомості». Вказати посилання на елемент довідника «Способи відображення витрат по амортизації», в якому вказано адресу накопичення витрат з амортизації, тобто статтю витрат, рахунок обліку витрат, підрозділ, за яким повинні бути накопичені витрати [8].

«1С: Бухгалтерія 8», таким чином, гарантує вирішення поставлених завдань перед бухгалтерською службою організації, дає змогу вести податковий та бухгалтерський облік промислової діяльності декількох організацій.

Організація бухгалтерського обліку має свої особливості під час застосування інформаційних технологій. Великий вплив на неї справляють учення бухгалтерського обліку, кібернетика, інформатика та менеджмент.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, бухгалтерський облік ОЗ – дуже важливий та необхідний напрям бухгалтерського обліку. Особливої важливості нині, на етапі становлення та розвитку ринкових відносин, набуває отримання достовірних даних про майно.

Сьогодні організації мають можливість виявити ініціативи в плані порушення і ведення обліку, що вимагає від обліковців певних творчих здібностей та великої кількості знань для його оптимізації.

Ускладнюють роботу обліковців важкість переходу до праці в умовах ринкових взаємовідносин та сучасної системи, недосвідченість праці в таких умо-

вах, недосконалість і суперечливість нормативних документів, відсутність позитивних прикладів.

«1С: Підприємство» дає змогу організувати обмін даними з будь-якими системами. Програмні продукти системи «1С: Підприємство» можуть бути адаптовані до будь-яких особливостей обліку в конкретній організації. Автоматизування робочого місця працівника у сфері обліку дає змогу використовувати ПК та піднімає на новий ступінь процес реєстрації господарських операцій. Бухгалтер працює на машині в діалоговому режимі, використовує зворотній зв'язок у процесі обробки інформації й отримує відповідні вихідні документи.

Комп'ютерна система обліку оперативно відображає основні процеси, пов'язані з отриманням різних порівнянних показників, які характеризують фінансово-господарську діяльність господарства. У цій обліковій системі інформація йде по єдиному каналу і використовується для всіх потреб управління. Як бачимо, комп'ютерна система обліку – успішне сполучення професійних якостей і функцій користувача з інтелектуальними можливостями ПК, що дає змогу отримати потрібні для оперативного контролю та керування дані.

Новим щабелем користування обчислювальною технікою є використання мереж комп'ютерів, що надають можливість результативно сполучати можливості ліній зв'язку та ПК.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войнаренко М.П. Особливості впровадження комп'ютерної форми обліку на підприємстві / М.П. Войнаренко, В.Г. Лопатовський // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2003. – № 3. – Ч.2. – Т. 1. – С. 72–76.
2. Івахненко С. Сучасні інформаційні технології управління підприємством та бухгалтерія: проблеми і виклики / С. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 4. – С. 52–58.
3. Мних Є. Концепція побудови комп'ютерної інформаційної системи обліку діяльності корпорацій / Є. Мних, О. Брадун // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 4. – С. 41–45.
4. Нападowska Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці : [монографія] / Л.В. Нападowska. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 224 с.
5. Пантелєєв В.П. Внутрішній аудит : [навч. посіб.] / В.П. Пантелєєв, М.Д. Корінько ; за ред. В.О. Шевчука. – К, 2006. – 247 с.
6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів : Наказ Міністерства фінансів України від 30.09.2003 № 561.
7. Заика А.А. Практика бухгалтерського учета в программе «1С: Бухгалтерия 8.1» / А.А. Заика. – М. : ИНТУИТ, 2010. – 358 с.
8. «1С Бухгалтерія 8.2». Як ввести в експлуатацію основний засіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.school1c.com/1s-buxgalteriya-8-2-kak-vvesti-v-ekspluatatsiyu-osnovnoe-sredstvo/472/>.

УДК 657.37

Турова Л.Л.
старший викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного авіаційного університету

Маринич Д.М.
студентка
Національного авіаційного університету

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено розкриттю сутності фінансового результату, а також дослідженню його складників. Детально розглянуто сутність доходів та витрат підприємства. Досліджено особливості відображення фінансового результату на рахунках бухгалтерського обліку. Розглянуто розкриття фінансових результатів у бухгалтерській звітності.

Ключові слова: фінансовий результат, прибуток та збиток, доходи та витрати, облік, фінансова звітність.

Турова Л.Л., Маринич Д.М. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена раскрытию сущности финансового результата, а также исследованию его составляющих. Детально рассмотрена сущность доходов и расходов предприятия. Исследованы особенности отражения финансового результата на счетах бухгалтерского учета. Рассмотрено отображение финансовых результатов в бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль и убыток, доходы и расходы, учет, финансовая отчетность.

Turova L.L., Marynych D.M. ACCOUNTING OF FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the disclosure of the essence of the financial result, as well as the study of its components. The essence of income and expenses of the enterprise is considered in detail. The features of display of financial result on accounting accounts are investigated. The disclosure of financial results in the financial statements is considered.

Keywords: financial result, profit and loss, incomes and expenses, accounting, financial reporting.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах господарювання, найважливішим показником ефективної діяльності підприємства є фінансовий результат, тобто прибуток або збиток даного підприємства. Він є вирішальним показником та основною метою діяльності підприємства в умовах глобальних економічних перетворень.

Оскільки від величини фінансового результату залежить можливість подальшого розвитку підприємства (розширення виробництва, оновлення його основних фондів, впровадження нових прогресивних технологій і т. д.) та створення відповідного запасу фінансової стійкості на ринку, який дає підприємству змогу оперативного реагувати на зміни у ринковому середовищі, то питання зниження собівартості та водночас підвищення прибутковості набувають особливої актуальності в сучасний період ринкових реформ та економічних перетворень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності поняття «фінансові результати» та обліку фінансових результатів займалися такі вчені, як: В.П. Багров, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.І. Іващенко, В.М. Костюченко, М.А. Болюх, А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Н.В. Чабанова, Н.П. Кондраков, П.А. Костюк, В.Г. Лінник, В.В. Сопко та ін.

Питання, що пов'язані з обліком фінансових результатів, є предметом постійних дискусій серед економістів і бухгалтерів.

Сутність та поняття фінансового результату для підприємств і бухгалтерів наочно відображається під час формування і відображення його в бухгалтерському обліку. Проте слід зазначити, що ринкові відносини вимагають перегляду системи бухгалтерського обліку, одним із центральних елементів якого є облік фінансових результатів.

Мета статті полягає у вивченні стану бухгалтерського обліку фінансових результатів та його складників у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною метою створення та подальшої діяльності будь-

якого господарюючого суб'єкту незалежно від виду його діяльності чи форми власності є отримання кінцевого фінансового результату, котрий є визначальним критерієм ефективності господарювання та виступає центральною категорією в економіці кожного господарства.

Зважаючи на важливість фінансових результатів діяльності підприємств, виникла потреба в поглибленому розумінні поняття «фінансові результати», яка призвела до дискусій, що відбувалися як серед економістів, так і серед бухгалтерів (табл. 1).

Узагальнюючим фінансовим результатом діяльності будь-якого підприємства є прибуток (або збиток). Його визначають як різницю між доходом від реалізації продукції та її повною собівартістю, враховуючи інші доходи та витрати.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників); своєю чергою, витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [1].

Згідно з П(с)БО 15 «Дохід», доходи визнаються під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу, за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [3].

Також можна зазначити випадки, коли доходи не визнаються через те, що вони не виступають економічними вигодами, які надходять на підприємство, і не приводять до збільшення власного капіталу, такі як:

1. Податок на додану вартість, акцизи, інші податки й обов'язкові платежі, що підлягають перерахуванню до бюджету.

Таблиця 1

Дослідження поняття «фінансові результати» в літературних джерелах

№ п/п	Автор	Визначення
1	Ф.Ф. Бутинець	Фінансовий результат – прибуток або збиток організації (співставлення доходів та витрат підприємства, що відображаються у звіті) [6, с. 325].
2	А.Г. Загородній та Г.Л. Вознюк	Фінансовий результат – це різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час [7, с. 110].
3	А.Б. Борисов	Фінансовий результат – це підсумок господарської діяльності підприємства або його підрозділів, приріст (зменшення) вартості власного капіталу (визначаються шляхом співставлення витрат з отриманими доходами) [8, с. 453].

2. Попередня оплата (аванс у рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг).

3. Завдаток під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором, тощо.

У звітності не відображаються доходи, достовірну оцінку яких здійснити неможливо, що відповідає принципу обачливості, який передбачає відображення у фінансовій звітності всіх елементів за вартістю, яка має запобігати заниженню зобов'язань і витрат та завищенню активів і доходів підприємства [3].

Облік доходів здійснюється у бухгалтерському обліку відповідно до плану рахунків, яким передбачено 7-й клас рахунків «Доходи і результати діяльності». Цей клас рахунків призначений для узагальнення інформації про доходи від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства та відображають стан доходів за певний звітний період [10].

Облік доходів і складання звітності здійснюється на підставі облікового принципу нарахування, адже в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності доходи відображаються в момент їхнього виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Складена згідно з принципом нарахування фінансова звітність інформує користувача не лише про проведені операції, які супроводжувалися виплатою або одержанням грошових коштів, а й про зобов'язання сплатити грошові кошти в майбутньому та про ресурси, наведені у грошовому вираженні, які будуть отримані в майбутньому [5].

Також доцільно буде розглянути невід'ємний складник фінансових результатів – витрати. Згідно з П(с)БО 16 «Витрати», витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань. Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [2].

Своєю чергою, витратами не визнаються:

1. Платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь клієнта, принципала тощо.

2. Авансова оплата запасів, робіт, послуг.

3. Погашення одержаних позик.

4. Зменшення власного капіталу підприємства в результаті його вилучення або розподілу власниками.

Бухгалтерський облік витрат підприємства здійснюється у двох напрямках: за видами діяльності та за елементами. Облік витрат за видами діяльності відображає, на що та на які цілі витрачено активи підприємства. Облік витрат за елементами показує, що конкретно, які ресурси витрачено [2].

У бухгалтерському обліку витрати обліковуються згідно з Планом рахунків, яким передбачено використання 9-го класу рахунків «Витрати діяльності». Рахунки 9-го класу «Витрати діяльності» застосовуються для узагальнення інформації про

витрати операційної, інвестиційної, фінансової та іншої діяльності підприємства.

Фінансовий результат визначається за кожним видом діяльності шляхом зіставлення доходів і витрат звітного періоду.

Відображення фінансового результату на рахунках бухгалтерського обліку є досить важливим та клопітким процесом, тому дуже добре, що в Плані рахунків передбачено використання для обліку фінансових результатів рахунок 79 «Фінансові результати», який містить такі субрахунки:

1.791 «Результат операційної діяльності»;

2.792 «Результат фінансових операцій»;

3.793 «Результат іншої звичайної діяльності» [4].

На 79-й рахунок «Фінансові результати» закриваються рахунки класу 7, тобто доходи, та 9-го класу, тобто витрати. Також залежно від результатів 79-й рахунок «Фінансові результати» закривається на 44-му рахунку «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Якщо рахунок 79 «Фінансові результати» на кінець звітного періоду закривається, тобто є номінальним, то рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» є пасивним і його сальдо відображається в балансі.

Визначений фінансовий результат за рахунком 79 «Фінансові результати» переносять на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», при цьому дебетують рахунок 79 «Фінансові результати» і кредитують рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Визначений фінансовий результат за рахунком 79 «Фінансові результати» переносять на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», при цьому дебетують рахунок 79 «Фінансові результати» і кредитують рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» [9].

На рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» ведеться облік нерозподілених прибутків чи непокритих збитків поточного та минулих років, а також використаного в поточному році прибутку. За кредитом рахунка відображають отримання та збільшення прибутку від усіх видів діяльності, а за дебетом – збитки та використання прибутку. Облік на рахунку ведуть за субрахунками 441 «Прибуток нерозподілений», 442 «Непокриті збитки», 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» наростаючим підсумком із початку року – до його розподілу та списання після закінчення звітного року (табл. 2).

Фінансовий результат діяльності підприємства виражається у зміні величини його власного капіталу за звітний період. Здатність підприємства забезпечити неухильне зростання власного капіталу може бути оцінена системою показників фінансових результатів. Узагальнено найбільш важливі показники фінансових результатів діяльності підприємства представлено у формі № 2 «Звіт про фінансові результати» річної та квартальної бухгалтерської звітності. До них належать: прибуток (збиток) від

Таблиця 2

Кореспонденція рахунків з обліку фінансового результату

№	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
1	На результат операційної діяльності віднесено собівартість реалізації	79	90
	Загальновиробничі витрати	79	91
	Адміністративні витрати	79	92
	Витрати на збут	79	93
	Доходи від реалізації	70	79
	Інший операційний дохід	71	79
2	Відображено податок на прибуток	79	98
3	Визначено: нерозподілений прибуток	79	44
	непокритий збиток	44	79

реалізації; прибуток (збиток) від фінансово-господарської діяльності; прибуток (збиток) звітного періоду; нерозподілений прибуток (збиток) звітного періоду [9].

Безпосередньо за даними форми № 2 «Звіт про фінансові результати» можуть бути розраховані також показники фінансових результатів:

1. Прибуток (збиток) від фінансових та інших операцій.

2. Прибуток, що залишається в розпорядженні організації після сплати податку на прибуток та інших обов'язкових платежів (чистий прибуток).

3. Валовий дохід від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг.

У формі № 2 «Звіт про фінансові результати» за всіма переліченими показниками наводяться також порівняльні дані за аналогічний період минулого року.

Висновки з проведеного дослідження. Фінансовий результат є основною частиною бухгалтерського обліку, адже займає вирішальне місце у діяльності будь-якого підприємства. Головною метою створення та функціонування господарюючого суб'єкта на ринку є фінансовий результат, що виступає у формі прибутку, який визначає ефективність його діяльності. На основі фінансових результатів можна проаналізувати стан підприємства на ринку, а саме його ліквідність та рентабельність. Облік фінансових результатів ведеться на рахунку 79 «Фінансові результати» згідно з чинним планом рахунків. На рахунку 79 «Фінансові результати» закриваються рахунки класів 7 та 9, а саме списуються доходи та витрати підприємства. Своєю чергою, рахунок 79 «Фінансові результати» закривається на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)».

Вся інформація про фінансовий результат відображається у річних та квартальних фінансових звітах підприємства. Найбільш змістовним звітом є звіт форми № 2 «Звіт про фінансові результати». Такі звіти підприємства є інформацією вільного доступу

для потенційних партнерів підприємства, на основі яких вони можуть визначити рівень ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства та вирішити питання про подальшу співпрацю.

Отже, фінансові результати підприємства є головним важелем створення даного підприємства та його подальшого існування та розвитку, тому облік фінансових результатів посідає особливе місце в бухгалтерському обліку, що також вимагає від бухгалтерів певної уваги та майстерності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07 січня 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. П(С)БО16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
3. П(С)БО 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
5. Бухгалтерський облік / Л.Г. Ловінська, Л.В. Жилкіна, О.М. Голенко [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2002. – 370 с.
6. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2003. – 680 с.
7. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
8. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Г. Борисов. – М.: Книжный мир, 1999. – 895 с.
9. Бурлака С.М. Особливості визначення фінансових результатів діяльності підприємств / С.М. Бурлака, О.В. Шушлякова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/92.pdf>.
10. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: [підручник] / Н.М. Ткаченко; 6-е вид., доп. і перероб. – К.: Алерта, 2013. – 982 с.

УДК 657.45

Миронова Ю.Ю.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка***Сіроштан І.О.***студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка***Дейкало М.В.***студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

ПІДХОДИ ДО СУТНОСТІ, КЛАСИФІКАЦІЇ ТА ВИЯВЛЕННЯ РЕЗЕРВІВ У СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено різні підходи науковців до визначення терміна «резерви». Запропоновано власне трактування цього поняття. Здійснено узагальнення напрямів класифікації видів резервів на підприємстві. Досліджено принципи організації виявлення резервів та порядок розрахунку резервів майбутніх витрат і платежів.

Ключові слова: резерви, класифікація резервів, господарські резерви, резерв сумнівних боргів, резерви майбутніх витрат і платежів.

Миронова Ю.Ю., Сіроштан І.О., Дейкало М.В. ПОДХОДЫ К СУЩНОСТИ, КЛАССИФИКАЦИИ И ВЫЯВЛЕНИЮ РЕЗЕРВОВ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследованы различные подходы ученых к определению термина «резервы». Предложена собственная трактовка этого понятия. Осуществлено обобщение направлений классификации видов резервов на предприятии. Исследованы принципы организации выявления резервов и порядок расчета резервов предстоящих расходов и платежей.

Ключевые слова: резервы, классификация резервов, хозяйственные резервы, резерв сомнительных долгов, резервы предстоящих расходов и платежей.

Mironova Yu. Yu., Siroshstan I.O., Deikalo M.V. APPROACHES FOR NATURE, CLASSIFICATION AND DETERMINATION OF RESERVES IN THE ACCOUNTING SYSTEM OF ENTERPRISES

The article investigates the different approaches of scientists to define the term “reserves”. Proposed self-interpretation of this concept. The generalization of directions of classification of types of reserves in the enterprise is carried out. The principles of organizing the discovery of reserves and the procedure for calculating the reserves of future expenses and payments are investigated.

Keywords: reserves, classification of reserves, economic reserves, reserve of doubtful debts, reserves of future expenses and payments.

Постановка проблеми. Перехід України до ринкової економіки спонукав суб'єктів господарювання звернути увагу на пошук нових методів мінімізації ризиків, забезпечення стабільності та на розвиток підприємства в нових умовах. Найкращою альтернативою цього стало створення резервів. По-перше, резервування – дієвий засіб для підтримки фінансової стійкості підприємства під час нестабільної політичної, соціальної та економічної ситуації в країні. По-друге, наявність резервів у балансі підприємства покращує його авторитет перед контрагентами.

Однак сьогодні визначення поняття «резерви», класифікація видів, принципи їх пошуку та розрахунок потребують удосконалення.

Так, наприклад, господарюючий суб'єкт, не розуміючи сутність поняття «резерви», визначає помилкові джерела їх формування; недоречна класифікація резервів приводить до некоректного їх використання. Крім того, можуть виникати труднощі під час підрахунку та відображення резервів у балансі. У зв'язку з цим дослідження підходів щодо сутності, класифікації та виявлення резервів у системі обліку та аналізу на підприємстві є актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вітчизняні та зарубіжні науковці все більше уваги приділяють визначенню резервів, альтернативних шляхів їх

пошуку, доцільних методів виявлення, підрахунку й обліку.

Найбільший вклад у дослідження цього питання внесли такі вчені, як Ж.Б. Дюмарше та І.О. Кошкін, які вперше розділили поняття «регулятив» та «резерв» і визначили їх відмінні ознаки. Л.Р. Робінсон рекомендував фірмам створювати «приховані резерви». М.І. Баканов та О.Д. Шеремет запропонували трактувати резерви як невикористані можливості. Термін «господарські резерви» широко почала використовувати в науковому обігу Г.В. Савицька. Визнати резерви джерелом покриття витрат запропонував М. Ланда. На думку М.О. Козлової, резерви – це запас високоліквідних засобів.

Із вищезазначеного видно, що значна частина теоретичних досліджень науковців стосується розкриття сутності поняття «резерв». Проте залишаються проблемні питання щодо визнання резервів та методики формування у бухгалтерському обліку інформації про них, які потребують подальшого дослідження та вдосконалення.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити вітчизняний та зарубіжний досвід щодо сутності поняття «резерви», навести узагальнену класифікацію різних видів резервів за напрямками, вивчити методи виявлення та пошуку резервів промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «резерв» є запозиченим для вітчизняної мови. Він походить від французького “reserve” і в перекладі на українську мову буквально означає «запас». Таке тлумачення стало базою для безлічі визначень поняття «резерви» серед науковців. Запропоновані вченими трактування терміна «резерви» представлені в таблиці 1.

Із таблиці 1 видно, що науковці пропонують різні варіанти визначення поняття «резерви». Однак встановлено спільні риси у трактуванні сутності цієї категорії. Зокрема, Ю.А. Верига, М.М. Орищенко [2, с. 23] під резервами розуміють засіб для покриття передбачуваних та можливих витрат; Л.Т. Гіляровська та Л.А. Мельникова [3, с. 18] визначають резерви витратами підприємства. Ж.Б. Дюмарше [4, с. 337] та Я.В. Соколов [4, с. 468] трактують резерви як накопичення ресурсів. М.Х. Жебрак [6, с. 299], Н.В. Новодворський та М.М. Клінов [5, с. 10] визначили основне призначення резервів – це покриття майбутніх витрат.

З урахуванням вище зазначених спільних рис запропоновано таке трактування досліджуваного поняття: резерви – це сукупність ресурсів, яка накопичена підприємством і використовується з метою покриття очікуваних витрат та збитків, а також для виправлення наслідків надзвичайних подій.

Крім розуміння сутності поняття «резерви», важливе значення має їх правильна класифікація.

У таблиці 2 представлено узагальнену класифікацію видів резервів на різних напрямках з позиції різних науковців.

На основі проведеного аналізу підходів до класифікації резервів запропоновано класифікацію резервів для використання на промислових підприємствах.

1. За джерелами утворення – внутрішні та зовнішні.

2. За джерелами формування – резерви, сформовані за рахунок собівартості, резерви, сформовані з прибутку до оподаткування та з чистого прибутку.

3. За призначенням – статутні, оціночні та резерви майбутніх витрат.

4. За напрямом пошуку – резерви фінансових результатів; фондівіддачі та продуктивності праці; оборотності засобів; рентабельності активів та продажу.

5. За терміном виявлення – поточні, оперативні, перспективні та невикористані резерви.

Пошук резервів підприємства та їх підрахунок є складним та трудомістким завданням, крім того, це щоденна, цілеспрямована і систематична праця. Всі господарюючі суб'єкти мають певну кількість резервів, однак не всі можуть їх вчасно виявити і використувати за призначенням.

З метою організації пошуку резервів на підприємстві досліджено принципи його здійснення [10, с. 25].

1. Принцип масовості пошуку резервів – залучення до пошуку резервів усього управлінського персоналу у порядку виконання ним службових обов'язків.

2. Принцип визначення провідної ланки та виділення «вузьких місць» – передбачає пошук резервів за групами «найкращих» та «найгірших» ділянок у ланцюжку створення вартості.

3. Принцип урахування типу виробництва – деталізація пошуку резервів відповідно до масовості або унікальності виробництва.

4. Принцип одночасного пошуку резервів – пошук на всіх стадіях життєвого циклу продукту.

5. Принцип урахування комплектиності резервів – визначення резервів у натурально-речовій формі і зіставлення їх із складом та співвідношенням ресурсів, що потрібні для реалізації виявлених можливостей покращення того або іншого показника.

6. Принцип усунення повторного рахунку резервів – використання методу абстракції під час зіставлення впливу взаємодіючих, але функціонально різних факторів на один і той же результат. При цьому до уваги береться найменший із впливів, оскільки у такому розмірі резерв є комплектиним.

На вітчизняних підприємствах зазвичай створюються такі види резервів, як резервний капітал; резерв сумнівних боргів; резерв забезпечення подальших витрат і платежів; страхові резерви.

Таблиця 1

Визначення терміна «резерв», запропоновані науковцями

ПІБ науковця	Трактування поняття «резерв»
Й. Бетге [1, с. 13]	Пасивні статті для відображення визначених обов'язків підприємства, які чітко не визначені сумою та змістом на звітну дату, сформовані за рахунок витрат, що повинні бути розподілені в період, коли виникли ці обов'язки
Ю.А. Верига, М.М. Орищенко [2, с. 23]	Під резервами капіталу розуміють антиципації цільового характеру, створені відповідно до чинного законодавства, установчих документів, принципів обліку, П (С) БО у вигляді резерву сумнівних боргів, резервів майбутніх витрат і платежів, резервного капіталу та призначені для здійснення обов'язкових виплат, покриття передбачуваних та очікуваних витрат, усунення наслідків надзвичайних подій і забезпечення таких умов функціонування підприємства, які задовольняють його власників
Л.Т. Гіляровська, Л.А. Мельникова [3, с. 18]	Фінансові резерви – витрати підприємства, які дорівнюють сумі відрахувань згідно з правилами бухгалтерського обліку під час створення статутних, оціночних резервів та резервів майбутніх витрат
Ж.Б. Дюмарше	Накопичення ресурсів для компенсації можливих збитків [4, с. 337]
Я.В. Соколов [4, с. 468]	Накопичення для покриття очікуваних та чітко визначених витрат підприємства
Н.В. Новодворський, М.М. Клінов	Ресурси для покриття в майбутньому цільових витрат підприємства [5, с. 10]
М.Х. Жебрак [6, с. 299]	Власні засоби підприємства, які виділені спеціально з метою покриття можливих витрат за визначеним, раніше уточненим видом операцій, або такі суми, які повинні покрити майбутні, але фактично ще не здійснені витрати
М.О. Козлова [7, с. 6]	Запас високоліквідних засобів, створюваних суб'єктом господарювання відповідно до чинного законодавства та внутрішніх документів, який характеризується специфічним порядком формування та необхідністю оперативного цільового використання і призначений для покриття ймовірних або очікуваних витрат і збитків
Г.В. Савицька [8, с. 157]	Можливість розвитку виробництва відносно досягнутого рівня за використання досягнень науково-технічного прогресу

Таблиця 2

Узагальнена класифікація резервів

ПІБ науковця	Напрями класифікації та види резервів	
Л.В. Гіляровська, Л.А. Мельникова (14 ознак) [3, с. 126]	За видами ресурсів	резерви засобів праці, предметів праці, праці, фінансових ресурсів
	За джерелами утворення	зовнішні та внутрішньовиробничі резерви
	За місцем виникнення	резерви міжгосподарських зв'язків, зовнішнього середовища економічних відносин, внутрішньогосподарські
	За сферою впливу	виробничі, невиробничі резерви
	За ступенем дії	резерви екстенсифікації та інтенсифікації використання ресурсів
	За терміном виявлення	резерви поточні, оперативні, перспективні, невикористані
	За часом створення	резерви, не враховані під час розроблення плану, які виникли після його затвердження
	За можливістю пошуку	явні та приховані резерви
	За етапами життєвого циклу	резерви передвиробничі та виробничі
	За стадіями кругообігу руху засобів	резерви експлуатаційні, на стадії процесу постачання, на стадії процесу виробництва, на стадії процесу реалізації
	За етапами процесу виробництва	резерви організації виробництва, праці, управління, технології виробництва
	За видами діяльності	резерви збутової, інвестиційної, інноваційної, фінансової, виробничої, зовнішньоекономічної діяльності
	За участю у страхових ризиках	резерви статутні, майбутніх витрат, оціночні
	За напрямом пошуку з метою зростання кінцевих результатів діяльності	резерви фінансових результатів, фондів віддачі та продуктивності праці, оборотності оборотних засобів, рентабельності активів, продажу, власного та позикового капіталу, чистих активів, зниження виробничих витрат
Я.В. Соколов [4, с. 228]	Резерви на передбачення збитків, прогнозування кон'юнктурних коливань, регулювання фінансових ризиків, блокування майна	
Я.Д. Крупка	Резерв сумнівних боргів та резервний капітал [9, с. 178]	
Ю.А. Верига [2, с. 29]	За джерелами утворення	за рахунок нерозподіленого прибутку та за рахунок витрат звітного періоду
	За нормативно-правовим регулюванням	резерви, що створюються відповідно до чинного законодавства, П (С) БО, установчих документів підприємства
М.О. Козлова [7, с. 8]	За обов'язковістю формування	факультативні резерви за угодою та на розсуд підприємства
	За призначенням	статутні, оціночні та резерви майбутніх витрат
	За джерелами формування	за рахунок собівартості, з прибутку до оподаткування, з чистого прибутку
	За наявністю покриття	забезпечені, незабезпечені
	За можливістю виявлення	явні, латентні, приховані

Процедура створення цих видів резервів регламентована національним законодавством:

- 1) Господарським Кодексом України [11];
- 2) Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [12];
- 3) Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [13];
- 4) Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [14].

Резерв сумнівних боргів – це резерв для покриття підприємством у майбутньому безнадійної дебіторської заборгованості. При цьому визначається оцінка заборгованості щодо її сумнівності. Під сумнівною заборгованістю розуміють поточну дебіторську заборгованість, щодо якої існує невпевненість у її погашенні боржником [14].

Резерв сумнівних боргів нараховується за даними інвентаризації дебіторської заборгованості.

Згідно з П (С) БО 10 «Дебіторська заборгованість» [13] є такі методи визначення сумнівних боргів, як:

- застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості – величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів;
- застосування коефіцієнта сумнівності – величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності.

Резерви майбутніх витрат і платежів дають змогу уникнути комерційних ризиків, знизити вплив

ризиків на фінансове становище підприємства, створюють сприятливі умови для розвитку, підвищення його конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості.

П (С) БО 11 «Зобов'язання» [14] передбачає формування таких п'яти видів резервів майбутніх витрат і платежів, як:

- 1) резерв виплат відпусток;
- 2) резерв на додаткове пенсійне забезпечення;
- 3) резерв на виконання гарантійних зобов'язань;
- 4) резерв на реструктуризацію;
- 5) резерв на виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів.

Планом рахунків для створення резервів майбутніх витрат і платежів передбачено рахунок 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів», який має 8 субрахунків і на якому узагальнюється інформація про створені та використані забезпечення. За кредитом рахунку 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів» відображається накопичення витрат звітного періоду під час створення резервів майбутніх витрат і платежів, за дебетом – використання створених резервів [15].

У таблиці 3 представлено порядок розрахунку різних видів резервів майбутніх витрат і платежів на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведених досліджень запропоновано розглядати резерви як сукупність ресурсів, яка нако-

Таблиця 3

Розрахунок резервів майбутніх витрат і платежів [2; 15]

Вид резерву	Порядок розрахунку
Резерв виплат відпусток	Визначення щомісячної суми відрахувань до резерву: $CB = 3Пміс \times BB$, де 3Пміс – фактична заробітна плата за місяць, в якому проводиться відрахування до резерву, грн.; BB – відсоток щомісячних відрахувань до резерву, грн. 2. Визначення відсотку щомісячних відрахувань до резерву: $BB = (ФОВ_{нр} / ФОП_{нр}) \times 100\%$
Резерв виплат премій, грн.	$ВНрвп = (ФОП_{нр} / ФОП_{нр}) \times 100\%$, де ВНрвп – відсоток щомісячних нарахувань до цього резерву; ФОП_{нр} – запланований фонд оплати премій на наступний рік; ФОП_{нр} – запланований фонд оплати праці на наступний рік.
Резерв гарантійних зобов'язань	$РГЗміс = ОРміс \times Н / 100\%$, де РГЗміс – сума місячних відрахувань до цього резерву, грн.; ОРміс – місячний обсяг реалізованих товарів, грн.; Н – норматив відрахувань до резерву гарантійних зобов'язань, грн.
Резерв на ремонт основних засобів	$ПРОЗ = (Вср / Кпл) \times Кі \times РВміс$, де ПРОЗ – сума місячних відрахувань до резерву на ремонт основних засобів, грн; Вср – середні витрати за попередній період, грн; Кі – коефіцієнт інфляції; Кпл – запланована сума витрат на проведення ремонту в звітному році, грн.; РВміс – витрати на ремонт основних засобів у звітному місяці, грн.
Резерв природного убитку	$РПУ = ОП \times Н / 100\%$, де РПУ – сума відрахувань до резерву природного убитку, грн; ОП – обсяг придбаних товарів (окремо по кожній партії), грн; Н – норматив відрахувань до резерву природного убитку, грн.

пичена підприємством і використовується з метою покриття очікуваних витрат та збитків, а також для виправлення наслідків надзвичайних подій.

Для використання промисловими підприємствами запропоновано класифікацію резервів за джерелами утворення та формування; призначенням; напрямом пошуку; терміном виявлення.

У сучасних умовах господарювання вітчизняним підприємствам рекомендовано не тільки формувати вищезазначені резерви для нормальної та ефективної господарської діяльності, а й створювати додаткові резерви для зменшення ризиків (резерви переоцінки у зв'язку з інфляцією, амортизаційні резерви, податкові резерви).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бетге Йорг. Балансоведение / ЙоргБетге; [пер. с нем. / научный ред. В.Д. Новодворский]. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет» – 2000. – 545 с.
- Верига Ю.А. Орищенко М.М. Резервирование капитала: облік, аудит та звітність: [монографія] / Ю.А. Верига, М.М. Орищенко. – Полтава: РВВ ПУЕТ. – 2011. – 180 с.
- Гиляровская Л.Т. Организация учета финансовых резервов / Л.Т. Гиляровская, Л. А. Мельникова // Аудитор. – 2002. – № 8. – С. 17–26.
- Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
- Новодворский В.Д. Требование достоверности при формировании бухгалтерский отчетности / В.Д. Новодворский, Н.Н. Клинов // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 14. – С. 9–13.
- Жебрак М.Х. Курс промышленного учёта. 5-е издание / М.Х. Жебрак. – М.: Госпланиздат, 1943. – 399 с.
- Козлова М.О. Облік і контроль процесу резервування (на прикладі діяльності великих промислових підприємств України):

автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / М.О. Козлова. – Житомир, 2006. – 20 с.

- Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: [4-е изд., перераб. и доп.] / Г.В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2000. – 688 с.
- Крупка Я.Д. Облік інвестицій: [монографія] / Я.Д. Крупка. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 302 с.
- Калабухова С.В. Конструкція аналітичного процесу для комплексного пошуку резервів розвитку суб'єкта господарювання / С.В. Калабухова // Економічний аналіз: зб. наук. Праць. / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том. 13. – С. 22–28.
- Господарський кодекс України: Відомості Верховної Ради України (ВВР), від 16.01.2003, № 18, № 19–20, № 21–22, ст. 144 із змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: наказ Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
- Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Міністерства Фінансів України від 30.11.1999 р. № 292 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

УДК 330:657

Попова В.Д.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича***Кузь В.І.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича*

ІНФОРМАЦІЙНІ ПОТРЕБИ ТА ЗАПИТИ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

У статті розглянуто сутність взаємозв'язків між економічними інтересами, поведінкою та інформаційними потребами і запитами суб'єктів економічних відносин. Обґрунтовано вплив на інформаційні запити економічних суб'єктів їх економічної поведінки. Встановлено зростання значення інформації та знань як факторів виробництва під час провадження ефективної економічної діяльності. Акцентовано увагу на ідентифікації нових економічних одиниць, основною метою функціонування яких є збір, оброблення та реалізація інформації.

Ключові слова: економічні інтереси, економічна поведінка, інформація, інформаційна економіка, інформаційне суспільство, інформаційні запити, інформаційні потреби.

Попова В.Д., Кузь В.І. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ И ЗАПРОСЫ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В статье рассмотрена сущность взаимосвязей между экономическими интересами, поведением и информационными потребностями и запросами субъектов экономических отношений. Обосновано влияние на информационные запросы экономических субъектов их экономической деятельности. Установлен рост значения информации и знаний как факторов производства при осуществлении эффективной экономической деятельности. Акцентировано внимание на идентификации новых экономических единиц, основной целью функционирования которых является сбор, обработка и реализация информации.

Ключевые слова: экономические интересы, экономическое поведение, информация, информационная экономика, информационное общество, информационные запросы, информационные потребности.

Popova V.D., Kuz V.I. INFORMATION REQUIREMENTS AND REQUESTS OF SUBJECTS OF THE ECONOMIC RELATIONS

In article the essence of interrelations between economic interests, behavior and information requirements and requests of subjects of the economic relations is considered. Influence on queries of economic actors of their economic behavior is proved. It is established growth of value of information and knowledge as production factors in case of production of effective economic activity. The attention to identifications of new economic units by a main objective of functioning of which is focused collection, handling and implementation of information is.

Keywords: economic interests, economic behavior, information, information economy, information society, queries, information requirements.

Постановка проблеми. В умовах становлення та розвитку інформаційного суспільства, динамічних змін у системі інформаційної економіки для будь-якого економічного суб'єкта, який функціонує в економічних системах різних рівнів, важливе значення має визначення та спостереження за інформаційними потребами і запитами інших суб'єктів економічних відносин. Будь-який економічний суб'єкт є одночасно продуцентом і споживачем інформації. Володіння управлінським персоналом необхідними даними про об'єкти, процеси і явища дає змогу досягти економічного успіху та отримати конкурентні переваги, що підвищує значення інформації як фактору виробництва. Головним чинником суспільних змін стає виробництво і використання інформації; теоретичне знання як вища цінність та основний товар стає чинником формування нової соціальної структури суспільства, а також нових моделей керування [1, с. 5]. Отже, економічні суб'єкти у процесі прийняття рішень стикаються із проблемами ідентифікації та групування інформаційних потреб і запитів суб'єктів економічних відносин та проблемами надмірного обсягу інформації, що потребує оброблення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням інформатизації суспільно-економічного розвитку, формування економіки інформаційного типу та ідентифікації інформаційних запитів і потреб суб'єктів економічних відносин приділена увага

багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як С.Л. Дубиківський [2], М. Кассон [4], А.М. Сорочайкін [5; 6], А.І. Попов [7], В.М. Брижко [8], В.Л. Тамбовцев [9], К. Ерроу [10], Г.М. Соколова [11], Т.А. Архипова [12], Т.С. Шестовських [13], В.І. Верховін [14], О.Ю. Омельченко [16] та інші. Проте досліджувана тема і досі залишається актуальною, заважаючи на існування передумов для подальших кількісних і якісних змін в економічній системі та для розвитку інформаційного суспільства загалом.

Постановка завдання. Головним завданням дослідження є аналіз взаємозв'язків між економічними інтересами, поведінкою та інформаційними потребами і запитами суб'єктів економічних відносин; ідентифікація джерел інформації в економічній системі; визначення ролі інформації і знань як факторів виробництва та їх значення як домінантного фактора перспективного розвитку економічних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах розвитку інформаційного суспільства суб'єкти економічних відносин під час прийняття управлінських рішень стикаються із ситуацією полегшеного та оперативного доступу до інформації. Інформаційне або постіндустріальне суспільство – така фаза («хвиля») у розвитку цивілізації, коли головними продуктами виробництва стають не речі й енергія, а інформація та знання [1, с. 4]. Інформаційна конструкція економічної системи базується

на причинно-наслідкових зв'язках між інформацією та знаннями: інформація є джерелом знань, проте практичне застосування знань потребує додаткових обсягів інформації. Інформація та знання продукують розширення меж господарських процесів, нові форми і види підприємницької діяльності, лежать в основі побудови економіки нового типу. Концепція інформаційної економіки включає в себе фундаментальне визначення інформаційного суспільства як системи зв'язків і відносин між індивідами, що утворюється у процесі обміну інформацією з приводу соціальної та економічної діяльності, а також інформаційної економіки як системи суспільних відносин, де інформація та знання є основним виробничим ресурсом [2, с. 41].

За цих умов надзвичайно важливим є визначення та встановлення природи зв'язків і відносин між індивідами економічної системи на основі руху інформації, що потребує ідентифікації мети, цілей, мотивів, інтересів та поведінки окремого суб'єкта економічних відносин та їх груп, об'єднаних за певними ознаками.

Таким чином, розвиток інформаційної економіки базується на таких твердженнях:

1) суб'єкти економічних відносин мають доступ та можливість оперативного оброблення даних, які становлять інформаційний інтерес;

2) поряд із цим вони приймають управлінські рішення в умовах браку релевантної інформації або стикаються із бар'єрами, пов'язаними з відсутністю необхідних знань і розуміння окремих явищ та аспектів економічного життя;

3) вивчення інформаційних запитів та потреб суб'єктів економічних відносин сприяє ефективному веденню бізнесу;

4) інформація та знання набувають все більшої ваги як фактори виробництва, інколи виконують функції капіталу;

5) простежується ідентифікація суб'єктів підприємницької діяльності, головною метою якої є збір, аналіз та надання інформації про погоджені об'єкти, явища та процеси.

В економічній системі індустріального типу суб'єкт економічних відносин є власником домінантних для такого етапу розвитку суспільства факторів виробництва – капіталу та праці: «Людина економічна (homo economicus) – сукупність економічних потреб, інтересів, цілей індивіда, органічне поєднання в ньому рис працівника і власника» [3]. Інформаційна економіка визначає приналежність будь-якому економічному суб'єкту функцій власності на інформацію та знання. Крім цього, саме ці фактори виробництва визначають головні аспекти ефективного управління. «Хоча інформація є вирішальною для координації, координація не відіграє єдиної ролі щодо інформації в економіці. Координація гармонізує різні рішення, але поза тим інформація також може покращити якість окремих рішень. Таким чином, дві особи, які не зважають на нову технологію, можуть досить успішно налагодити використання старої технології, але вони зроблять набагато краще, якщо будуть поінформовані стосовно нової технології і налагодять її використання замість старої» [4, с. 15].

Ефективність використання економічним суб'єктом знань та інформації під час прийняття рішень базується на ідентифікованих економічних інтересах та визначеній економічній поведінці: «Людина економічна» – це у відомому значенні ідеалізація тобто моделювання людської поведінки в ситуації з умовною модальністю «als ob» («як якби»):

якби у своїй повсякденній поведінці людина діяла винятково під впливом дії економічних принципів, переслідуючи тільки економічний інтерес і не рахуючись зі всіма іншими своїми та чужими мотивами та інтересами» [5, с. 165–166].

Економічні інтереси суб'єктів економічних відносин – це цілі, яких економічний суб'єкт планує досягти, незважаючи на егоїстичну чи альтруїстичну поведінку, його дії у соціальному та економічному середовищах. Економічні інтереси є визначальним чинником у формуванні загальних рис інформаційних систем різних рівнів. Інтереси визначають економічну поведінку суб'єкта економічних відносин, проте саме поведінка дає змогу ідентифікувати інформаційні потреби, а отже, і запити, оскільки інтереси характеризуються менш дієвим алгоритмом послідовності дій під час прийняття рішень. Економічна поведінка суб'єкта економічних відносин базується на поставленій меті та визначених цілях, відповідно до яких формується система прийняття рішень, а отже, й її інформаційне забезпечення:

1) економічна поведінка – це цілераціональна поведінка, вибір варіантів дій, який регулюється критерієм максимізації прибутку [9];

2) економічна поведінка – дії «економічних агентів», тобто учасників господарського процесу, спрямовані на вибір найбільш вигідних альтернатив [10, с. 98];

3) економічна поведінка – це поведінка, пов'язана з перебором економічних альтернатив з метою раціонального вибору, багато в чому зумовленого станом економічної свідомості у суспільстві, економічного мислення, економічними інтересами і соціальними стереотипами індивідів та груп [11, с. 252];

4) економічна поведінка – сукупність вчинків, дій людей, що здійснюються у процесі їхньої економічної діяльності, у виробництві, розподілі, обміні і споживанні матеріальних благ і послуг, спрямованих на суб'єктивну оптимізацію результатів цієї діяльності внаслідок зіставлення наявних ресурсів із можливими вигодами від їх використання [12, с. 6];

5) економічна поведінка є системою соціальний дій, пов'язаних з отриманням вигоди від обертання обмежених ресурсів [13, с. 116];

6) економічна поведінка – це система соціальний дій, які, по-перше, пов'язані з використанням різних за функціями і призначенням економічних цінностей (ресурсів) і, по-друге, орієнтовані на отримання користі (вигоди, винагороди, прибутку) [14, с. 65].

Ключовими твердженнями під час дослідження економічної поведінки суб'єктів економічних відносин є такі: дії економічного суб'єкта базуються на використанні ним факторів виробництва (ресурсів); вагоме місце у наборі ресурсів, що використовуються, займає інформація; поведінка суб'єкта економічних відносин реалізується відповідно до визначених економічних інтересів та поставлених цілей; дії економічного суб'єкта не завжди мають раціональний характер з економічної позиції, що можна пояснити поставленими альтруїстичними цілями, браком необхідної релевантної інформації або ж оперуванням недостовірними даними; альтруїстична поведінка переважно підпорядкована економічним цілям (отриманню конкурентних переваг та вигід); економічній поведінці суб'єкта економічних відносин притаманна значна кількість альтернатив під час прийняття управлінських рішень тощо.

Отже, поведінка економічного суб'єкта насамперед базується на володінні ним ресурсами: «Ресурси (грошові, матеріальні та фінансові активи, знання, нави-

чки, здібності, статуси, інформація тощо) належать до засобів і методів досягнення поставлених цілей і визначають у процесі їх використання ступінь раціональності економічної поведінки» [15]. Комбінації ресурсів задля досягнення певних цілей різняться, проте в умовах розвитку інформаційного суспільства вагомим значення набувають інформація та знання (можливість ефективної інтерпретації даних).

Наведені характеристики економічної поведінки суб'єктів економічних відносин потребують даних про функціонування ідентифікованих об'єктів управління із зовнішнього і внутрішнього соціального та економічного середовища.

Таким чином, інтереси суб'єктів економічних відносин відповідно до кінцевих цілей можна поділяти на ті, які спрямовані на отримання вигоди та конкурентних переваг, ті, які мають альтруїстичний характер та ті, які не носять чітко вираженого егоїстичного економічного характеру (отримання прибутку), проте в довгостроковій перспективі надають позитивного ефекту (отримання конкурентних переваг, позицій сталого розвитку, домінуючого становища на ринку, позитивного іміджу тощо). Економічні інтереси суб'єктів базуються на ідентифікації цілей, які можна поділити за часовим критерієм на минулі, теперішні та майбутні. Щодо минулих економічних інтересів доцільно вказати на спрямованість суб'єкта економічних відносин в окремих ситуаціях власного функціонування під час прийняття поточних чи перспективних рішень на те, щоб відкоригувати фактично вже досягнутий стан. Наведена характеристика дає змогу дійти висновку про залежність економічних інтересів одного суб'єкта від інтересів інших суб'єктів. Визначена ситуація посилюється в умовах розгляду економічних інтересів груп суб'єктів. Отже, у задоволенні інформаційних потреб суб'єктів економічних відносин варто ідентифікувати інформаційні спільноти та враховувати як позитивний, так і негативний вплив цього роду групування: «Інформатизація суспільства та економічної діяльності може спричинити як позитивні так і негативні інформаційні екстерналії на суспільно-економічний розвиток» [16, с. 59].

Задоволення потреб суб'єктів економічних відносин, досягнення ними поставлених цілей реалізується у процесі прийняття ефективних управлінських рішень. У цьому процесі важливе значення має інформаційне забезпечення. Якщо предметом інформаційних запитів суб'єктів є фінансово-господарська діяльність економічних одиниць мікрорівня, то основним джерелом даних є система бухгалтерського обліку, яка продукує не тільки фінансову, а й нефінансову інформацію. З метою підвищення інформативності системи бухгалтерського обліку можлива ідентифікація відповідних підсистем: податкового обліку, управлінського обліку, стратегічного обліку тощо. Головним продуцентом інформації макrorівня є спеціалізовані органи державного управління або ж приватні компанії. У першій ситуації систематизується інформація за певними критеріями та ознаками з макrorівня, тобто дані бухгалтерського обліку окремих суб'єктів економічних відносин. Спеціалізовані приватні структури систематизують інформацію про певні об'єкти та явища, які становлять для них підприємницький інтерес, тобто інформація є для них кінцевим продуктом, а процес збору та оброблення – виробництвом інформаційного продукту. Для таких підприємницьких структур домінуючим фактором виробництва є інформація та знання, що робить їх посередниками між виробниками і

споживачами, між домогосподарствами і власниками матеріальних виробничих ресурсів.

Отже, розвиток інформаційного суспільства активно впливає на появу якісно нових підприємницьких структур, базисним ресурсом для яких є інформація і знання (інформаційно-консультаційні посередники), які в перспективі забезпечують можливість володіння та управління іншими традиційними факторами виробництва: «Доступ до інформації має важливе значення для володіння ресурсами. Люди, що спеціалізуються на трактуванні різних видів інформації, також спеціалізуються на володінні конкретними видами ресурсів. У результаті різні люди можуть володіти продукцією на різних етапах її виробництва і розподілу» [4, с. 49–50]. Суб'єкти економічних відносин вдаються до послуг інформаційних посередників за умови неможливості самостійного збору, опрацювання необхідних даних, у зв'язку з відсутністю професійних компетенцій з їх оброблення та розуміння, що володіння інформацією дає їм конкурентні переваги перед іншими економічними суб'єктами. Інформаційно-консультаційні посередники можуть не тільки виконувати обслуговуючу функцію певного сегменту економічної системи, але й бути продуцентом нових ідей, які ляжуть в основу виробництва нових видів продукції тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в умовах розвитку інформаційної економіки першочерговим завданням є ідентифікація інформаційних потреб та запитів суб'єктів економічних відносин. Важливим аспектом під час побудови інформаційної конструкції окремого економічного індивіда (групи економічних суб'єктів) є ідентифікація його економічної поведінки, в основі якої можуть бути закладені як егоїстичні, так і альтруїстичні цілі та інтереси. Структурні зміни в економічній системі забезпечують появу якісно нових господарських одиниць, основною метою діяльності яких є збір, опрацювання та реалізація інформації, яка в інформаційному суспільстві набуває додаткової ваги як фактор виробництва. Інформація в постіндустріальному суспільстві є окремим чітко вираженим ресурсом, який дає змогу у процесі провадження господарської діяльності набути прав власності ще й на інші ресурси з матеріальними ознаками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інформаційне суспільство в Україні: глобальні виклики та національні можливості. – К., НІСД, 2010. – 29 с.
2. Дубиківський С.Л. Теорія інформаційної економіки та розвиток інформаційної економіки в Україні / С.Л. Дубиківський // Вчені записки Університету «КРОК». Серія : Економічна теорія. – 2013. – Вип. 34. – С. 37–43.
3. Економічний енциклопедичний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://subject.com.ua/economic/slovnik/3960.html>.
4. Кассон М. Інформація та організація. Новий погляд на теорію фірми / М. Кассон; пер. з англ. І. Ободовського. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2008. – 366 с.
5. Сорочайкин А.Н. Homo Eonomicus: антропологические предпосылки и эпистемологические допущения экономических теорий / А.Н. Сорочайкин. Монография. Самара: Офорт. – 2009. – 352 с.
6. Сорочайкин А.Н. Методологические аспекты “Homo Eonomicus” как антропологической модели: идеализация, конструктивность, символичность / А.Н. Сорочайкин // Основы экономики, управления и права. – 2012. – № 2 (2). – С. 121–125.
7. Попов А.И. Теоретические основы формирования инновационно-креативной экономики: переход от homo eonomicus к модели homo creator / А.И. Попов, С.А. Иванов // Креативная экономика. – 2009. – № 5 (29). – С. 3–12.

8. Інформаційне суспільство: дефініції, людина, її права, інформація, інформатика, інформатизація, телекомунікації, інтелектуальна власність, ліцензування, сертифікація, економіка, ринок, юриспруденція / В.М. Брижко, О.М. Гальченко, В.С. Цимпалюк та ін. – К.: Інтеграл, 2002. – 220 с.
9. Тамбовцев В.П. Опыт эмпирического исследования экономического поведения // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. – 1994. – № 3. – С. 11–22.
10. Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. – 1995. – № 5. – С. 98–107.
11. Соколова Г.Н. Экономическая социология: учебник / Г.Н. Соколова. – М.: ИИД Филін; Минск: Беларуская навука. – 2000. – 376 с.
12. Архипова Т.А. Экономическое поведение в российском трансформирующемся обществе: сущность, черты, направления формирования. – Автореферат дис. на соискание степени к.э.н. – Ростов-на-Дону, 2001. – 28 с.
13. Шестовских Т.С. Риск в структуре экономического поведения / Т.С. Шестовских // СоцИс, 1998. – № 5. – С. 116–119.
14. Верховин В.И. Экономическая социология монография / В.И. Верховин. – М.: ИМТ, 1998. – 445 с.
15. Номо есопотісус сучасної України. Поведенський аспект / Е.І. Суїменко, Т.О. Ефременко. – К.: Ін-т соціології, 2004. – 294 с.
16. Омельченко О.Ю. Особливості прояву інформаційних екстерналій в економічній діяльності та суспільному житті / О.Ю. Омельченко // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 2 (36). – С. 56–60.

УДК 657.1

Скрипник М.І.

доктор економічних наук,

завідувач кафедри обліку і аудиту

Київського національного університету технологій та дизайну

Григоревська О.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і аудиту

Київського національного університету технологій та дизайну

Матюха М.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і аудиту

Київського національного університету технологій та дизайну

ПОРУШЕННЯ ПІД ЧАС СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: ПОМИЛКА ЧИ ФАЛЬСИФІКАЦІЯ?

Стаття присвячена доведенню необхідності дослідження помилок та фальсифікації під час формування фінансової звітності. Наведено ознаки викривлень у звітності. Узагальнено основні схеми фальсифікації. Досліджено основні причини некоректного формування звітності. Запропоновані шляхи мінімізації ризиків викривлення інформації у звітності.

Ключові слова: фінансова звітність, шахрайство, фальсифікація, помилка, махінація.

Скрыпник М.И., Григоревская Е.А., Матюха Н.Н. НАРУШЕНИЯ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ОШИБКА ИЛИ ФАЛЬСИФИКАЦИЯ?

Статья посвящена доказательству необходимости исследования ошибок и фальсификации при формировании финансовой отчетности. Приведены признаки искажений в отчетности. Обобщены основные схемы фальсификации. Исследованы основные причины некорректного формирования отчетности. Предложены пути минимизации рисков искажения информации в отчетности.

Ключевые слова: финансовая отчетность, мошенничество, подлог, ошибка, махинация.

Skrypnik M.I., Grigorevska O.O., Matyukha M.M. INFRINGEMENTS IN ACCORDANCE WITH THE FINANCIAL STATEMENTS: ERROR OR FALSIFYING?

The article is devoted to the proof of the necessity of research of the committed errors and falsifications during the formation of financial statements. The signs of distortions in the reporting are given. Generalized schemes of falsification are generalized. The main causes of ill-fated reporting are investigated. The ways of minimizing the risks of distortion of information in the reporting are offered.

Keywords: financial reporting, fraud, forgery, mistake, fraud.

Постановка проблеми. Під час аудиту фінансової звітності можуть бути виявлені, на перший погляд, однакові факти порушень, які за глибшого дослідження можна тлумачити як навмисні (шахрайство, фальсифікація) і ненавмисні (помилка). Категорія «помилка» застосовується до ненавмисних порушень, які виникають у результаті спрацювання так званого «людського фактору» в записках облікових даних, випадкового пропуску, невірної підрахунку або неправильного уявлення про відображення окремих фактів господарського життя в результаті змін норм чинного законодавства, халатності, неувважності тощо.

Ненавмисні помилки поділяються на технічні та бухгалтерські. Технічні помилки виникають, наприклад, під час складання та розрахунку податкових платежів: 1) у процесі розрахунку сум податків (застосування неправильної ставки); 2) під час перенесення даних бухгалтерського обліку в податкові декларації (розрахунки); 3) у разі неправильного заповнення рядків декларації за умови повного і правильного відображення вироблених організаціями операцій у регістрах бухгалтерського обліку. До цього ж типу належать відхилення, допущені через неувважність, неправильні переноси сальдо за рахунками тощо. Переважна частина подібних спотворень

повинна бути виявлена й усунена системою внутрішньогосподарського контролю. Бухгалтерські помилки виникають у результаті неправильного відображення на рахунках бухгалтерського обліку фінансово-господарських операцій. При цьому особливо відзначають помилки, що приводять до заниження або завищення об'єктів оподаткування, внаслідок яких спотворюються результати фінансово-господарської діяльності організації, відображаються у звітності і у підсумку неправильно обчислюються податки [6].

Навмисні помилки є засобом ділової політики організацій, зокрема акціонерних товариств, які вже на початку ХХІ століття спричинили так звану «кризу бухгалтерського обліку», пов'язану з махінаціями у публічній фінансовій звітності, що привело до банкрутства великих компаній. Ця проблема є однією з найважливіших у бухгалтерському обліку. Питання махінацій у звітності є актуальним як у країнах із розвинутою ринковою економікою (країни Європейського Союзу, США), де правові та професійні традиції в бухгалтерському обліку мають понад столітню історію, так і в країнах, у яких на сучасному етапі здійснюється процес реформування системи бухгалтерського обліку, перехід до міжнародних стандартів фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями фальсифікації займалися такі українські і зарубіжні науковці, як А.А. Бакієв, Л.Ю. Брюханов, З.Ю. Мельник, Н.І. Петренко, Джерард М. Зак та інші.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення основних схем фальсифікації, дослідження основних причин та наведення шляхів мінімізації ризиків викривлення інформації у звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Компанія «РwC Україна» кожні два роки проводить дослідження на тему: «Всесвітній огляд економічних злочинів». Більшість учасників огляду в Україні – це представники приватних (69%), публічних організацій (24%) та представники урядових, державних та неприбуткових організацій, які становлять 7% учасників огляду. Основними тезами у відповідях останніх, до речі, стало те, що вони не стикалися із ситуаціями зловживань за останній рік або їм невідомо про такі ситуації.

Натомість приватні компанії зазначили, що зіштовхуються із ситуаціями економічних злочинів майже втричі частіше, ніж публічні організації. Найбільш поширеними видами зловживань у приватних компаніях є незаконне привласнення майна (31%); корупція та хабарництво (29%) і маніпуляції з фінансовою звітністю (14%).

Аналітичний огляд свідчить про те, що існує багато видів економічних злочинів (окремі з них – незаконне присвоєння майна (73%), хабарництво та корупція (60%), маніпуляції з фінансовою звітністю (30%) – більш поширені та систематично є у відповідях усіх респондентів).

У «Національному звіті щодо махінацій і зловживань на робочому місці» (2012 р.) Асоціація сертифікованих спеціалістів із розслідування махінацій (АСФЕ) виокремила махінації зі звітністю як одну із трьох категорій корпоративних махінацій (до двох інших відносять привласнення активів та корупцію). Усі разом вони коштують економіці США 1 трлн. дол. США в рік. Звісно, махінації з фінансовою звітністю не обмежуються кордонами США. Із трьох категорій махінацій, що виявили АСФЕ, махінації зі звітністю є найменш розповсюдженими і становлять лише 10%, проте цей вид махінацій завжди означає сер-

йозні втрати. Збитки від махінаційних схем зі звітністю становлять найбільш вагому у вартісному вираженні частину (79% загальних втрат), що становить 2 млн. дол. США, тоді як втрати від привласнення активів становлять 6% (150 тис. дол. США), а збитки від корупції – 15% (375 тис. дол. США) [5].

Щодо махінацій варто додати, що, за даними АСФЕ та РwC, 53% махінаційних схем були здійснені власниками або керівниками фірми, 36% – були покладені на менеджерів і лише 11% – на рядових працівників фірми.

Махінації з фінансовою звітністю здійснюються різноманітними способами, які можна класифікувати за такими схемами (таблиця 1).

Основні складники, наведені в таблиці, можна інтерпретувати так.

Можливість. Низька корпоративна культура, недостатні адекватні процедури внутрішнього контролю можуть часто створювати переконаність у тому, що шахрайство залишиться нерозкритим.

Стимули/тиск. Ця умова часто пов'язана з існуванням термінових потреб (наявність особистих боргів, зустріч аналітиків або очікування банку щодо доходу).

Щодо наведених схем, то зазвичай декілька з вище перерахованих порушень відбуваються одночасно.

У підготовці неточної або неповної фінансової звітності немає нічого нового. Ці порушення з'явилися разом із появою самої звітності. Проте довести факт махінації зі звітністю не так і просто. Для того щоб звинуватити кого-небудь у махінації зі звітністю, необхідно довести, що стандарти обліку, яким повинна відповідати фінансова звітність, були порушені, причому свідомо під час її складання.

З якими причинами пов'язано те, що компанії вдаються до махінацій із фінансовою звітністю? Їх може бути багато:

- зарплати і премії за досягнення встановлених фінансових цілей;
- збільшення вартості акцій компанії у зв'язку з високими фінансовими результатами;
- збереження робочого місця за рахунок фальсифікації досягнень певного відділу чи підприємства загалом;
- тиск із боку вищого керівництва;
- тиск із боку конкурентів галузі;
- бажання впевнити кредиторів у надійності співпраці з підприємством, збільшення кредитної лінії тощо;
- бажання впевнити страховиків, що компанія має незначні ризики;
- бажання запевнити інвесторів, що компанія є вигідним вкладенням їхніх коштів.

Поняття махінації з фінансовою звітністю є досить широким. Одним із проявів махінацій у фінансовій звітності є фальсифікація. Варто відзначити, що фальсифікація фінансової звітності здійснює значний вплив на ринок капіталу та на довіру його учасників до інформації, що міститься у фінансовій звітності.

Як відзначає член Комісії з цінних паперів та фондової біржі США Артур Левіт, ми стаємо свідками поступової, але суттєвої ерозії якості фінансової звітності. Зона махінацій занадто велика. Доходи компаній стають радше бажаними керівництвом, аніж реальними [10].

Викривлення даних фінансової звітності через фальсифікацію створює ризик, пов'язаний з інформацією фінансової звітності, знижує ефективність фондового ринку, робить приватний сектор еконо-

Таблиця 1

Характер та схеми фальсифікації фінансових звітів

Суб'єкт фальсифікації	Характер фальсифікації		
	Тиск	Можливості	Обсяги отримання вигід за результатами фальсифікації
Керівництво (власник)	Особиста вигода (заниження податків, формування завищеної ціни бізнесу, отримання премії)	Ігнорування або використання слабких сторін системи внутрішнього контролю	Залежать від рангу займаної посади
Співробітники	Особиста вигода, отримання премії.		Розмір винагороди
Схеми фальсифікації: 1. Маніпулювання, фальсифікація (включаючи підробку) або зміна бухгалтерських записів або первинної документації, на основі якої готується фінансова звітність. 2. Неправильна інтерпретація чи навмисна бездіяльність у фінансовій звітності подій, операцій або іншої значної інформації. 3. Навмисно неправильне застосування бухгалтерських принципів щодо сум, класифікацій, методу подання або розкриття. 4. Завищення вартості активів; заниження вартості зобов'язань; заниження витрат; завищення доходів; створення тимчасових різниць (тобто сумарні доходи декількох звітних періодів правильні, але в одному періоді доходи завищені, а в іншому занижені, наприклад, за рахунок передчасного визнання виручки; це форма запозичення із майбутнього для того, щоби «прикрасити» теперішнє). 5. Неправильна класифікація статей балансового звіту (завичай навмисне віднесення необоротних активів до оборотних або поточних до довгострокових, щоб покращити коефіцієнт поточної ліквідності та інші фінансові показники). 6. Здійснення махінацій із розкриттям інформації (не розкривання важливих приміток у фінансовій звітності або викривлення фактів у примітках).			

міки менш прозорим та ускладнює ефективність державного контролю.

Проблема фальсифікації фінансової звітності не є новою, проте на сучасному етапі вона здійснюється на фоні глобалізаційних процесів і в умовах глобального фондового ринку, що зумовлює її принципово новий характер. Метою фальсифікації звітності є досягнення економічної ситуації, яка б відповідала корисливим задумам суб'єктів господарювання. Як правило, такий підхід спрямований проти інтересів держави і партнерів підприємства.

Постраждати від фальсифікації фінансової звітності можуть не лише зовнішні, але і внутрішні користувачі: працівники компанії, внутрішні аудитори, керівництво, власники. Внутрішні користувачі можуть нести як фінансові, так і нефінансові втрати (наприклад, погіршення репутації компанії). Проте, як показує практика, зовнішні користувачі страждають значно більше, ніж внутрішні.

На сучасному етапі США були одними з перших, хто акцентував увагу на цьому явищі. Це було пов'язано з високорозвиненим фондовим ринком, відповідно, країна зіткнулася з необхідністю створення ефективної системи попередження махінацій у фінансовій звітності. У результаті цього на сучасному етапі США мають найбільший досвід у цій сфері. Національна комісія США із фальсифікації фінансової звітності визначає фальсифікацію як умисну дію або бездіяльність, що приводить до суттєвого викривлення показників фінансової звітності [7].

Таким чином, необхідно визначити сутність поняття «фальсифікація».

Асоціація сертифікованих бухгалтерів визначає фальсифікацію як умисне викривлення або приховування суттєвих фактів господарської діяльності або даних бухгалтерського обліку, які вводять користувача звітності в оману, а деколи спонукають змінити рішення, що приймається на основі фінансової звітності.

Інститут внутрішніх аудиторів визначає фальсифікацію фінансової звітності як участь вищого керівництва компанії у викривленні звітності і незаконному привласненні майна, яке або здійснюється зараз, або планується, при цьому ці дії здійснюються за допомогою фінансової звітності, що вводить в оману.

З огляду на вищенаведені визначення фальсифікації можна виділити такі її ознаки, як:

- фальсифікація фінансової звітності, як і будь-які інші махінації, є навмисною дією для обману людини або групи людей;
- фальсифікація фінансової звітності приносить користувачам певну шкоду;
- фальсифікація фінансової звітності – найчастіше дія або бездіяльність, сутність якої полягає або у застосуванні бухгалтерських стандартів формально, або в ухиленні від застосування бухгалтерських стандартів у процесі підготовки фінансової звітності.

Таким чином, фальсифікація фінансової звітності є умисним викривленням, спотворенням інформації у фінансовій звітності з метою обману зовнішніх або внутрішніх користувачів.

Виявлена фальсифікація фінансової звітності компанії, окрім того, що здійснює суттєвий негативний вплив на довіру учасників фондового ринку та суспільства загалом до показників фінансової звітності, також суттєво підвищує витрати компанії на страхування, знижує продуктивність праці і моральний стан працівників, знецінює ділову репутацію [2, с. 32].

На відміну від планової економіки, в нових умовах господарювання у підприємств з'явився реальний інтерес «прикрасити» свою фінансову звітність. Якщо раніше, в період функціонування командно-адміністративної системи, причиною викривлення показників звітності було прагнення відобразити показники відповідно до планових, то на сучасному етапі це практично стало однією з умов виживання підприємства.

Н.І. Петренко стверджує, що, називаючи звітність підприємства за певний період викривленою, прикрашеною або спотвореною, спеціалісти мають на увазі одне і те саме: звітність неправильно відображає господарські операції, що відбулися, містить неточні показники, відображає у спотвореному вигляді фінансовий стан підприємства або її складено з порушенням певних вимог. Проте ці поняття не є синонімами. Прикрашену звітність варто вважати одним із видів спотвореної чи викривленої звітності. Завичай необхідність у такій звітності виникає в акціонерних товариствах, підприємств, які бажають

залучити додаткові кошти. Протилежною прикрасою звітності є звітність, що відображає збитковість підприємства, фінансове становище, що є гіршим, ніж насправді. Метою такої звітності є ухилення від сплати податків, здійснення виплат дивідендів акціонерам. «Перекрученими» або «завуальованими» доцільно називати дані бухгалтерського обліку. Це є способи фальсифікації звітності [8, с. 122].

Як показує практика застосування бухгалтерських стандартів, простір для фальсифікації звітності є занадто великим. З одного боку, компанії намагаються обрати альтернативу, щоби продемонструвати свій фінансовий стан із кращого боку, з іншого – межа між цим прагненням та фальсифікацією дуже тонка.

США демонструє досить ефективний приклад боротьби з фальсифікацією фінансової звітності – прийняття Закону Сарбейнса-Окслі, що передбачає суворе покарання осіб, причетних до фальсифікації фінансової звітності. Варто додати, що з моменту ухвалення Закону Сарбейнса-Окслі в США не було зафіксовано жодного крупного фінансового шахрайства. Тож необхідне дослідження цього Закону і впровадження його норм у національне законодавство, що дасть змогу запобігти негативним наслідкам, пов'язаним із махінаціями у фінансовій звітності.

Л.Ю. Брюханов стверджує, що для того, щоб відбулася фальсифікація фінансової звітності, необхідно, щоби були дійсними три передумови:

- наявність фактору ризику;
- наявність можливості здійснення фальсифікації;
- щоб суб'єкт, що здійснює фальсифікацію фінансової звітності, не мав високих морально-етичних принципів, які би змогли завадити йому здійснити фальсифікування [2, с. 33].

Автор поділяє фактори, що впливають на фальсифікацію фінансової звітності, на фактори макро- та мікрорівня. Фактори макrorівня включають політико-економічні, соціально-культурні та галузеві особливості ведення бізнесу. До факторів макrorівня належать фінансово-економічний стан компанії, виробничий потенціал, корпоративні відносини, кваліфікація, репутація та морально-етичні якості керівництва компанії [2, с. 31].

На нашу думку, основними заходами щодо попередження фальсифікації фінансової звітності є система внутрішнього контролю на підприємстві, що повинна охоплювати всі ділянки бухгалтерського обліку, та існування комплексу законодавчих заходів щодо попередження фальсифікації фінансової звітності.

Також важливим аспектом є вчасне виявлення фальсифікації фінансової звітності. Для цього необхідно здійснити такі кроки:

- прочитати фінансову звітність та примітки до неї, щоб мати уявлення про організацію, її операції, фінансовий результат за період та фінансове положення на кінець періоду;
- визначити зовнішні та внутрішні фактори, які б могли підвищити ризик фальсифікації фінансової звітності. До внутрішніх факторів належать фактори, пов'язані із загальним стилем управління та загальною атмосферою в організації; наявність тиску в напрямі досягнення фінансових цілей з боку керівництва; політика роботи з персоналом; кваліфікація працівників бухгалтерської служби підприємства; те, як організація підходить до стратегічного планування та чи прогнозує стрімке зростання, чи вимагає організація дотримання кодексу етики та інші актори. До зовнішніх факторів можна

віднести стан економіки в регіоні, в якому функціонує компанія, тенденції галузі, розвиток технологій у галузі, наявність нових законодавчих актів чи вимог контролюючих органів, зміну курсів валют країн, де компанія веде свій бізнес, зміни відсоткових ставок за кредитами, появу нових конкурентів та інші фактори;

- дослідження системи внутрішнього контролю: чи створює вона можливості для здійснення махінацій із фінансовою звітністю;
- проведення аналітичних процедур для виявлення незвичайних взаємозв'язків та тенденцій, що можуть бути ознаками махінацій;
- розроблення спеціальних аудиторських процедур, спрямованих на виявлення махінацій, та концентрація на тих, що мають найбільш суттєвий вплив на показники у фінансовій звітності;
- оцінка результатів виконаних процедур та формулювання висновків щодо того, чи ця звітність є сфальсифікованою.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на сучасному етапі на фоні глобалізаційних процесів і в умовах глобального фондового ринку проблема махінацій, пов'язаних із фінансовою звітністю, набула принципово нового характеру. Ця проблема приводить до надзвичайно великих втрат і потребує вживання заходів щодо попередження махінацій та вчасного їх виявлення. Одним із проявів махінацій у фінансовій звітності є фальсифікація. Фальсифікація фінансової звітності є умисним викривленням, спотворенням інформації у фінансовій звітності з метою обману зовнішніх або внутрішніх користувачів.

Виділяють такі умови, що можуть створювати сприятливі обставини для шахрайства, як неефективне керівництво суб'єкта; відсутність лідерства і загальний настрій серед керівництва; високе заохочення за досягнення певних фінансових результатів; складність правил та чинного законодавства; нерелевентні цілі для досягнення персоналом; неадекватний внутрішній контроль, особливо під час організаційних змін.

Абсолютно усунути можливості шахрайства неможливо, тому завдання керівництва полягає у тому, щоб максимально знизити ризики шахрайства. Найефективнішим і дієвим методом зниження ризиків у компанії є створення культури чесності та етичної поведінки. Така культура повинна виражатися насамперед у діях керівництва та демонструватися співробітникам із кожним днем.

Крім того, керівництво повинно розробити належний внутрішній контроль, щоби бути певним щодо надійності фінансової звітності, ефективності діяльності і відповідності законодавству. При цьому бажано, щоб за керівництвом здійснювали нагляд особи, наділені відповідними повноваженнями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бакиев А.А. Аудит мошенничества / А.А. Бакиев // Теория и практика управленческого учета. – 2009. – Режим доступу: http://gaap.ru/articles/audit_moshennichestva/
2. Брюханов Л.Ю. Риск фальсификации финансовой отчетности: Классификация и описание факторов и моделирование / Л.Ю. Брюханов // Вестник ТГУ. – № 11 (55). – 2007. – С. 30–37.
3. Брюханов Л.Ю. Искажения в финансовой отчетности: как выявить мошенничество / Л.Ю. Брюханов // Финансовый директор. – 2006. – № 6. – С. 30–37.
4. Всесвітній огляд економічних злочинів: «РwC Україна» – 16 с. – Режим доступу: https://www.pwc.com/ua/uk/press-room/assets/gecs_ukraine_ua.pdf

5. Джерард М. Зак. Справедливая отчетность – соблазны манипулирования отчетностью. Новые глобальные риски и методы их выявления. Пер. с англ. – М.: Маросейка, 2011. – 230 с.
6. Мельник З.Ю. Викривлення інформації у звітності: помилки та фальсифікація / З.Ю. Мельник // Науковий вісник Херсонського державного університету. – № 10 (Ч. 3). – 2015. – С. 190-194. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_10/143.pdf
7. МСФЗ. Як добитися прозорості і ефективності: [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.intalev.ua/index.php?id=22572>
8. Петренко Н.І. Методика аудиту фінансової звітності та шляхи її удосконалення / Н.І. Петренко // Вісник ЖДТУ. – № 1 (51). – С. 121–127.
9. Трансформація економічної сутності фальсифікації в бухгалтерському обліку в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / З.Ю. Мельник // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2016. – № 5 (27). – С. 124–128. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/n5.html>
10. Leuz C. IAS versus U.S. GAAP: Information Asymmetry-based Evidence from Germany's New Market // Journal of Accounting Research. – 2003. – № 41. – P. 427–445.

УДК 658.15:005.52

Худик О.Б.

*аспірант кафедри обліку, аналізу і аудиту
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича*

ОБҐРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЕЛЕМЕНТІВ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

У статті теоретично обґрунтовано склад основних методологічних елементів стратегічного фінансового аналізу та розкрито їх зміст. На підґрунті узагальнення літературних джерел встановлено, що основними інтегрованими об'єктами стратегічного фінансового аналізу є фінансовий потенціал, фінансова безпека та фінансовий механізм. Уточнено сутність фінансового потенціалу та фінансової безпеки виходячи з потреб стратегічного фінансового аналізу. Визначено послідовність формування системи показників та використання методів дослідження для розкриття наявних закономірностей функціонування та розвитку об'єктів стратегічного фінансового аналізу.

Ключові слова: стратегічний фінансовий аналіз, фінансова стратегія, фінансовий потенціал, фінансова безпека, фінансовий механізм.

Худик О.Б. ОБОСНОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ЭЛЕМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

В статье теоретически обоснован состав основных методологических элементов стратегического финансового анализа и раскрыто их содержание. На основе обобщения литературных источников установлено, что основными интегрированными объектами стратегического финансового анализа являются финансовый потенциал, финансовая безопасность и финансовый механизм. Уточнено сущность финансового потенциала и финансовой безопасности исходя из потребностей стратегического финансового анализа. Установлена последовательность формирования системы показателей и использования методов исследования для раскрытия реально существующих закономерностей функционирования и развития объектов стратегического финансового анализа.

Ключевые слова: стратегический финансовый анализ, финансовая стратегия, финансовый потенциал, финансовая безопасность, финансовый механизм.

Khudyk O.B. THE SUBSTANTIATION OF THE SYSTEM OF STRATEGIC FINANCIAL ANALYSIS' METHODOLOGICAL ELEMENTS

The main methodological elements of the strategic financial analysis are theoretically grounded and their content is determined in the article. On the basis of literary sources generalization it is established, that the main integrated strategic financial analysis' objects are financial potential, financial security and financial mechanism. The essence of the financial potential and financial security is clarified according to the needs of strategic financial analysis. The sequence of the indicators system formation and methods implementation to discover the existing patterns of the strategic financial analysis' objects functioning and development is defined.

Keywords: strategic financial analysis, financial strategy, financial potential, financial security, financial mechanism.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин, посилення глобалізаційних і інтеграційних процесів, наявність складних внутрішніх економічних і фінансових проблем у діяльності українських підприємств зумовлюють зростання значення стратегічного фінансового аналізу як методологічної основи обґрунтування стратегічних управлінських рішень. Основою його впровадження у вітчизняну господарську практику є структурне перетворення самої системи стратегічного фінансового аналізу, включаючи теоретичні, методологічні й організаційні аспекти на підґрунті системного комплексного підходу й орієнтації на формування ефективної фінансової стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам стратегічного фінансового аналізу присвячено

праці вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема І.О. Бланка, Г.В. Блакити, Т.М. Ковальчук, С.І. Крилова, Г.В. Ситник, К.І. Редченка. Проте відсутність консенсусу щодо визначення сутності стратегічного фінансового аналізу та виділення його об'єктів призвели до наявності різних підходів до обґрунтування його методологічних елементів.

Мета статті полягає у тому, щоб з урахуванням досягнень світової та вітчизняної аналітичної науки обґрунтувати систему методологічних елементів стратегічного фінансового аналізу як основу розвитку його методики на підґрунті системного комплексного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний фінансовий аналіз – це системне комплекс-

сне дослідження факторів зовнішнього середовища щодо оцінки можливостей і загроз та внутрішнього фінансового потенціалу підприємства для виявлення резервів його нарощення та наявних внутрішніх стратегічних фінансових проблем для розроблення реальної фінансової стратегії на основі стратегічних альтернатив. Він повинен забезпечити визначення параметрів фінансової стратегії виходячи з місії та поставлених цілей, діагностики змін у середовищі, постійної оцінки досяжності цілей і орієнтації на зростання фінансових ресурсів за рахунок підвищення фінансового потенціалу.

Система стратегічного фінансового аналізу в методологічному аспекті відображає логічну структуру дослідження (об'єкти, показники, фактори, періодичність здійснення аналітичних оцінок, суб'єкти аналізу, способи дослідження, джерела вхідної і вихідної інформації). Виходячи із системного підходу, вона включає сукупність взаємозалежних елементів, які характеризуються відповідними зв'язками між собою та зовнішнім середовищем, об'єднаними спільною метою.

Важливим методологічним елементом стратегічного фінансового аналізу є формулювання його об'єктів. Так, І.О. Бланк [1, с. 119–120] вважає, що основними інтегрованими об'єктами стратегічного фінансового аналізу є домінантні сфери стратегічного фінансового розвитку, до яких він відносить: потенціал формування фінансових ресурсів; ефективність розподілу та використання фінансових ресурсів; рівень фінансової безпеки; рівень якості управління фінансовою безпекою підприємства.

Г.В. Ситник доведено, що об'єктами стратегічного фінансового аналізу є фінансові ресурси, активи, фінансова збалансованість підприємства, бізнес-процеси фінансового менеджменту, персонал (фінансові менеджери) [2].

Г.В. Блакита [3] зазначає, що об'єктами стратегічного діагностування стратегічних можливостей фінансового розвитку підприємства є ресурси підприємства для здійснення фінансової діяльності, фінансова структура підприємства, компетенції підприємства зі здійснення фінансової діяльності. При цьому систему ресурсів, фінансової структури та компетенцій підприємства, що визначають можливість розвитку його фінансової діяльності у перспективному періоді, автор розглядає як внутрішній фінансовий потенціал.

С.І. Крилов [4, с. 2] до об'єктів стратегічного фінансового аналізу відносить лише фінансові потоки підприємства. При цьому під фінансовими потоками автор розуміє не тільки грошові потоки підприємства, а й потоки інших активів у вартісному виразі, потоки джерел господарських засобів (пасивів), а також фінансові результати діяльності підприємства та фактори їх формування (доходи, витрати, податкові платежі).

На нашу думку, виділення І.О. Бланком у складі об'єктів окремо стратегічного фінансового аналізу потенціалу формування фінансових ресурсів і ефективності їх розподілу та використання є недоцільним, оскільки це один об'єкт. Підтвердженням цього є балансова рівність активу та пасиву. Враховуючи цей факт, є недоцільним виділення Г.В. Ситник в окремі об'єкти фінансових ресурсів та активів. Варто зазначити, що сформований обсяг і структура фінансових ресурсів створюють передумови для подальшого функціонування підприємства та фінансового забезпечення досягнення місії, цілей і реалізації стратегій, тобто формують фінансовий потенціал підприємства. Позитивним моментом у

підході І.О. Бланка вважаємо віднесення до об'єктів стратегічного фінансового аналізу фінансової безпеки, оскільки прийняття будь-якого управлінського рішення фінансового характеру повинно ґрунтуватися на аналізі впливу потенційних наслідків на її рівень у довгостроковій перспективі як для захисту інтересів власників, так і для зниження ризику втрати самостійності суб'єктом господарювання. Недоліком у підході Г.В. Блакити є фокусування на фінансовому забезпеченні лише розвитку фінансової діяльності. А фінансові потоки, які запропоновані С.І. Криловим як об'єкти стратегічного фінансового аналізу, скоріше належать до факторів, які впливають на рівень фінансового потенціалу та фінансової безпеки в результаті реалізації бізнес-процесів.

На нашу думку, основними інтегрованими об'єктами стратегічного фінансового аналізу є:

- фінансовий потенціал, оскільки саме він визначає можливість функціонування та довгострокового майбутнього розвитку, здатність підприємства досягати поставлених цілей. Аналіз фінансового потенціалу має велике значення як для встановлення цілей, так і для вибору фінансової стратегії з множини альтернатив. При цьому нарощення фінансового потенціалу можна розглядати як важливу стратегічну ціль діяльності підприємства, досягнення якої можливе тільки у разі розроблення та реалізації ефективної фінансової стратегії, забезпечення її гнучкості та відповідності умовам середовища функціонування;

- фінансова безпека. Збереження фінансової безпеки підприємства у стратегічній перспективі є важливим, оскільки визначає здатність соціально-економічної системи зберігати свою якісну цілісність і мінімізувати потенційні втрати за умови несприятливого впливу факторів середовища, переходити на вищий рівень ефективності використання наявного фінансового потенціалу. Саме фінансова безпека дає змогу забезпечити захист інтересів як власників підприємства, так і самого підприємства як юридичної особи (збереження його самостійності, задоволення фінансових потреб), тому будь-яке управлінське рішення, пов'язане зі зміною структури капіталу підприємства, повинне бути оцінене із позиції впливу на її рівень (зміни одного із складників соціально-економічної системи неодмінно призводять до зміни інших її параметрів, що може мати як негативний, так і позитивний вплив на рівень фінансової безпеки підприємства);

- фінансовий механізм. Якість управління фінансовим потенціалом та фінансовою безпекою підприємства досягається через фінансовий механізм, який включає як забезпечуючі підсистеми (організаційне, інформаційне, кадрове, технічне, фінансове, програмне), так і відповідні методи, важелі та інструменти. Саме фінансовий механізм забезпечує ефективність реалізації стратегічних рішень та фінансової стратегії, дає змогу сформулювати цілісне уявлення про процес здійснення стратегічних змін і перехід соціально-економічної системи з одного стану в інший відповідно до встановлених пріоритетів.

У зв'язку з тим, що сьогодні немає єдиного підходу до визначення об'єктів стратегічного фінансового аналізу, у науковій літературі відсутній консенсус щодо обґрунтування їх сутності. Формулювання чіткого розуміння сутності об'єктів стратегічного фінансового аналізу має велике значення для вдосконалення його теоретико-методологічних засад та обґрунтування методики аналізу.

На основі узагальнення наукових підходів до сутності фінансового потенціалу (ресурсний [5]; резуль-

тативний [6]; процесно-цільовий [7]; критеріальний [8]; системний [9]; комплексний [10]) встановлено, що під фінансовим потенціалом як об'єктом стратегічного фінансового аналізу потрібно розуміти сукупність фінансових ресурсів підприємства, джерел їх утворення та напрямів інвестування, які забезпечують здатність досягнення глобальних цілей, реалізації можливостей та уникнення загроз зовнішнього середовища. Така інтерпретація фінансового потенціалу має велике значення, оскільки зосереджує увагу на відповідності ресурсів підприємства його місії, фінансовим і нефінансовим цілям. Ураховуючи те, що високий рівень фінансового потенціалу дасть змогу підприємству реалізувати конкурентні переваги, а низький рівень указує на необхідність якісного та структурного вдосконалення наявних бізнес-процесів і залучення додаткових ресурсів, сферу аналітичних досліджень становить внутрішнє та зовнішнє середовище досліджуваного об'єкта.

Наступним об'єктом стратегічного фінансового аналізу є фінансова безпека. У результаті узагальнення поглядів учених-економістів щодо визначення фінансової безпеки підприємства (як певного стану [11]; як ступеня захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин або рівня забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення його потреб і виконання наявних зобов'язань [12]; як захисту від можливих фінансових утрат і банкрутства [13]; як здатності підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію [14]) ми дійшли висновку, що фінансова безпека як об'єкт стратегічного фінансового аналізу – це ступінь захищеності та гармонізації фінансових інтересів підприємства як відкритої соціально-економічної системи, здатної до самоорганізації та розвитку, який визначається внутрішніми фінансовими можливостями нейтралізації негативних факторів і змін середовища шляхом мінімізації потенційних фінансових утрат, достатності фінансових ресурсів для задоволення стратегічних фінансових потреб, досягнення цілей та місії діяльності, здатністю до стійкого економічного розвитку, збереження та нарощення наявного фінансового потенціалу в довгостроковій перспективі.

Довгостроковий економічний розвиток нероздільно пов'язаний із постійними прогресивними змінами всіх бізнес-процесів і механізмів підприємства, у тому числі й фінансового, тому третім об'єктом стратегічного фінансового аналізу є фінансовий механізм. В економіці він розглядається як на макрорівні, так і на мікрорівні. Вченими [15–17] обґрунтовано складові елементи цього багатоаспектного об'єкта (фінансові методи, важелі, інструменти, стимули, індикатори, підсистеми забезпечення) та сфери його управлінського впливу (фінансові відносини, фінансові ресурси, процес виробництва, соціально-економічний розвиток підприємства). Крім того, у складі фінансового механізму виділяють також підсистеми – механізми, спрямовані на досягнення місії підприємства та конкретизовані відповідно до пріоритетних стратегічних цілей (механізм управління прибутком, витратами, капіталом, фінансовими ризиками тощо).

Оскільки фінансовий механізм підприємства, з одного боку, задає цільові орієнтири (конкретні завдання) стратегічного фінансового аналізу залежно від умов зовнішнього та внутрішнього середовища, організовує та коректує відповідно до них процес аналізу, визначає послідовність аналітичних процедур (підсистема управління стратегічним фінансовим аналізом), включає в себе системи забезпечення

для проведення стратегічного фінансового аналізу, а з іншого – через притаманні йому методи, важелі, інструменти забезпечує реалізацію обґрунтованих за результатами аналізу стратегічних рішень і фінансової стратегії, спрямованих на досягнення цілей підприємства, саме від його якості будуть залежати ефективність реалізації управлінських рішень, фінансової стратегії та проведення стратегічних змін.

Методологічні засади стратегічного фінансового аналізу повинні забезпечити системний розгляд досліджуваних об'єктів у всьому різноманітті зв'язків, взаємодії як у статичній, так і в динамічній. У зв'язку з тим, що аналіз досліджує об'єкти через систему інформації, важливе місце в складі елементів аналізу відводиться обґрунтуванню системи показників, яка б релевантно відображала досліджувані об'єкти. Під системою показників розуміють сукупність взаємопов'язаних між собою показників, які відображають економічні процеси, що виникають у визначених умовах, місцях і часі [18, с. 106]. Кожен показник, що включається в систему, дає кількісно-якісну характеристику економічних явищ і процесів, при цьому його якісний бік відображає їх сутність, а кількісний – розмір, абсолютну чи відносну величину [19, с. 54]. Саме за допомогою системи аналітичних показників здійснюються оцінка рівня досяжності стратегічних цілей, кількісне обґрунтування альтернативних варіантів параметрів фінансової стратегії, а також контроль над її реалізацією.

Враховуючи те, що всі об'єкти стратегічного фінансового аналізу функціонують одночасно в тісному зв'язку та залежності між собою та факторами зовнішнього середовища, розкриття закономірностей розвитку підприємства через систему показників повинне здійснюватися на підґрунті методології системного підходу, яка дає змогу структурувати їх на підсистеми (блоки) за основними напрямками стратегічного фінансового аналізу та визначити склад кожної з підсистем для відображення наявних причинно-наслідкових зв'язків. Групування показників здійснюється за основними напрямками стратегічного фінансового аналізу: показниками зовнішнього середовища, показниками фінансового потенціалу (майнового стану, ліквідності та платоспроможності, фінансової незалежності, ділової активності, рентабельності продажу та діяльності, рентабельності капіталу), показниками фінансової безпеки (прибутку, капіталу, фінансового ризику), показниками ефективності фінансового механізму.

Будь-який показник змінюється під впливом системи факторів, які його утворюють і перебувають із ним у певній залежності. Фактор – умова, рушійна сила, причина будь-якого процесу [20, с. 706]. В економічній літературі фактори – елементи, причини, що впливають на досліджуваний показник або низку показників [21, с. 154]. Системності вивчення факторів з урахуванням їх внутрішньої підпорядкованості, внутрішніх і зовнішніх зв'язків можна досягти тільки шляхом їх систематизації, результатом якої є створення факторних систем. Так, узагальнюючим показником, який усебічно характеризує ефективність використання фінансового потенціалу підприємства для розвитку економічної діяльності, є рентабельність сукупного капіталу (активів). Оскільки підсумки активу та пасиву балансу рівні, взаємозв'язок між цим узагальнюючим показником та утворюючими факторами має двоїстий характер. Його можна виразити, використовуючи метод формального розкладання та розширення факторної системи [22, с. 41]:

$$P_k = \frac{ЧП}{К} = \frac{ЧП}{ВК+ПК} = \frac{ЧП/ЧП}{\frac{ВК}{ЧП} + \frac{ПК}{ЧП}} = \frac{1}{\frac{1}{\frac{ЧП}{ВК}} + \frac{1}{\frac{ЧП}{ПК}}} =$$

$$= \frac{1}{\frac{1}{\frac{ЧП}{ВК} * \frac{ЧП}{ПК}}} = \frac{ЧП * ЧП}{\frac{ЧП}{ВК} + \frac{ЧП}{ПК}} = \frac{P_{ВК} * P_{ПК}}{P_{ВК} + P_{ПК}}, \quad (1)$$

$$P_k = \frac{ЧП}{К} = \frac{ЧП}{НА+ОА} = \frac{ЧП/ЧП}{\frac{НА}{ЧП} + \frac{ОА}{ЧП}} = \frac{1}{\frac{1}{\frac{ЧП}{НА}} + \frac{1}{\frac{ЧП}{ОА}}} =$$

$$= \frac{1}{\frac{1}{\frac{ЧП}{НА} * \frac{ЧП}{ОА}}} = \frac{ЧП * ЧП}{\frac{ЧП}{НА} + \frac{ЧП}{ОА}} = \frac{P_{НА} * P_{ОА}}{P_{НА} + P_{ОА}}, \quad (2)$$

де ЧП – чистий прибуток, $P_{ВК}$ – рентабельність власного капіталу, $P_{ПК}$ – рентабельність позикового капіталу, $P_{НА}$ – рентабельність необоротних активів, $P_{ОА}$ – рентабельність оборотних активів, ВК – власний капітал, ПК – позиковий капітал, НА – необоротні активи, ОА – оборотні активи.

Важливим структурним елементом стратегічного фінансового аналізу є сукупність способів. Стратегічний фінансовий аналіз повинен забезпечити підготовку альтернативних варіантів управлінських рішень фінансового та нефінансового характеру для найбільш ефектної реалізації наявного фінансового потенціалу та збереження фінансової безпеки у стратегічній перспективі з урахуванням потенційних внутрішніх фінансових можливостей і впливу факторів зовнішнього середовища. Виходячи із цього, стратегічний фінансовий аналіз повинен бути озброєний способами, які дають змогу здійснити аналіз зовнішнього середовища прямого та непрямого впливу для визначення фінансових перспектив підприємства; аналіз досягнутого рівня фінансового потенціалу, моделювання потенційного рівня фінансових результатів, фінансових потреб і джерел їх задоволення, фінансової безпеки (табл. 1).

Методи, які використовуються у процесі стратегічного фінансового аналізу, повинні забезпечити підготовку альтернативних варіантів управлінських рішень, спрямованих на довготривалу перспективу. Їх прийняття здійснюється в умовах високого ступеня невизначеності (відсутності впевненості в однозначності майбутніх подій і результатів унаслідок неповноти, асиметричності чи недостовірності інформації про фактори зовнішнього та внутрішнього середовища) на основі ймовірнісних очікувань стосовно цільових показників діяльності підприємства та факторів зовнішнього середовища.

Наявність невизначеності може призвести до неадекватної оцінки параметрів, які визначають потенційний рівень фінансових результатів, фінансових потреб і джерел їх задоволення, фінансової безпеки. У зв'язку з тим, що очікувані рівні цільових показників у дійсності не будуть досягнуті або існуватимуть значні відхилення від очікуваних значень, одним із пріоритетних завдань стратегічного фінансового аналізу є забезпечення якомога повнішого усунення такої невизначеності та отримання найбільш імовірної оцінки прогнозованих фінансових показників.

Відповідно до підходу McKinsey [24, с. 45], стратегічний фінансовий аналіз повинен оперувати способами для обґрунтування параметрів фінансової стратегії за чотирьох рівнів невизначеності. Залежно від прийнятого припущення про рівень невизначеності у результаті стратегічного фінансового аналізу формуються стратегічні альтернативи: одна – у разі достатньо чіткого майбутнього; декілька – у разі майбутнього у вигляді низки альтернатив; у вигляді діапазону чи низки діапазонів – у разі майбутнього у вигляді діапазону чи повної невизначеності майбутнього відповідно.

Отже, методика стратегічного фінансового аналізу повинна ґрунтуватися на використанні методу сценаріїв, аналізу чутливості, нечіткої логіки та теорії ймовірностей. Окрім того, варто зауважити, що за існування можливості кількісної або принаймні семантичної («висока», «середня», «низька») оцінки ймовірності реалізації кожного із сценаріїв, наступатиме частковий прояв невизначеності – ситуація ризику. В дійсності наявність ризику може прояв-

Таблиця 1

Система способів стратегічного фінансового аналізу

№	Сфери аналізу	Способи аналізу
1	2	3
1.	Ситуаційний аналіз:	SWOT-аналіз; PEST-аналіз; PESTEL-аналіз; метод 5х5; евристичні методи; огляди; статистичні узагальнення.
1.1	Аналіз факторів зовнішнього середовища непрямого впливу	
1.2	Аналіз факторів безпосереднього оточення	SWOT-аналіз; SPACE-аналіз; матриця BCG; матриця GE/McKinsey; матриця Shell/DPM; матриця Hofer/Schendel; матриця ADL/LC; матриця Томпсона-Стрікланда; Grand Strategy Matrix; матриця І. Ансоффа; метод 5х5; евристичні методи; аналіз конкуренції та інших впливів (кабінетні дослідження і безпосередні спостереження), бенчмаркінг.
1.3	Аналіз внутрішнього середовища	Коефіцієнтний аналіз; дискримінантний аналіз, кластерний аналіз; евристичні способи; способи нечіткої логіки; способи рейтингових оцінок; ABC-аналіз; XYZ-аналіз.
1.4	Синтез результатів	Причинно-наслідковий аналіз; узагальнення; евристичні методи.
1.5	Прогнозування потенційного рівня фінансових результатів, фінансових потреб і джерел їх задоволення, рівня фінансової безпеки	Аналіз часових рядів; спосіб рухомого середнього; експоненційного згладжування; найменших квадратів; авторегресій; гармонійних ваг; імітаційне, сітьове, статистичне моделювання; метод сценаріїв.
2	Планування стратегії	Методи економіко-математичного моделювання; лінійне та нелінійне програмування; методи економічної статистики; теорія ймовірності; евристичні методи
3	Аналіз стратегічних операцій і прийняття рішень	Імітаційне, сітьове, статистичне моделювання; аналіз чутливості; функціонально-вартісний аналіз

Джерело: складено автором на основі [1; 2; 23]

лятися як у позитивному, так і в негативному відхиленні очікуваного значення фінансового параметру, тому для потреб стратегічного фінансового аналізу першочергове значення має оцінка ймовірності реалізації несприятливого сценарію для діяльності підприємства, а також оцінка впливу такого сценарію на цільові показники.

Стратегічний фінансовий аналіз здійснюється суб'єктами, які на основі оцінки поточного фінансового потенціалу підприємства та прогнозних даних приймають стратегічні управлінські рішення. З огляду на те, що прерогатива вибору стратегічних напрямів діяльності підприємства, розроблення фінансової стратегії та стратегічних планів, контроль їх виконання та коригування, за необхідності, належить вищому рівню керівництву підприємства, вважаємо, що суб'єктами стратегічного фінансового аналізу є керівники, фінансові директори, аналітики та менеджери вищого рівня. Власники також виступатимуть суб'єктами стратегічного фінансового аналізу в тому аспекті, що вони приймають на основі підготовленої управлінським персоналом вищого рівня інформації стратегічні рішення та здійснюють оцінку якості стратегічного та тактичного управління підприємством.

Для стратегічного фінансового аналізу таких складних об'єктів використовуються різноманітні види інформації (нормативно-правова, фінансово-економічна, науково-технічна, соціальна, ринково-маркетингова) та її джерела, які поділяються на зовнішні та внутрішні (нормативно-планові, облікові, позаоблікові).

У процесі перетворення інформації необхідно оцінити її достатність та доступність, а також визначити, наскільки вона відповідає обраним способам дослідження (за необхідності проводяться її систематизація і додаткова аналітична обробка). Інформацію про наявний фінансовий потенціал підприємства можна отримати із внутрішніх джерел (документів планування, фінансового та управлінського обліку тощо). Більш складним є задоволення інформаційних потреб, які стосуються зовнішніх факторів і умов. Частина інформації можна отримати з опублікованих статистичних звітів, річних фінансових звітів, реклами, прайс-листів підприємств-конкурентів, друкованих періодичних видань, Інтернет-ресурсів.

У результаті стратегічного фінансового аналізу формується сукупність аналітичних звітів, які містять інформацію як про поточний, так і про потенційний рівень об'єктів дослідження, можливі варіанти зміни умов господарювання та напрямів розвитку підприємства, оптимізації бізнес-процесів, проблемні місця та цільові показники фінансово-господарської діяльності, на основі яких формується фінансова стратегія, розробляються фінансові плани для її деталізації й конкретизації.

Висновки з проведеного дослідження. У статті теоретично обґрунтовано склад основних структурних елементів стратегічного фінансового аналізу (об'єкти, показники, фактори, суб'єкти, джерела вхідної та вихідної інформації, способи аналізу) та розкрито їх зміст. Установлено, що основними інтегрованими об'єктами стратегічного фінансового аналізу є фінансовий потенціал, фінансова безпека та фінансовий механізм, між якими існують тісний органічний взаємозв'язок та залежність. Відображення наявних взаємозв'язків між об'єктами стратегічного фінансового аналізу пропонується здійснювати на підґрунті методології системного підходу,

яка дала змогу структурувати систему показників на підсистеми (блоки) за основними напрямками стратегічного фінансового аналізу. Доведено, що в умовах невизначеності методика стратегічного фінансового аналізу повинна ґрунтуватися на використанні методу сценаріїв, аналізу чутливості, нечіткої логіки та теорії ймовірностей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / І.О. Бланк. – К. : Ельга, 2008. – 724 с.
2. Сытник А.В. Стратегический финансовый анализ как исходный этап стратегического финансового планирования / А. В. Сытник [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-411/business-economics-and-production-management-411/11277-411-0760>.
3. Блакита Г.В. Методологічні аспекти оцінки фінансового потенціалу торговельних підприємств / Г.В. Блакита [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_2_6.pdf
4. Крылов С.И. Концепция стратегического финансового анализа деятельности коммерческой организации / С.И. Крылов // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 19 (100). – С. 2–10.
5. Бритченко І.Г. Управління потенціалом підприємства : [конспект лекцій] / І.Г. Бритченко. – Донецьк : ДонГУЕТ, 2005. – 112 с.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 612 с.
7. Стецюк П.А. Методологічні аспекти оцінки фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств / П.А. Стецюк // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2009. – № 1. – С. 11–17.
8. Юдін М.А. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства / М.А. Юдін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2009_5_29.
9. Мельник О.Г. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства: сутність та індикатори оцінювання / О.Г. Мельник // Вісник. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. – № 606. – С. 46–51.
10. Маслак О.І. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислового підприємства / О.І. Маслак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kdu.edu.ua/statii/2012-6-1%2877%29/124.pdf>.
11. Шелест В.В. Управління фінансовою безпекою довірного товариства / В.В. Шелест // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 181–184.
12. Барановський О.І. Фінансова безпека : [монографія] / О.І. Барановський – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
13. Реверчук Н.І. Управління економічною безпекою підприємницьких структур / Н.І. Реверчук. – Л. : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
14. Гукова А.В. Роль финансовой безопасности предприятия в системе его экономической безопасности / А.В. Гукова, И.Д. Аникина // Образование и общество. – 2006. – № 3. – С. 98–102.
15. Зятковский І.В. Теоретичні засади фінансів підприємств / І.В. Зятковский // Фінанси України. – 2000. – № 4. – С. 17–26.
16. Балабанов А.И. Финансы : [учеб. пособ.] / А.И. Балабанов, И.Т. Балабанов. – СПб. : Питер, 2002. – 188 с.
17. Ковалюк О.М. Методологічні основи фінансового механізму / О.М. Ковалюк // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 54.
18. Ковальчук Т.М. Оперативний економічний аналіз в управлінні агропромисловим виробництвом / Т.М. Ковальчук. – К. : ІАЕ, 2001. – 520 с.
19. Стратегическое планирование / Под ред. Э.А. Уткина. – М. : Тандем ; ЭКМОС, 1999. – 440 с.
20. Нечволод Л.І. Сучасний словник іншомовних слів / Л.І. Нечволод. – Х. : ТОРСІНГ ПЛЮС, 2007. – 768 с.
21. Ковальчук Т.М. Теорія економічного аналізу : [навч. посіб.] / Т.М. Ковальчук. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2011. – 544 с.
22. Жулега І.А. Методология анализа финансового состояния предприятия : [монография] / И.А. Жулега ; ГУАП. – СПб., 2006. – 235 с.
23. Ковальчук Т.М. Стратегічний аналіз : [навч. посіб.] / Т.М. Ковальчук. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2015. – 424 с.
24. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі : [навч. посіб.] / К.І. Редченко ; вид. 2-е, доп. – Львів : Новий Світ – 2000, 2003. – 272 с.

УДК 657.442

Шеремета В.П.

аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного економічного університету
імені Вадима ГетьманаОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК
НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Статтю присвячено проблемі відображення в бухгалтерському обліку підприємств машинобудівної галузі податку на прибуток за стандартами МСФЗ. Проведено дослідження проблематики організації бухгалтерського обліку податку на прибуток на підприємствах машинобудівної промисловості. Результатом дослідження стали рекомендації автора щодо організації бухгалтерського обліку податку на прибуток на підприємствах машинобудівної промисловості.

Ключові слова: податок на прибуток, бухгалтерський облік, машинобудування, міжнародні стандарти фінансової звітності, публічні акціонерні товариства, трансформація.

Шеремета В.П. ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
МАШИНОСТРОЕНИЯ

Статья посвящена проблеме отражения в бухгалтерском учете предприятий машиностроительной отрасли налога на прибыль по стандартам МСФО. Проведено исследование проблематики организации бухгалтерского учета налога на прибыль на предприятиях машиностроительной промышленности. Результатом исследования стали рекомендации автора по организации бухгалтерского учета налога на прибыль на предприятиях машиностроительной промышленности.

Ключевые слова: налог на прибыль, бухгалтерский учет, машиностроение, международные стандарты финансовой отчетности, публичные акционерные общества, трансформация.

Sheremeta V.P. ORGANISATION OF CORPORATE INCOME TAX ACCOUNTING IN MACHINE INDUSTRY COMPANIES

The article is devoted to the problem of accounting for income tax accounting in the enterprises of the machine-building industry according to the standards of IFRS. The research of problems of organization of accounting of the profit tax at the enterprises of machine-building industry was carried out. The result of the study were the author's recommendations regarding the organization of tax accounting for profits at the enterprises of the machine-building industry.

Keywords: corporate income tax, accounting, mechanical engineering, international financial reporting standards, public joint stock companies, transformation.

Постановка проблеми. Машинобудівна промисловість – це сукупність галузей промисловості, що виробляють машини й устаткування для всіх ланок господарства, а також товари народного споживання [1]. Відповідно до даних статистичної звітності, більшість підприємств машинобудівної промисловості України є публічними акціонерними товариствами. Так, згідно з інформацією, наведеною в табл. 1, серед 10 найбільших за валовим доходом у 2011 р. підприємств, що займаються виробництвом транспортних засобів та устаткування, вісім – публічні акціонерні товариства.

Відповідно до законодавства України, публічні акціонерні товариства можуть здійснювати публічне та приватне розміщення акцій [2] та зобов'язані складати фінансову та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами [3].

Серед інших облікових об'єктів організація бухгалтерського обліку податку на прибуток має складнощі реалізації на практиці, враховуючи специфіку

машинобудівних підприємств та особливості застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням щодо розкриття організації та методології бухгалтерського обліку податку на прибуток присвячено праці багатьох вітчизняних учених, зокрема Т.Г. Ловінської, О.І. Малишкіна, О.В. Маркевич, Е.С. Геєр. Зважаючи на стрімку динаміку податкового законодавства, практичні рішення відображення обліку податку на прибуток, викладені у працях О.І. Малишкіна та Е.С. Геєр, уже не виступають підґрунтям для побудови належних алгоритмів здійснення бухгалтерського обліку за стандартами МСФЗ.

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних засад організації бухгалтерського обліку податку на прибуток на підприємствах машинобудівної промисловості за умов відображення показників фінансової звітності за стандартами МСФЗ.

Таблиця 1

Показники фінансової діяльності підприємств машинобудування за 2011 р.

№ п/п	Назва	Вид діяльності (Код КВЕД)	Валовий дохід за 2011
1	ПАТ «Азовзагальмаш»	35.20.1	11,804,616
2	ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	35.20.1	6,417,507
3	ПАТ «Мотор Січ»	35.30.0	5,891,225
4	ПАТ «ЗАЗ»	34.10.0	4,239,725
5	ПАТ «АК «Богдан Моторз»	34.10.0	4,162,474
6	ПАТ «Дніпровагонмаш»	35.20.1	4,009,593
7	ПАТ «Стаханівський вагонобудівний завод»	35.20.1	3,894,731
8	ТОВ «Техноторг-Дон»	34.30.0	1,771,699
9	ПАТ «Єврокар»	34.10.0	1,765,573
10	ТОВ «Попаснянський вагоноремонтний завод»	35.20.2	1,738,097

Виклад основного матеріалу дослідження. МСФЗ, які використовуються більшістю підприємств машинобудування, за системою стандартизації належать до англомовної форми фінансового обліку. МСФЗ характеризуються як стандарти, що ґрунтуються на принципах (principles based standards) на відміну, наприклад, від прийнятої у США системи US GAAP, яка визначається як стандарти, що ґрунтуються на правилах (rules based standards). Це означає, що стандартизація МСФЗ не ставить на меті деталізувати всі процедури та механізми фінансового обліку, здебільшого віддаючи перевагу довірі до професійної самостійності бухгалтерів, які під час вирішення багатьох питань мають покладатися на службове сумління та особисті професійні судження [4].

У 1998 р. урядом України прийнято концепцію поступового переходу підприємств України до МСФЗ. За своєю суттю облікові стандарти не регулюють методик, техніку і організацію бухгалтерського обліку, а виступають лише як рекомендації із запровадження єдиних принципів і методів визнання та відображення активів, зобов'язань, доходів, витрат у фінансовій звітності підприємства (організації).

Отже, МСФЗ визначають ключові підходи до формування показників фінансової звітності, а процедурні моменти бухгалтерського (фінансового) обліку, форму загальнення інформації не встановлюють. Зокрема, поза межами стандартів знаходяться питання первинного обліку операцій, регістрів бухгалтерського обліку, типових форм фінансових звітів [5].

Застосування МСФЗ регламентовано Законом «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [3]. Так, відповідно до ст. 5 цього Закону, підприємство самостійно визначає доцільність застосування міжнародних стандартів (окрім випадків, коли обов'язковість застосування міжнародних стандартів визначена законодавством). Водночас у ст. 121 цього ж Закону встановлено обмеження щодо застосування МСФЗ в Україні: для складання фінансової звітності застосовуються міжнародні стандарти, якщо вони не суперечать цьому Закону та офіційно оприлюднені на веб-сайті центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування державної фінансової політики.

Важливою особливістю застосування МСФЗ слід уважати їх комплексність. Рада МСБО наголошує на тому, що не може бути прийнятним варіант, коли підприємство проголосило у своїй обліковій політиці про застосування цих стандартів, а фактично поряд із міжнародними застосовує й національні положення (стандарти).

Бухгалтерський облік податку на прибуток за МСФЗ регламентовано Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 12 «Податки на прибуток». Основні тези цього стандарту стали основою відповідних П(С)БО, проте МСБО 12 дає більш розширений, чіткий і виважений підхід до обліку податку на прибуток.

Для цілей дослідження скористаємося обліковим підходом до податків на прибуток, який визначений метою цього стандарту.

Принциповим питанням обліку податків на прибуток є визначення того, як обліковувати поточні та майбутні податкові наслідки:

а) майбутнього відшкодування (компенсації) балансової вартості активів (зобов'язань), які визнані у звіті про фінансовий стан суб'єкта господарювання;

б) операцій та інших подій поточного періоду, які визнані у фінансовій звітності суб'єкта господарювання.

Природним для визнання активу чи зобов'язання є те, що суб'єкт господарювання, що звітує, передбачає відшкодувати або компенсувати балансову вартість активу чи зобов'язання. Якщо є ймовірність того, що відшкодування або компенсація балансової вартості такого активу чи зобов'язання збільшить (зменшить) суму майбутніх податкових платежів порівняно з тим, якими вони були б у разі відсутності податкових наслідків відшкодування або компенсації, суб'єкт господарювання, згідно з вимогами МСБО 12, визнає відстрочене податкове зобов'язання (відстрочений податковий актив) за деякими обмеженнями винятками.

Згідно з вимогами МСБО 12, суб'єкт господарювання веде облік податкових наслідків операцій та інших подій у такий самий спосіб, як і облік самих операцій та інших подій. Отже, якщо операції та інші події визнані у прибутку або збитку, то будь-який пов'язаний із ними податковий вплив повинен також визнаватися у прибутку або збитку. Якщо операції та інші події визнані поза прибутком або збитком (в іншому сукупному прибутку або безпосередньо у власному капіталі), то будь-який пов'язаний із ними податковий вплив повинен також визнаватися поза прибутком або збитком (в іншому сукупному прибутку або, відповідно, безпосередньо у власному капіталі). У цьому стандарті також розглядається визнання відстрочених податкових активів, що виникають від невикористаних податкових збитків або невикористаних податкових пільг, подання податків на прибуток у фінансовій звітності та розкриття інформації про податки на прибуток. Сьогодні існує декілька методів підготовки звітності згідно з МСФЗ, якими можна скористатися для організації облікового процесу на машинобудівних підприємствах Розкриємо два основних, а саме:

1. Ведення окремого або паралельного обліку (конверсія) та складання звітності на основі його даних.

2. Коригування (трансформація) звітності, складеної за П(С)БО.

Процес конверсії (метод паралельного обліку) вимагає або формування бухгалтерських даних у двох системах фінансової звітності, або конфігурації програмного забезпечення таким чином, щоб воно давало змогу формувати два види звітності: у форматі МСФЗ і П(С)БО. Для трансформації звітності згідно з МСФЗ застосовують уже готову звітність за П(С)БО та аналітичні розшифровки до неї за статтями балансу і звіту про фінансові результати. Вона проводиться шляхом внесення відповідних коригувань та додаткових проводок для доведення активів, зобов'язань і капіталу до величини, за якою вони повинні відображатися відповідно до МСФЗ.

Єдина методика проведення трансформації фінансової звітності у звітність згідно з МСФЗ відсутня. У кожному конкретному випадку на неї впливають специфіка фінансово-господарської діяльності, особливості організації бухгалтерського обліку та облікова політика, наявність фінансових ресурсів і кваліфікованого персоналу у цій сфері. Для підприємств машинобудування слід урахувати те, що метод конверсії порівняно з трансформацією є більш достовірним та оперативним, але вимагає значних ресурсів на його здійснення, пов'язаних із витратами часу та високими вимогами до професійного рівня персоналу.

Вибір способу підготовки звітності за МСФЗ залежить від цілей її подальшого використання, необхідної періодичності складання, кваліфікації фахівців,

тимчасових і фінансових витрат. Оскільки ведення паралельного обліку передбачає значні витрати, більшість компаній все ж таки віддає перевагу на користь методу трансформації [6].

По суті, основні принципи ведення обліку за П(С)БО відповідають принципам МСФЗ, і більшість відмінностей є причиною невиконання підприємствами машинобудування у своєму обліку норм П(С)БО.

Трансформація – це перетворення даних книг національного обліку в дані, що дають змогу сформулювати звітність, що відповідає МСФЗ. Трансформація є доволі творчим процесом, і часто її етапи та зміст великою мірою залежать від кваліфікації виконавців і від професійних суджень менеджменту. Проте вимоги всіх чинних міжнародних стандартів повинні бути дотримані, і кінцевий результат повинен укладатися в рамки «аудійованої» фінансової звітності, складеної за МСФЗ. Трансформація фінансової звітності, складеної за П(С)БО, у звітність за МСФЗ є доволі складним процесом, що вимагає особливо високого професіоналізму від бухгалтерів, тому дуже важливим аспектом для компанії, яка запроваджує МСФЗ, є підбір кваліфікованого та обізнаного у тонкощах МСФЗ персоналу.

Під час проведення першої трансформації фінансової звітності за МСФЗ необхідно дотримуватися міжнародного стандарту МСФЗ 1 «Перше застосування МСФЗ» [7], який вимагає повного ретроспективного підходу (тобто таким чином, нібито МСФЗ застосовувалися компанією завжди). Відповідно до МСФЗ 1, компанії повинні:

- визначити, яка фінансова звітність буде першою за МСФЗ;
 - підготувати вступний баланс за МСФЗ на дату переходу;
 - вибрати облікову політику згідно з МСФЗ та застосувати її ретроспективно до всіх періодів, представлених у першій фінансовій звітності за МСФЗ;
 - прийняти рішення щодо застосування добровільних виключень із ретроспективного підходу. Застосувати обов'язкові виключення, коли ретроспективне застосування стандартів не дозволяється;
 - розкрити детально у фінансовій звітності інформацію, яка стосується переходу на МСФЗ.
- Датою переходу на МСФЗ вважається дата за два роки до звітної.

Вступний бухгалтерський баланс за МСФЗ:

- включає всі активи та зобов'язання, визнання яких вимагає МСФЗ;
- не включає активи і зобов'язання, визнання яких заборонено МСФЗ;
- представляє всі статті звітності (активи, зобов'язання, капітал) у класифікації згідно з МСФЗ;
- включає всі статті за оцінкою відповідно до МСФЗ.

Усі коригування фінансової звітності, які виникають у результаті першого застосування МСФЗ, визнаються у нерозподіленому прибутку або іншій статті капіталу на дату переходу.

Крім того, необхідно пам'ятати, що компанія повинна використовувати єдину облікову політику для всіх періодів, представлених у першій фінансовій звітності за МСФЗ. Вимоги МСФЗ щодо розроблення облікової політики такі:

- облікова політика повинна відповідати стандартам, що діють на кінцеву дату звітного періоду у першій звітності за МСФЗ;
- компанія повинна використовувати обрані політику та методи оцінки для визнання всіх статей фінансової звітності на дату переходу;

– обрана облікова політика повинна застосовуватися в усіх представлених періодах.

Щодо розроблення окремого Плану рахунків, то МСФЗ не вимагає ведення компанією регламентованого Плану рахунків, але для повноцінного представлення інформації, для самого процесу трансформації його все ж таки необхідно розробити. МСФЗ надають компаніям змогу скласти такий план рахунків, який буде максимально відповідати специфіці їх діяльності.

У процесі проведення трансформації виникає необхідність у складанні коригуючих проводок, які дають змогу усунути встановлені відмінності між МСФЗ та П(С)БО. Можна виділити два типи коригуючих проводок: коригуючі проводки поточного звітного періоду, необхідні для відображення невідповідностей із МСФЗ, здійснених компанією господарських операцій звітного періоду. Коригуючі проводки заносяться в пробний баланс на кінець звітного періоду і відносяться на рахунок нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) звітного періоду; коригуючі проводки минулого звітного періоду, необхідні для відображення невідповідностей із МСФЗ у відображенні операцій, які відносяться до минулих періодів. Ці коригуючі проводки заносяться в пробні баланси на початок і на кінець звітного періоду і відносяться на рахунок нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) минулих років.

Відповідно до МСФЗ 1, суб'єкт господарювання має також пояснити, як перехід із П(С)БО на МСФЗ вплинув на його фінансовий стан, фінансові результати і грошові потоки, відображені у звітності, тому перша фінансова звітність за МСФЗ має додатково містити узгодження щодо власного капіталу у звітності згідно з П(С)БО із власним капіталом за МСФЗ на дату переходу на МСФЗ та на дату останнього звітного періоду, коли фінансова звітність була підготовлена за П(С)БО, загального сукупного прибутку за П(С)БО за порівняльний період із прибутком/збитком відповідно до МСФЗ за цей період, збитків у зв'язку зі зменшенням корисності з дати переходу на МСФЗ. Ці узгодження повинні надавати достатньо детальну інформацію, для того щоб користувачі мали змогу зрозуміти суттєві коригування у звіті про фінансовий стан та у звіті про прибутки і збитки. Коригування, зумовлені змінами в обліковій політиці, повинні бути розмежовані з коригуваннями, пов'язаними з виправленням помилок, виявлених у процесі переходу на МСФЗ. За результатами проведених коригувань складається трансформаційна таблиця, на основі якої складається звіт про сукупні прибутки та збитки та баланс [8].

Основні види можливих коригувань: основні засоби (переоцінка, амортизація, списання, знецінення), запаси (знецінення, оцінка на балансову дату), фінансові інструменти, резерви та забезпечення, фінансова оренда, виплати працівникам, визнання доходу, податок на прибуток.

Детально зупинимося на останньому типі коригування. Коригування стосовно податку на прибуток відбувається в частині відстроченого податку на прибуток після проведення всіх коригувань.

У разі змін бази обліку, яка призвела до виникнення тимчасової різниці, необхідно провести у коригування, відповідно, відстроченого активу чи відстроченого зобов'язання. Коригування відстроченого податку під час трансформації може виникати по всіх статтях, де було проведено коригувальні проводки, тому цьому аспекту треба приділяти додаткову увагу.

Нині не існує єдиного алгоритму трансформації фінансової звітності, у кожному випадку потрібен індивідуальний підхід. Це пояснюється тим, що на процес складання звітності впливає значна кількість суб'єктивних факторів, серед яких – специфіка фінансово-господарської діяльності, особливості організації бухгалтерського обліку та застосованої облікової політики, необхідна ступінь деталізації звітності, наявність тимчасових, фінансових і людських ресурсів тощо. Фахівець, який трансформує звітність, має право самостійно визначати методику й етапи трансформації стосовно звітності кожної конкретної організації. Зазначимо, що метою трансформації фінансової звітності, згідно з МСФЗ, є підвищення її якості: фінансова звітність повинна стати інформаційним продуктом, що забезпечує користувачам можливість прийняття адекватних управлінських рішень.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження бухгалтерського обліку податку на прибуток на підприємствах машинобудівної промисловості за МСФЗ, проведене в даній статті, показало багатоваріантність його організації з урахуванням практики та норм стандартів, методів трансформації обліку та вимог облікової політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Машинобудівна промисловість [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D1%88%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%B1%D1%83%D0%B4%D1%96%D0%B2%D0%BD%D0%B0_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8.
2. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 р. № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
4. МСФО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D1%96%D0%B6%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D1%96_%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8_%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%97_%D0%B7%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96.
5. Малишкін О.І. Облік і аудит податків в Україні: теорія, методологія, практика : [монографія] / О.І. Малишкін. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 376 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1584072054250/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/oblik_i_audit_podatkiv_v_ukrayini.
6. Жогова О. Трансформація фінансової звітності згідно з МСФЗ / О. Жогова // Незалежний аудитор. – 2012. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/457?view=material.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерської звітності (МСФЗ 1) Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_004.
8. Жогова О. Трансформація фінансової звітності згідно з МСФЗ / О. Жогова // Незалежний аудитор. – 2012. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/512?view=material.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 (МСБО 37) «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_051.

УДК 657

Шестерняк М.М.*кандидат економічних наук,**викладач кафедри аудиту, ревізії та аналізу**Тернопільського національного економічного університету*

МЕТОДИ І ФОРМИ КОНТРОЛЮ: ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ

У статті досліджено сутність категорій «метод контролю» та «форма контролю». Виокремлено два напрямки щодо дослідження методів і форм контролю: перший – коли практикують методи контролю, які ототожнюють із способами проведення контролю; другий – на практиці контроль здійснюють через форми контролю. Визначено проблеми, які вирішує контроль в практичній діяльності суб'єктів господарювання. Розкрито відмінності та взаємозв'язки між методами і формами контролю.

Ключові слова: контроль; господарський контроль; економічний контроль; метод; форма; методи контролю; форми контролю.

Шестерняк М.М. МЕТОДЫ И ФОРМЫ КОНТРОЛЯ: ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

В статье исследована сущность категорий «метод контроля» и «форма контроля». Выделены два направления по исследованию методов и форм контроля: первый – когда практикуют методы контроля, которые отождествляют со способами проведения контроля; второй – на практике контроль осуществляют через формы контроля. Определены проблемы, которые решает контроль в практической деятельности субъектов хозяйствования. Раскрыто различия и взаимосвязи между методами и формами контроля.

Ключевые слова: контроль; хозяйственный контроль; экономический контроль; метод, форма; методы контроля; формы контроля.

Shesternyak M.M. METHODS AND FORMS OF CONTROL: PROBLEMS OF DEFINITION

The article examines the essence of the categories "control method" and "form of control". There are two directions in the study of methods and forms of control: the first one – when the methods of control, which are identical with the methods of control; the second – in practice, control is exercised through forms of control. The problems, which control the practical activity of business entities, are determined. The differences and interrelations between methods and forms of control are revealed.

Keywords: control; economic control; economic control; method; form; control methods; forms of control.

Постановка проблеми. Ринкова трансформація вітчизняної економіки об'єктивно спонукає до перегляду та вдосконалення багатьох важливих чинників, які впливають на конкурентоспроможність та ефективність підприємств різних форм власності та галузей. Одним з таких чинників є «контроль». Як свідчить практика, проведення ревізії чи аудиту без оцінки їх місця і ролі призводить до безпідставного розширення об'єктів та завдань тих або інших форм контролю. Значення контролю в сучасний період посилюється та набуває нового змісту, оскільки саме контроль спрямовує суспільні відносини на запуск потрібних механізмів для досягнення поставленої мети. Тому виникає потреба реформування системи контролю, усвідомлення сутності та змісту методів і форм контролю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значна частина вітчизняних та зарубіжних науковців у своїх працях здійснили вагомий внесок у дослідження змісту контролю як науки та формування теорії контролю і значення для практики. До їх числа варто віднести таких вчених як: М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, Н. Г. Виговська, В. А. Дерій, Л. В. Дікань, Є. В. Калюга, М. В. Кужельний, П. О. Куцик, В. Г. Лінник, Н. М. Малюга, М. С. Пушкар, В. С. Рудницький, В. В. Сопко, Б. Ф. Усач, М. Г. Чумаченко, В. О. Шевчук та ін. Однак відсутня узгоджена позиція науковців щодо виокремлення в теорії та практиці контролю його методів і форм, а також відмінностей між «формою» та «методом», уповільнює подальший розвиток як теорії, так і використання контролю на практиці. Брак взаємоузгодженого розгляду теоретичного і практичного аспектів контролю зумовлює виникнення різних тлумачень як методу, так і форм контролю.

Формулювання цілей статті. Метою написання даної статті є нагальна потреба в конкретизації науко-

вих пошуків пов'язаних з уточненням сутності, розкриття відмінностей та взаємозв'язку між методами і формами контролю. Досягнення визначеної мети передбачає реалізацію поставлених автором завдань: дослідити сутність та зміст категорій «метод контролю» та «форма контролю»; здійснити аналіз економічної літератури щодо методів і форм контролю та визначити за якими напрямками їх досліджують вітчизняні та зарубіжні вчені; визначити проблеми, які вирішує контроль в практичній діяльності суб'єктів господарювання; розкрити відмінності та взаємозв'язки між методами і формами контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слово «контроль» має французьке походження (від слова «controle») і дослівно означає список, що ведеться у двох примірниках. Контроль означає перевірку виконання тих або інших господарських рішень з метою з'ясування їх законності та економічної доцільності [1, с. 5].

Професор М. С. Пушкар висловлює думку про те, що метою існування контролю є отримання інформації особливого роду, яка характеризує кількісні та якісні показники господарської та фінансової діяльності підприємства: міру ефективності використання ресурсів, задіяних у процесах кругообороту капіталу, окремих видів діяльності, бізнес-процесів та економічного потенціалу [2, с. 95].

За розумінням В. А. Дерія, близькі за значенням до слова «контроль» є слова «спостереження», «перевірка», «нагляд», «дослідження», «моніторинг», «огляд», «відображення», «порівняння» та «з'ясування». При цьому, дефініцію «контроль» вчений розглядає, як одну із функцій управління в усіх сферах людської діяльності [3, с. 49].

Контроль як економічна категорія являє собою ефективний засіб попередження, виявлення та запобігання порушенням і посяганням на національне

багатство країни; складову частину господарського управління, його функцію, метод реалізації управлінських рішень; джерело інформації про позитивні та негативні явища на ділянках виробничої діяльності; систематичну конструктивну діяльність керівників органів управління, спрямовану на наближення фактичного виконання до поставленої мети [4, с. 78].

В економічній літературі широко застосовують таке поняття як «господарський контроль». Так, Н. Г. Виговська, досліджуючи «господарський контроль» в Україні, зазначає, що «... контроль є самостійною функцією управління, однак він не поглинає інші функції, а взаємопроникає в них, активно впливаючи на ефективність їх використання» [5, с. 129]. На думку Є. В. Калюги, «господарський контроль» варто розглядати як постійно діючу, науковообґрунтовану і добре продуману систему спостереження і перевірки процесів виробництва, розподілу, обміну виробничого споживання, що обмежуються фінансово-господарською діяльністю тільки підприємства [6, с. 34]. Молоді науковці, зокрема, Т. А. Бутинець стверджує, що «розкриття змісту господарського контролю слід починати з наявного майна підприємства як економічної категорії, його руху, використання. При іншому підході суть контролю буде лише проголошуватись, а не доводитись, залежності – називатись, але не розкриватись» [7, с. 30].

Контроль у галузі економіки називають «економічним контролем». Зокрема, Л. В. Дікань, Н. Ф. Чечетова та Н. В. Синюгіна «економічний контроль» трактують як сукупність економічних відносин, які виникають у системі взаємодії та управління продуктивними силами і виробничими процесами [8, с. 41]. У свою чергу, А. Я. Гончарук та В. С. Рудницький, зазначають, що «економічний контроль» як динамічна система, що спрямована на «виявлення та усунення негативних явищ у розвитку продуктивних сил і виробничих відносин з метою своєчасного регулювання їх у розширеному відтворенні суспільного необхідного продукту» [9, с. 14]. В. А. Дерій, під «економічним контролем» розуміє «внутрішньогосподарський (внутрішньофірмовий) та зовнішній контроль господарсько-фінансової діяльності підприємства (організації, закладу), який здійснюється представниками державних органів управління економікою, спеціальних державних контролюючих і адміністративних органів, аудиторськими фірмами, громадськими та внутрішньогосподарськими (внутрішньофірмовими) контролерами в межах визначених для них повноважень і за розробленою завчасно програмою [3, с. 53].

Проведені нами дослідження змісту та сутності дефініції «контроль» [10, с. 77] дали змогу розглядати дану категорію як процес досягнення цілей організації, який здійснюється безпосередньо через систему спостереження і перевірку (моніторингу) відповідності функціонування об'єкта управління меті встановлення відхилень від заданих параметрів, оцінку відхилень, коригування діяльності.

Подальші наші наукові розвідки [11, с. 267] спричинили розуміння того, що сучасне обґрунтування сутності та змісту контролю як науки здійснюється на підставі сформованих концептуальних засад контролю. Контроль є однією із соціальних функцій, що виникла у результаті розвитку суспільства. Об'єктивну необхідність контролю можна пояснити тим, що на різних етапах становлення будь-якого суспільства неможливо було обійтись без цієї функції.

Разом із тим, проведені дослідження показують, що відсутність узгодженої позиції вчених щодо ви-

кремлення в теорії та практиці контролю його методів і форм затримує подальший розвиток як теорії, так і використання контролю на практиці.

При цьому, варто розуміти відмінності між дефініціями «метод» і «форма». Так, у довідковій економічній літературі поняття «метод» розглядають як спосіб пізнання, дослідження або виконання чогось; прийом або систему прийомів, що застосовуються в діяльності [12, с. 370]. Під «формою» розуміють спосіб здійснення, виявлення якоїсь дії, прийом [13, с. 711].

Теоретичний аналіз економічної літератури дозволяє виділити два напрямки щодо дослідження методів і форм контролю:

- *Перший напрям* – коли практикують методи контролю, які доречно отожднювати із способами проведення контролю. При цьому методами контролю вважають:

- ревізію, перевірку, обстеження, аналіз [14];
- перевірку, аудит, обстеження, ревізію, економічний аналіз, інвентаризацію [5];
- ревізію, тематичну перевірку, аудит, економічний аналіз, обстеження, розслідування, господарський спір [15].

- *Другий напрям* – на практиці контроль здійснюють через форми контролю. До таких форм відносять:

- попередній, поточний, наступний, документальний і фактичний контроль, поточні контрольні перевірки (тематична перевірка, слідство, лічильна перевірка звітності, господарський спір, обстеження, ревізія) [16];

- попередній контроль (експертизи, формальний контроль, фінансовий моніторинг), поточний контроль, наступний контроль (ревізія, податкові перевірки, фінансовий аудит) [17];

- візування, нагляд, ідентифікацію, ліцензування, експертизу, перевірку, ревізію, фінансове розслідування, аудит, оцінювання [18].

Таким чином, на основі вищезазначеного, можна стверджувати, що під «методами контролю» розуміють способи проведення контролю, а під «формами контролю» – техніку здійснення контролю.

Як стверджує професор М. С. Пушкар: «метод контролю означає систему інтелектуальних (розумових) здібностей і практичного втілення їх у певні дії (процедури) з метою отримання знань про властивості, відношення, міру, рух, зв'язки окремих речей, явищ і процесів» [2, с. 102].

Наші дослідження показують, що сутність форми контролю вчені тлумачать по-різному. Так, Є. В. Калюга розуміє сутність форми контролю як спосіб розкриття взаємодії елементів і процесів контролю [6, с. 65-66]. Б. Ф. Усач зазначає, що форма «розкриває зміст контролю, а здійснення контролю виявляється у способах і прийомах» [16, с. 22]. І. Б. Стефанюк трактує сутність форми контролю як «спосіб конкретного вираження й організації контрольної дії, спрямованої на виконання функцій контролю, тобто як техніку здійснення контролю та конфігурацію контрольного заходу» [18, с. 99].

На практиці неодноразово контролери необґрунтовано розширюють об'єкти та завдання тих або інших форм контролю, спричиняють безпідставне збільшення завдань аудиту. Цього можна уникнути, якщо у достатній мірі досліджувати теоретичні аспекти «ревізії» та «аудиту», вивчати оцінки їх місця і ролі. Широковідомий у минулому підхід – «виявити і покарати» за допомогою контролю, що був основним при здійсненні контрольної діяльності, нині себе вичерпав. Сучасність вимагає контр-

олу «спрямовуючого», який би дозволив отримати у порядку зворотного зв'язку інформацію, на підставі якої контролеру можна робити висновки стосовно стану чи ситуації, що виникла на підприємстві, та приймати рішення [11, с. 268].

Викладене переконливо доводить, що дослідження форми контролю порівняно з методом є складнішими. Разом з тим, суттєві розбіжності у поглядах вчених щодо методів і форм контролю призводять до певних колізій у нормативно-правових актах. Контролю властиве різноманіття форм і методів його здійснення, при цьому можна спостерігати як ознаки їх схожості, так і розбіжностей. Кожна із форм і кожний із методів відображає певний аспект контролю як явища, що потребує детальних досліджень.

Як свідчить практика, метод проведення контролю на підприємстві є підґрунтям та основою контрольного заходу, який є процесом, що складається із таких стадій:

- 1 – планування контролю;
- 2 – організація контролю;
- 3 – здійснення контролю;
- 4 – визначення та документальне оформлення результатів.

Разом з тим, форма проведення контролю на підприємстві – це внутрішня організація контролю та методика його проведення, що може змінюватися в залежності від трансформації вітчизняної економіки, нормативно-правового регулювання та вдосконалення методики проведення контролю.

Підсумовуючи зазначене, можна стверджувати, що до форм контролю слід віднести: інвентаризацію, ревізію, аудит, внутрішній аудит, усі форми перевірки (перевірка державних закупівель, податкова перевірка, інші тематичні перевірки), державний фінансовий аудит (аудит ефективності бюджетних програм, аудит виконання місцевих бюджетів і т.д.), тобто ті контрольні заходи, які відповідають нормативно-правовим нормам та чинному законодавству.

Дослідження показують, що динамічні зміни економічних взаємовідносин, форм власності та нормативно-правових норм вимагають від контролю в практичній діяльності суб'єктів господарювання вирішити такі проблеми:

- 1) встановити обсяг майна суб'єкта господарювання та підтвердити дані фінансового обліку;
- 2) виявити негативні факти та визначити подальшу поведінку об'єкта контролю;
- 3) підтвердити достовірність фінансової звітності суб'єкта господарювання;
- 4) дати оцінку ефективності використання ресурсів суб'єкта господарювання та правильності ведення обліку;
- 5) дати оцінку поточної ефективності функціонування суб'єкта господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на основі проведених досліджень сутності, розкриття відмінностей та взаємозв'язку між методами і формами контролю, можна зробити висновки:

- 1) на практиці контроль може здійснюватися за допомогою різноманітних як форм, так і методів;
- 2) «методи контролю» слід розглядати як способи проведення контролю, а «форми контролю» – як техніку здійснення контролю;
- 3) на практиці кожна із форм контролю, так само, як і кожний із методів контролю відображає певний аспект контролю і розкриває окрему складову сутності даної категорії;
- 4) подібності та взаємозв'язки між методами і формами контролю полягають у тому, що у процесі контр-

олу (який відбувається за певною методикою) виконуються процедури контролю, в основі яких покладено прийоми певного методу контролю. Так, для прикладу візьмемо «ревізію», адже саме її можна розглядати і як метод контролю, і як форму контролю;

5) відмінності між методами і формами контролю полягають у тому, що вони виникають і застосовуються у різних сферах як теоретичному, так і практичному аспекті.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямку пов'язані з формуванням рекомендацій методичного характеру щодо застосування як методів, так і форм контролю на практиці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белов Н. Г. Контроль и ревизия в сельском хозяйстве: [учебник]. – 3-е изд. перераб. и доп. / Н. Г. Белов. – М.: Агропромиздат, 1988. – 320 с.
2. Пушкар М. С. Теорія пізнання у розвитку науки про контроль: [монографія] / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2011. – 140 с.
3. Дерій В. А. Поняття і значення економічного контролю для мінімізації витрат та максимізації доходів підприємств / В. А. Дерій // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 2. – С. 48-56.
4. Гордієнко М. І. Економічна сутність складових господарського контролю / М. І. Гордієнко, О. В. Назаренко // Економіка АПК. – 2007. – № 9. – С. 78-83.
5. Виговська Н. Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація: [монографія] / Н. Г. Виговська. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 532 с.
6. Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: [монографія] / Є. В. Калюга. – К.: Ельга, Ніка – Центр, 2002. – 360 с.
7. Бутинець Т. А. Об'єкти господарського контролю: проблеми визначення / Т. А. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 2 (17) / Відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 25-36.
8. Дікань Л. В. Контроль і ревізія: [навч. посібник для самост. вивч. дисципліни] / Л. В. Дікань, Н. Ф. Чечетова, Н. В. Синюгіна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 256 с.
9. Гончарук Я. А. Аудит: [навчальний посібник] / Я. А. Гончарук, В. С. Рудницький. – [3-тє вид., перероб. і доп.]. – К.: Знання, 2007. – 443 с.
10. Шестерняк М. М. Контроль як економічна категорія / М. М. Шестерняк // Система контролю: актуальні проблеми науки і практики [Текст]: матеріали інтернет-конференції, (м. Тернопіль, 31 січня 2013 р.) / Тернопільський національний економічний університет – Тернопіль, 2013. – 84 с., С. 74-79.
11. Шестерняк М. М. Методи контролю в сучасних умовах господарювання [Текст] / М. М. Шестерняк // Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні: матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. [м. Тернопіль, 10-11 жовт. 2014 р.] / редкол.: З. В. Задорожний, В. А. Дерій, М. Р. Лучко [та ін.]; гол. ред. З. В. Задорожний. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 294 с., С. 267-269.
12. Сучасний тлумачний словник української мови / [уклад.: А. М. Яковлева, Т. М. Афонская]. – Харків: ПП «ТОРСІНГ ПЛЮС», 2010. – 672 с.
13. Новий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад.: І. О. Радченко, О. М. Орлова]. – К: ПП В. М. Голяка, 2010. – 768 с.
14. Родионова В. М. Фінансовий контроль / В. М. Родионова, В. І. Шлейников. – М.: ІД ФБК-ПРЕСС, 2002. – 320 с.
15. Пупко Г. М. Аудит і ревізія: [учеб. пособ.] / Г. М. Пупко. – М.: Мисанта, 2002. – 429 с.
16. Усач Б. Ф. Контроль і ревізія: [підручник] – [3-тє вид., перероб. і доп.] / Б. Ф. Усач. – К.: Знання-Прес, 2001. – 253 с.
17. Дрозд І. К. Державний фінансовий контроль: [навч. посіб.] / І. К. Дрозд, В. О. Шевчук. – К.: Імекс-ЛТД, 2007. – 304 с.
18. Стефанюк І. Б. Методологічні засади функціонування системи державного внутрішнього фінансового контролю в Україні / І. Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 84-102.
19. Піхоцький Ю. В. Подальший розвиток державного фінансового контролю – через державний аудит / Ю. В. Піхоцький // Бізнес Інформ. – 2016. – № 2. – С. 306-311.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 657.27

Іванченко Н.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київського національного університету технологій та дизайну***Карпець О.А.***магістр
Київського національного університету технологій та дизайну*

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ДОКУМЕНТООБІГОМ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Стаття присвячена питанням доцільності використання власної системи розпізнавання штрих-коду документів, розробленої в Matlab у межах системи електронного документообігу організації. Зазначено, що штрих-код як технологія встановлює однозначну відповідність між паперовим документом і його електронною реєстраційно-контрольною картою та дає змогу здійснювати моніторинг проходження документів у системі в режимі реального часу. Визначено, що основним ефектом впровадження цієї технології, безсумнівно, є підвищення довіри й інтересу до системи електронного документообігу з боку керівництва організації.

Ключові слова: система документообігу, бізнес-процеси, управління знаннями, штриховий код, електронний документообіг.

Іванченко Н.А., Карпец О.А. СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТОМ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена вопросам целесообразности использования собственной системы распознавания штрих-кода документов, разработанной в Matlab в рамках системы электронного документооборота организации. Отмечено, что штрих-код как технология устанавливает однозначное соответствие между бумажным документом и его электронной регистрационно-контрольной карточкой и позволяет осуществлять мониторинг прохождения документов в системе в режиме реального времени. Определено, что основным эффектом внедрения этой технологии, несомненно, является повышение доверия и интереса к системе электронного документооборота со стороны руководства организации.

Ключевые слова: система документооборота, бизнес-процессы, управление знаниями, штриховой код, электронный документооборот.

Ivanchenko N.O., Karpec O.A. SYSTEM OF MANAGEMENT OF DOCUMENTARY COOPERATION OF BUSINESS PROCESSES IN THE ORGANIZATION

The article is devoted to questions of the expediency of using its own bar code recognition system developed by Matlab within the framework of the system of electronic document management of the organization. It is noted that bar code as a technology establishes a clear correspondence between a paper document and its electronic registration card and allows monitoring of passage of documents in the system in real time. It is determined that the main effect of the introduction of this technology is undoubtedly the increase of trust and interest in the system of electronic document management by the management of the organization.

Keywords: document flow system, business processes, knowledge management, bar code, electronic document flow

Постановка проблеми. Будь-яке виробництво, підприємство, будь-яка організація, фірма не можуть обійтися без документації. Документація відображає внутрішню діяльність, зв'язки із зовнішнім середовищем, регламентує технологічні процеси, бізнес-процеси, супроводжує консалтингові послуги, контролює їх результати, створюючи документообіг.

Гострота проблеми оптимізації документообігу бізнес-процесів характерна для багатьох підприємств і організацій України, оскільки у них накопичилися значні обсяги інформації та знань. Українські підприємства впритул підійшли до вирішення питання, як кардинально змінити систему управління бізнес-процесами документаційного забезпечення управління. Ця проблема вирішується на основі використання інформаційних технологій для створення систем електронного документообігу (СЕД). В основі систем електронного документообігу лежить концепція безпаперової технології, суть якої – подання, передача й одержання інформації в електронному вигляді, відмова від обороту паперових документів. Інформація в електронному вигляді більш динамічна, ніж на

паперовому носії. Інформаційні технології, що використовуються в СЕД, постійно вдосконалюються [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти удосконалення системи електронного документообігу в організаціях і доцільність її впровадження досліджені у працях А.М. Кармінського, В.Ф. Ситника, М. Желени, Майкла Дж. Д. Саттона та інших.

Постановка завдання. Метою статті є ознайомлення з основними тенденціями вдосконалення інформаційних технологій, які використовуються у світовій практиці, що забезпечують перехід підприємств, організацій до систем електронного документообігу, систем управління контентом, спільної (групової) роботи, систем управління корпоративними знаннями (консалтинговими послугами).

Виклад основного матеріалу дослідження. Жодна організація, фірма, компанія, жодне підприємство не можуть обійтися без документів і, отже, без документообігу. Документ є одним із основних способів взаємодії підрозділів усередині організації, засобом передачі управлінських рішень. До управлінських

рішень належать директиви, плани, ухвали, накази, вказівки, доручення. Взаємодія організації із зовнішнім середовищем здійснюється в основному через обмін документами. Найбільш важливі питання оформляються за допомогою офіційних документів.

Тому ефективність роботи організації (підприємства) тісно пов'язана з ефективністю роботи з документами. Сучасний рівень розвитку інформаційних технологій (ІТ) дає змогу значно спростити і прискорити бізнес-процеси роботи з документами.

Для підвищення ефективності документо-орієнтованих бізнес-процесів та надання консалтингових послуг на основі інформаційних технологій управління документами та вмістом, що дають змогу автоматизувати складні процеси роботи з документами, сьогодні використовують системи електронного документообігу (СЕД).

СЕД нового покоління слугують інструментом для бізнесу, тому що однією з основних вимог до сучасного бізнесу є здатність працювати на мінливому ринку. Така здатність може бути забезпечена тільки на підприємствах із процесно-орієнтованою структурою управління і контрольованими (автоматизованими!) бізнес-процесами. Тільки СЕД спроможна підтримувати мінливі бізнес-процеси та здійснювати підтримку життєвого циклу документів на підприємстві. Тому СЕД і система класу ERP природно доповнюють одна одну і повинні тісно інтегруватися. І якщо говорити про черговість впровадження, то СЕД треба впроваджувати раніше, ніж систему ERP [2].

СЕД і тут має велике значення, тому що й управління бізнес-процесами неповноцінне, якщо не дає змоги вести, обробляти або хоча би переглядати первинні документи, пов'язані з клієнтами, бізнес-процесами та обліковими операціями. Основними об'єктами автоматизації в СЕД є документи й документо-орієнтовані бізнес-процеси, що представляються як рух документів і їх обробка. При цьому документи розуміються в широкому сенсі – від звичайних паперових до електронних будь-якого формату і структури.

Такий підхід дає змогу використовувати СЕД як методологію автоматизації підприємства. Цей підхід до автоматизації є одночасно і конструктивним, і універсальним, тому що забезпечує автоматизацію документообігу й усіх бізнес-процесів підприємства в межах єдиної концепції та єдиного програмного інструментарію. Документ є базовою одиницею інформаційних ресурсів підприємства, керованих у межах бізнес-процесів, орієнтованих на документи. Приймавши документ за основну одиницю інформації, менеджери і користувачі на всьому підприємстві зможуть наочно усвідомити функцію інформаційного менеджменту і стати активними учасниками процесу інформаційного менеджменту [2].

Отже, основне призначення СЕД – створення безпаперового документообігу на підприємстві, що означає виконання всіх операцій з документами в електронному вигляді й управління електронним документообігом, тобто організацію руху документів між підрозділами та користувачами в електронному вигляді. СЕД автоматизує такі функції [2; 3; 4]:

- забезпечує реєстрацію документів будь-якого типу, створення необхідних електронних карток і електронних форм реєстраційних контрольних карток (РКК) документів;
- забезпечує автоматизоване створення і редагування документів із використанням гнучкої системи формування та настроювання шаблонів і правил обробки документів;

- управляє рухом документів в автоматизованому режимі, забезпечує доставку їх одержувачам різними каналами;

- управляє маршрутизацією документа, тобто ланцюжком проходження кожного виду документа, зумовленим прийнятим на підприємстві регламентом;

- установлює права на роботу з документами;

- забезпечує роботу з багатокомпонентними, багатоформатними документами (зі складною структурою), а також із додатками до документів і з різними їх версіями;

- веде історію роботи з документами і враховує звертання до них;

- управляє життєвим циклом документа з відстеженням усіх дій з ним;

- забезпечує сканування документа і відновлення його тексту за зображенням;

- організовує середовище збереження, забезпечуючи роботу з паперовими й електронними документами, в тому числі їх перегляд;

- здійснює повнотекстовий пошук документів і пошук за їх атрибутами;

- здійснює інтеграцію з електронною поштою з можливістю збереження в архіві поштових повідомлень і прикріплених файлів, відправлення документів електронною поштою;

- здійснює контроль за виконанням документів;

- здійснює моніторинг системи і підготовку аналітичних і статистичних звітів з документообігу;

- здійснює обмін документами із зовнішніми системами документообігу;

- забезпечує роботу з документами через Web-інтерфейс;

- здійснює моніторинг роботи користувачів;

- відстежує статуси перетворення документів (прочитаний, підписаний, затверджений).

У статті розглянуто й обґрунтовано доцільність використання власної системи розпізнавання штрих-коду документів у межах СЕД, яку розроблено в Matlab (рис. 1–4).

Вигляд переробленого модуля розпізнавання коректності коду (рис. 3).

Виведення на екран інформації, що повідомляє, чи є код коректним, чи некоректним (рис. 4).

Штрих-код установлює однозначну відповідність між паперовим документом і його електронною реєстраційно-контрольною картою (РКК) – записом у базі даних. Наявність штрих-коду дає змогу здійснювати моніторинг проходження документів у системі в режимі реального часу. Основним ефектом впровадження технології, безсумнівно, є підвищення довіри й інтересу до СЕД з боку керівництва, тому що керівникові не доводиться міняти стиль роботи після впровадження системи. Технологія швидкої ідентифікації документів дає змогу швидко і зручно виконувати необхідні дії:

- скоротити час на пошук документів – за унікальним штрих-кодом на паперовому документі електронний документ може бути знайдений за лічені секунди;

- унікальний штрих-код завжди дає змогу однозначно ідентифікувати електронний документ за паперовим і навпаки, що приводить до зменшення ризиків здійснення помилок, викликаних розбіжністю електронного і паперового документів;

- скоротити кількість операцій під час зіставлення паперового й електронного документа – використання технології значно скорочує кількість операцій як для секретаря, так і для керівника;

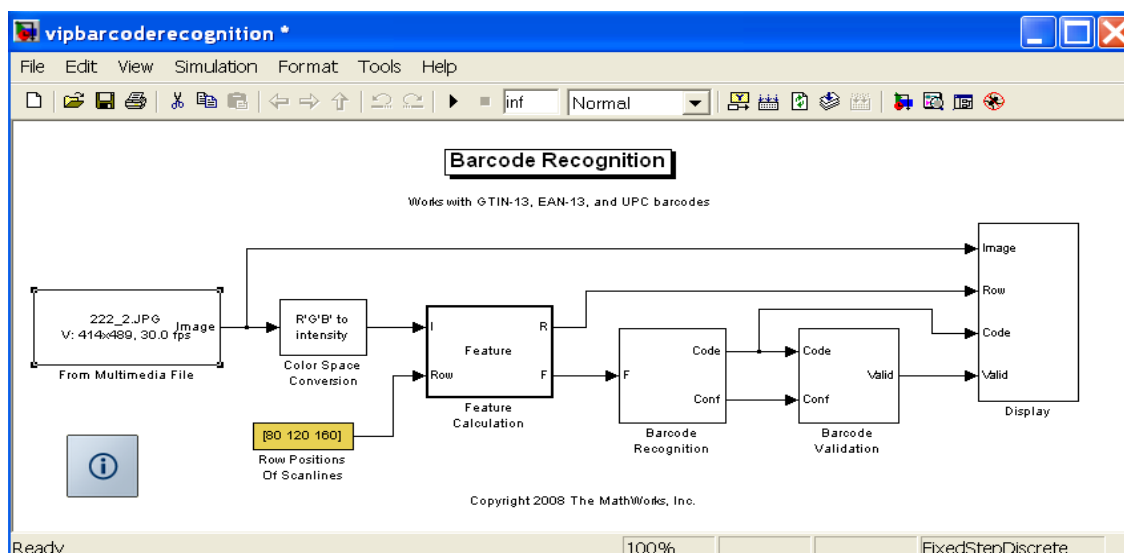


Рис. 1. Система розпізнавання штрих-коду документів у в середовищі Matlab

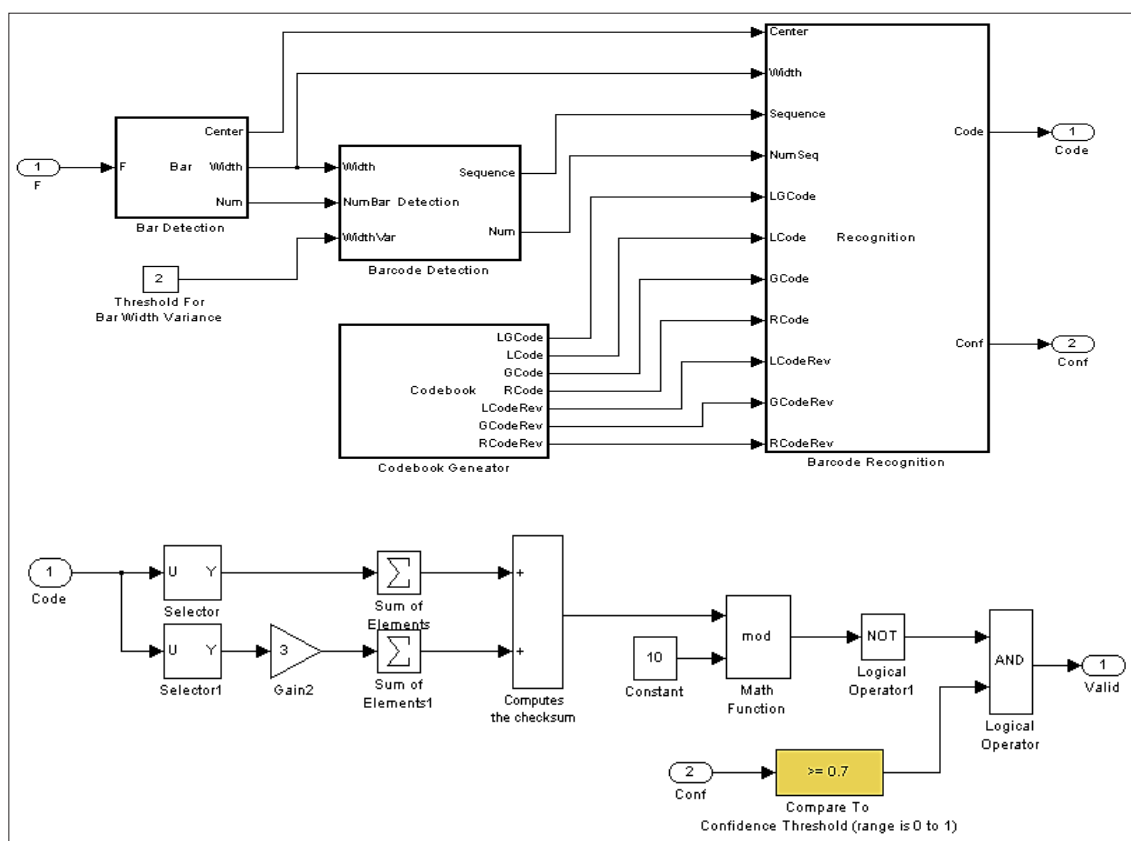


Рис. 2. Система розпізнавання штрих-коду документів у в середовищі Matlab

– прискорюються операції з роботи з РКК – діловод не витрачає час на пошук РКК за документом, а одразу може виконувати необхідні дії;

– підвищується прозорість переміщення документів усередині організації.

До переваг застосування штрих-кової ідентифікації можна віднести зниження паперового документообігу і кількості помилок; підвищення швидкості обробки; автоматизацію документообігу.

Основні недоліки штрих-кової ідентифікації:

• дані ідентифікаційної мітки не можуть доповнюватися – штриховий код записується тільки один раз під час його друку;

• невеликий обсяг даних (звичайно не більше 50 байтів); штрих-код не захищає документ від підробок;

• штрих-кодові мітки недовговічні, тому що не захищені від пилу, вогкості, бруду, механічних впливів.

Доведено, що введення інформації за допомогою штрих-кодування як мінімум у 100 разів швидше і

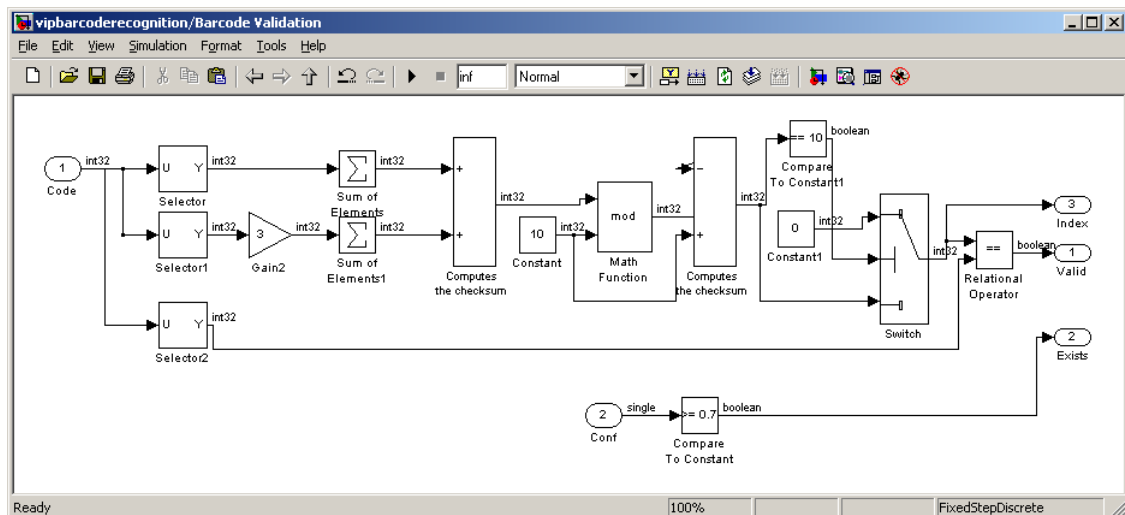


Рис. 3. Система модуля розпізнавання коректності коду

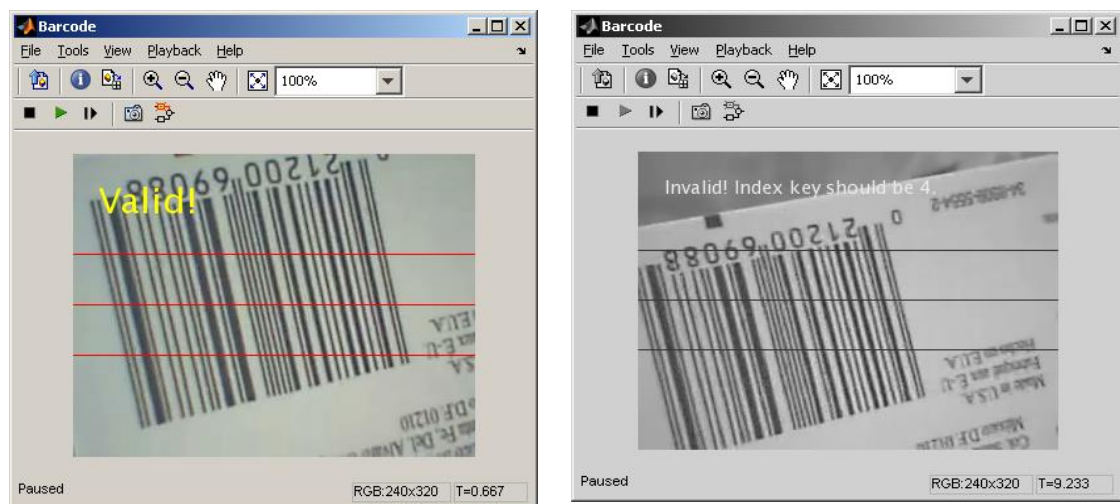


Рис. 4. Результати роботи системи розпізнавання штрих-коду

точніше, ніж ручне введення із клавіатури, що значно збільшує ефективність і продуктивність праці.

Висновки з проведеного дослідження. Загалом ця технологія полегшує перехід до повноцінного електронного документообігу в організаціях різного масштабу, прискорюючи процеси, підвищуючи довіру до системи у керівництва і діловодів; розвиває практику застосування електронного цифрового підпису (ЕЦП). Під час реєстрації документа визначається його тематика, на підставі якої система автоматично відправляє документ в електронному вигляді у відповідний підрозділ на виконання. Сканування штрих-кодів документів дає змогу здійснювати сортування документів за адресатами-підрозділами, приймання їх у підрозділи з автоматичним формуванням списків прийнятих і переданих документів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Электронный документооборот. Системы документационного обеспечения управления – Режим доступа: <http://www.IT.ru>
2. Основи інформаційних систем: Навчальний посібник. / Ситник В.Ф., Писаревська Т.А., Єрьоміна Н.В., Краєва О.С. / За ред. В. Ф. Ситника. – К.: КНЕУ, 1997. – 252 с.
3. Информационные технологии в бизнесе / Под ред. М. Желены. – СПб.: Питер, 2002.–1120 с.
4. Карминский А.М. Информатизация бизнеса: концепции, технологии, системы / А.М. Карминский, С.А. Карминский, В.П. Нестеров, Б.В. Чернышев; [Под ред. А.М. Карминского]. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 624 с.
5. Майкл Дж. Д. Саттон. Корпоративный документооборот: принципы, технологии, методология внедрения / Майкл Дж. Д. Саттон. – СПб.: ООО «БМикро», 2002. – 448 с.

УДК 519.86:336.77:347.19:510.3=111

Palamarchuk O.V.

Postgraduate Student at Department of Economic
and Mathematical Modelling

Kyiv National Economics University named after Vadym Hetman

THE SELECTION OF INDICATORS AND MODELLING OF THE CREDITWORTHINESS OF LEGAL ENTITIES USING THE THEORY OF FUZZY LOGIC

This article presents a new approach of selection, which would allow choosing the most informative indicators when calculating the creditworthiness of legal entities. The real data of domestic companies are processed and those indicators are selected, which can define creditworthiness of the legal entities the most efficiently. Moreover, the fuzzy logic model is built, which shows the 77% efficiency of prediction.

Keywords: creditworthiness, coefficients, bankrupt, stable company, legal entity, financial indicators, borrower, theory of fuzzy logic, term, rule base.

Паламарчук О.В. ВІДБІР ПОКАЗНИКІВ ТА МОДЕЛЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ З ВИКОРИСТАННЯМ ТЕОРІЇ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

У цій статті подано новий підхід відбору коефіцієнтів, який дозволить обрати найбільш інформативні показники при розрахунку кредитоспроможності юридичних осіб. В роботі було оброблено реальні дані вітчизняних компаній та обрані ті показники, які найбільш ефективно визначають кредитоспроможність юридичних осіб. Крім того, була побудована модель нечіткої логіки, яка показує 77% ефективності прогнозування.

Ключові слова: кредитоспроможність, коефіцієнти, банкрут, стабільна компанія, юридична особа, фінансові показники, позичальник, теорія нечіткої логіки, терм, база правил.

Паламарчук О.В. ОТБОР ПОКАЗАТЕЛЕЙ И МОДЕЛИРОВАНИЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕОРИИ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ

В этой статье представлен новый подход отбора коэффициентов, который позволит выбрать наиболее информативные показатели при расчете кредитоспособности юридических лиц. В работе были обработаны реальные данные отечественных компаний и выбраны те показатели, которые наиболее эффективно определяют кредитоспособность юридических лиц. Кроме того, была построена модель нечеткой логики, которая показывает 77% эффективности прогнозирования.

Ключевые слова: кредитоспособность, коэффициенты, банкрот, стабильная компания, финансовые показатели, юридическое лицо, теория нечеткой логики, заемщик, терм, база правил.

The posing of problems. Today, as in prior years, determining the probability of loan default when a customer refers to the bank is a relevant topic. Moreover, there could be several appeals. Conclusions on possible lending for a legal entity for each appeal may differ.

It depends on the current financial status of a legal entity since the main source of information is their financial reports.

All known approaches to the analysis of the creditworthiness of legal entities based on the study of enterprise financial condition of the borrower and consideration of his credit history. An analysis of financial condition usually comes down to using discriminant and regression models. It is based on financial data and includes the manipulation by quantitative indicators, such as the Altman Z-factor [1]. This approach has become widespread and has been applied in many countries for different years in models of Toffler and Tishaw for the UK [2], Beermann for Germany [3], Davidova and Belikov for Russia [4], Tereshchenko [5], Cherniak [6], Matviychuk [7] and discriminant models approved by the National bank of Ukraine on 25.01.2012 № 23 [8], for Ukraine, and many others.

However, a comparison of data obtained for a number of countries shows that weighting coefficients in the Z-convolution and limiting standards vary greatly not only from country to country but also depending on the year in the same country [5, 9, 10].

Classic numerical methods for diagnosing bankruptcy, which are based on work only from financial indicators, have resistance to variations in the output and cannot effectively handle qualitative indicators. Therefore, it becomes important to consider the addi-

tional expert-analytical information when analysing because the outcome of bank's decision to grant or to refuse the credit is also influenced by such factors as the reputation of the company, the authority of the head of the company, his personal qualities, ownership of the company etc. These figures cannot be quantitatively described always. That is why a problem of interpretation and processing of ambiguous linguistic information arises.

Another conventional approach to evaluating the possibility of bankruptcy, such as the Argenti method [11], based on the work with quality indicators. However, this approach has its own drawbacks. In particular, the problem of this approach to analyse the risk of bankruptcy caused by lack of widely recognized measuring instruments of a quality factor and these parameters have not been classified in terms of actual deviations of their values from some admissible norms. Accordingly, this approach is characterized by a large proportion of subjectivity and does not provide optimization of the model on real data.

A significant increase in the effectiveness of analysis of the financial capacity of the borrower can be achieved by a combination of quantitative (financial) and qualitative indicators. However, the above approaches do not provide such possibilities for analysts. To avoid these limitations, Nedosyekin has developed a methodological approach to risk assessment of bankruptcy on grounds of the theory of fuzzy logic that provides an opportunity to carry out integrated diagnostics of bankruptcy based on quantitative and qualitative factors [12]. However, this method is, in fact, the interval analysis, which means that the set of possible values of all indicators are divided into clearly

defined intervals. And elements of the theory of fuzzy logic are used only to convert qualitative indicators in numerical form. This approach is devoid of flexibility and disables optimization of model based on retrospective data.

Ease of use. Thus, the analysis of existing methods of credit analysis and diagnosis of the financial condition of the borrower leads to the conclusion that there is a need to build a number of adaptive mathematical economic models, which would be based on the theory of fuzzy logic that allow avoiding the above restrictions. This instrument has been chosen as the mathematical basis, as it enables to form a model, which take into account Ukrainian specifics of doing business. It also allows you to use the expert knowledge of subject area and imposes no restrictions on the nature of incoming data, while providing the ability to customize the model parameters in real terms of activities of creditors and companies that do not fulfil their obligations, taking into account the data of the previous financial operations available to banks.

Accordingly, the aim of this research is the development of an economic and mathematical model of credit analysis based on tools of fuzzy logic and detection of the financial problems of Ukrainian companies at an early stage. It will provide the management of banks and other lending institutions with a tool, which could justify adoption of effective solutions towards avoiding unnecessary risk that will increase the stability and balance of the economy as a whole.

The main material research. Stage 1. The selection of data. To analyse the creditworthiness of legal entities, we offer to determine based on data (calculated economic factors) derived from the income statement and balance sheet, whether a potential borrower is bankrupt, or is it a stable company, to whom we can give a credit.

To solve this problem, there were selected 49 real financial statements of Ukraine, 25 of which are potential bankrupts, and 24 – enterprises, which have no problems with the business.

For a detailed assessment of the financial condition of the company, we can calculate a large number of basic financial indicators [11]. Later it was calculated the 60 basic financial indicators [14]. But such an analysis is rather unwieldy and may contain dupli-

cation or redundant data, which instead of helping, will only hinder to perform an adequate assessment of creditworthiness.

So after calculating basic financial indicators, we have selected the most informative of them to solve the current task.

Indicators of share capital were rejected because they are not necessary to solve the problem.

The selection took place in two stages:

1) Selection of parameters by graphical methods in terms of information content;

2) Among the selected indicators, we calculate the correlation dependence between all pairs of indices to eliminate duplication.

At first, just build schedules for each factor that will contain all 49 indicators of enterprises. Those that will show more or less clear boundary between stable and bankrupt enterprises will be selected to build the economic and mathematical models. For example, we select current assets turnover ratio, which is shown in Fig. 1:

Conditionally, we divide the picture into 4 zones. Before light vertical line (Zones 1 and 3), there is data of bankrupt enterprises after that (Zones 2 and 4) – stable. For the current assets turnover ratio, we set limit value 1.2. (In Fig. 1, we can see that the most concentrated area of enterprises-bankrupts is at Zone 3, and at Zone 1, there is very small amount of them. Thus, this value will be considered exceptional for this situation. And vice versa – at Zone 2, there are more stable businesses and at Zone 4 – less). That is, all values below 1.2 may indicate a possible bankruptcy, and above 1.2 – the stable position of the company.

Not for all factors, we can clearly draw one horizontal line that would show the division of companies into two groups. Sometimes you need to split the plane not into 4 but into 6 zones.

For example, for payables turnover ratio, there is no one clear boundary between stable and bankrupt enterprises. In Fig. 2, we can see that at Zones 3 and 5 much more points of bankrupt enterprises are focused than at Zone 1. Moreover, at Zone 5, there are more enterprises than at Zone 3. And vice versa – at Zone 2 more stable companies are concentrated than at Zone 4. And at Zone 6, there are only a few. So, for this factor, we have the following situation: at Zones 5-6, bankrupt enterprises are situated, at Zones 3-4 we have average values, and at Zones 1-2, there are stable enterprises. The value below 0.8 indicates a probable bankruptcy, values between 0.8 and 2.2 points to the uncertain status, and above 2.2 – the stable position of the company.

All inaccuracies of classification of enterprises in terms of one indicator should be eliminated as a result of the economic and mathematical models that will implement the resulting index calculation based on many financial ratios simultaneously.

As a result of the graphical analysis, 13 most informative factors were selected. But this amount of data is quite excessive for the analysis.

So, let us go to the second stage of selection.

For the selected coefficients, we calculated the correlation dependence (pairwise each coefficient of each).

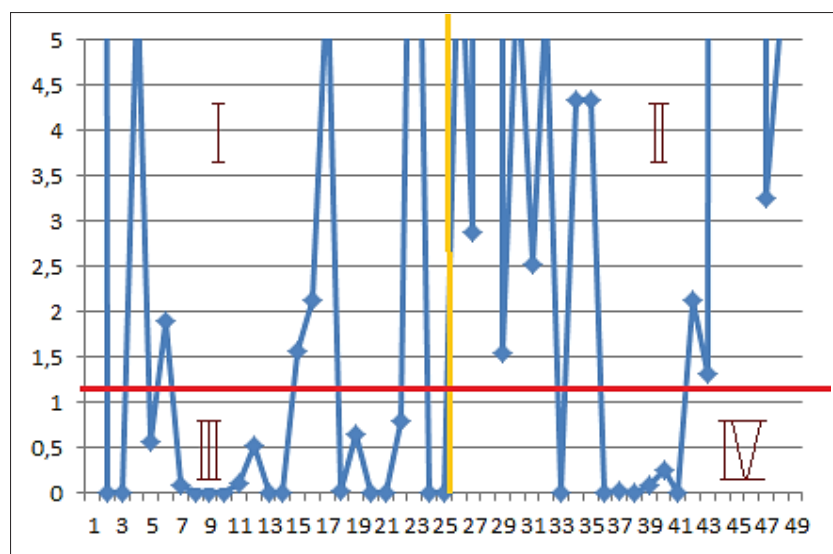


Fig. 1. Data of turnover ratio of current assets

Among the group of indicators with a close dependence, the only one was chosen – on the basis of the first stage. This means that if two or more indices have close relationship – we looked at informativeness of each of their charts. For which coefficient the boundary between enterprises bankrupt and stable company was expressed in the best way – that coefficient we have included.

As a result of the analysis, seven coefficients were selected. It will be used as a basis economic and mathematical model and related to decision-making support system for providing or not providing a loan to borrower – legal entity. For the convenience, the selected indicators are summarized in Table 1.

Stage 2. The formation of linguistic variables. To build models based on fuzzy logic, let us use three linguistic terms for each variable, for which we can distinguish three more or less clear zones of possible values for the available statistics. For these indices, we form a single scale with three qualitative terms: L – low, M – medium level, H – high indicator. If the actual value of the input parameter wisely to group in two classes with one line of separation between them, its linguistic assessment is carried out by two terms: L – low and H – high indicator.

In the result of analysis of available statistical base, the area of possible values of coefficient of payables turnover X_1 was decided to divide into three levels. It was decided to put the value between the terms L and M = 0.8 and between the terms M and H = 2.2. For the current assets turnover ratio X_2 , there were found two quite separate areas, the boundary between which was estimated at 1.5. For equity turnover ratio X_3 and financial risk X_4 limits were set at 0.6 and 1.7 for X_3 and 0.6 and 1.95 for X_4 respectively. For the concentration of involved capital X_5 – at 0.8 and 1.6. the coefficient of providing debt by X_6 has limits 0.18 and 0.55, and the payback of assets X_7 is divided into two subsets with the level of separation between them at 1.2.

Moreover, belonging the indicator to one of prescribed for it zones in a certain way indicates the level of the financial condition of the company.

To evaluate the value of output linguistic variable Z, which indicates the level of creditworthiness of the borrower, we will use terms: L – which characterizes high risk of bankruptcy and, therefore, a low credit standing (in his appearance, a decision is not to issue a loan); H – which indicates high creditworthiness of the borrower and indicates the advisability of issuing credit.

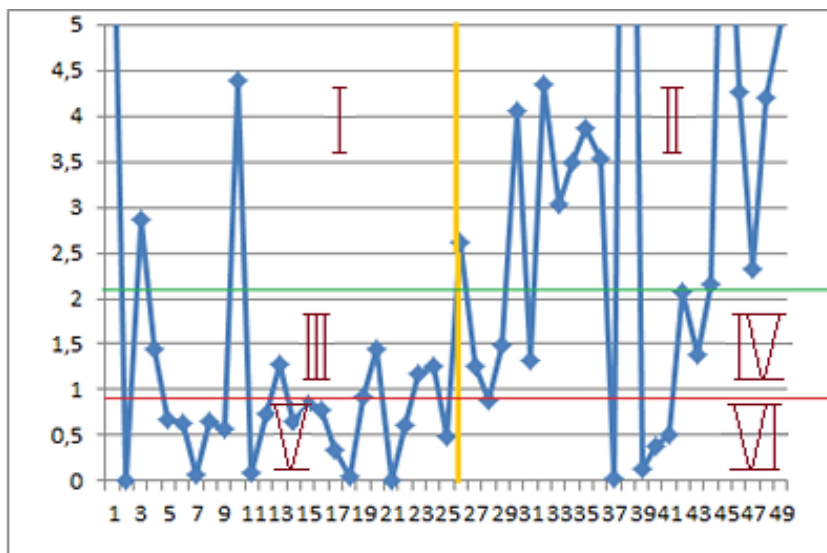


Fig. 2. Data of accounts payable turnover ratio

Stage 3. Construction of the membership functions. Unclear descriptions of the structure of the method of financial and economic analysis occur due to the uncertainty of the expert that arises in the classification of various kinds, such as when an expert can distinguish clearly between medium and high values of some parameters. In this case, it is necessary to build membership functions of fuzzy terms as the input and output variables to be able to perform an adequate classification of levels of all indicators.

The Gauss function is applied for the model membership function formation. The main advantages of this function are as follows: (i) simplicity (as soon as only two parameters determine its form), (ii) convenience of these parameters settings, because the functional derivative is enough simple. Furthermore, this function does not come down directly to zero being only zero asymptotically approximate. It possesses additional advantages in the resulting index values calculations of the models in fuzzy logics [9].

The Table 1 data are used for the membership functions of all initial variables construction. Hence, the payables convertibility coefficient membership functions to the three linguistic terms (L – low, M – middle, H – high) will take the form given in Fig. 3. The membership functions of all other variables are obtained similarly. The resulting variable is presented by two terms L and H with the centres of the membership functions in the points 0 and 1, which intersect at the level 0,5.

Stage 4. The set of rules formulation. The expert system based on fuzzy knowledge should contain the decision-making procedure, giving the possibility to

Table 1

Indexes of assessment of creditworthiness

Index	Coefficient	The values which indicate the potential bankrupt	Indefinite condition	The values which indicate the stable condition of the borrower
X_1	Payables turnover ratio	Below 0,8	0,8-2,2	Above 2,2
X_2	Turnover of current assets	Below 1,5	-	1,5 and above
X_3	Equity turnover	Below 0,6	0,6-1,7	Above 1,7
X_4	Financial risk	Below 0,6	0,6-1,95	Above 1,95
X_5	Concentration of involved capital	Above 1,6	0,8-1,6	Below 0,5
X_6	Providing debt by equity	Below 0,18	0,18-0,55	Above 0,55
X_7	Payback of assets	Above 1,2	-	1,2 and below

come to a conclusion on the borrower creditworthiness level. For example, the enterprise has a high level of bankruptcy danger and, therefore, the low creditworthiness ($Z = "L"$) if its coefficients (of payables convertibility, of convertible assets reversibility, of own capital convertibility, of financial risk and covering of debts by own capital) are given by low values (can be interpreted by the term "L"), not a matter of fact that coefficients of applied capital concentration and assets payback are high (associated with the term "H"). Such a combination of financial coefficients values that characterize the low creditworthiness of businesses is given in the first row of the corresponding database, which is presented in Table 2. Other rules of the enterprises' creditworthiness expertise, which are collected in Table 2, are formulated similarly.

The analytical form of decision-making rules presentation from Table 2 in terms of membership functions and weight coefficients, corresponding to the low risk of bankruptcy and, therefore, high creditworthiness of businesses H, is given by:

$$\begin{aligned} \mu^H(X_1, \dots, X_7) = & w_1^H [\mu^H(X_1) \cdot \mu^H(X_2) \cdot \mu^H(X_3) \cdot \mu^H(X_4) \cdot \\ & \mu^L(X_5) \cdot \mu^H(X_6) \cdot \mu^L(X_7)] \vee w_2^H [\mu^H(X_1) \cdot \mu^H(X_3) \cdot \mu^M(X_4) \cdot \\ & \mu^L(X_5) \cdot \mu^M(X_6) \cdot \mu^H(X_7)] \vee w_3^H [\mu^M(X_1) \cdot \mu^H(X_2) \cdot \\ & \mu^H(X_3) \cdot \mu^H(X_4) \cdot \mu^M(X_5) \cdot \mu^H(X_6)], \end{aligned} \quad (1)$$

where $\mu^{d_j}(X_1, \dots, X_N)$ is the function of belonging of initial variables X_i , $i = \overline{1, N}$, to the j value of initial variable Z (a linguistic term from the set $d_j \in \{L, H\}$);

N – amount of initial factors (in this problem $N = 7$);
 $\mu^{a_i^{j,p}}(X_i)$ – the membership function of initial variable X_i for the linguistic term $a_i^{j,p}$, $j = \overline{1, m}$, $i = \overline{1, N}$, $p = \overline{1, k_j}$; $w_p^{d_j}$ – weight of p rule among rules, which correspond to d_j term of output variable;

m – amount of values of output variable Z (in this problem $m=2$);

k_j – amount of rules in the knowledge base, which corresponds to j term of output variable Z (in this problem $k_1 = k_2 = 3$).

Stage 5. Model optimization for the real data. It is useful to hold a tuning of the model using the data of

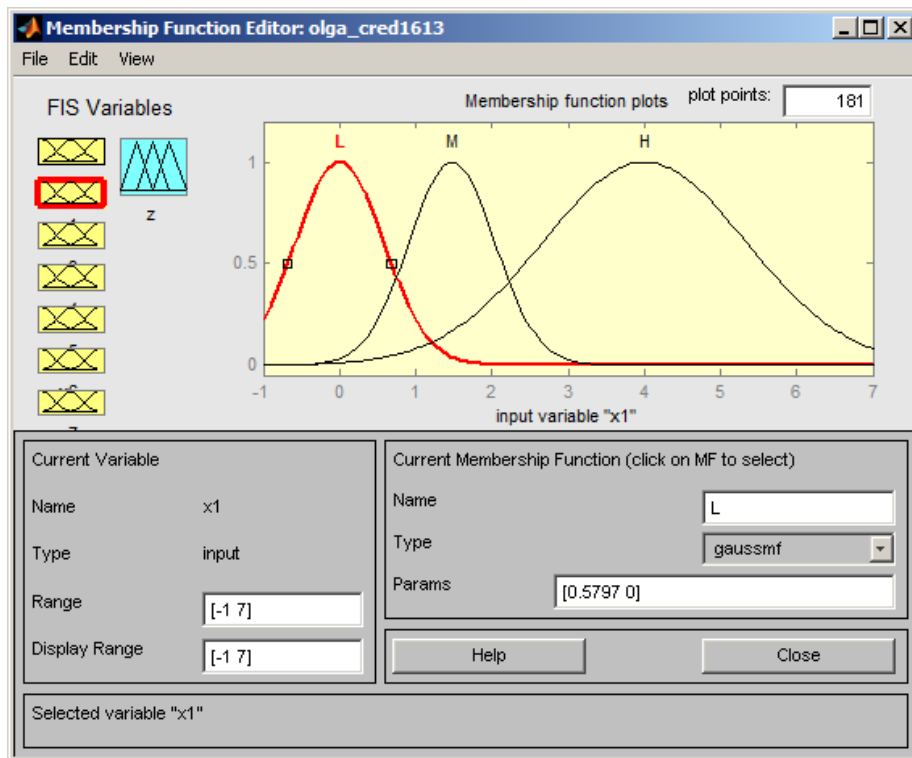


Fig. 3. Membership functions of the linguistic variable X1

Table 2

The knowledge base for the company creditworthiness determining

Linguistic value of input indicators							Weight of rules	Output variable
X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	w	Z
L	L	L	L	H	L	H	w_1^L	L
L	None	L	M	H	M	L	w_2^L	L
M	L	M	L	H	L	None	w_3^L	L
H	H	H	H	L	H	L	w_1^H	H
H	None	H	M	L	M	H	w_2^H	H
M	H	H	H	M	H	None	w_3^H	H

bankrupted companies and financial stable enterprises before making the company financial condition expertise. In order to hold the optimization of the model, the mistake back propagation algorithm, being adapted for the models based on fuzzy logic or genetic algorithms [13], should be used. In principle, a tuning of an economic and mathematical model is not necessary because the model can give the solutions for arbitrary controlled parameters and their values if the basis rules are given. Nevertheless, the quality of the logical conclusion of the model can be improved essentially if a tuning of the model's parameters on the basis of existing statistical materials is carried out.

For the statistical materials, the data of already bankrupted companies and financial stable enterprises are used. The analysis of already bankrupted companies' data is carried out in different time intervals before bankruptcy. The reason is in companies' insolvency symptoms, which start a long time before the real financial problems and bankruptcy. The sooner the possibility to recognize the danger will appear, the more chances will have the credit organization to avoid unnecessary losses due to loan default.

Stage 6. Decision making. The final decision for the model is chosen in the form, where the membership function of the output variable Z has a maximum for the given values of controlled parameters X_i , $i = \overline{1, N}$:

$$Z = \arg \max_{j=1, m} [\mu^{d_j}(X_1, \dots, X_N)]. \quad (2)$$

As soon as the values of the membership functions of the output variable according to any rule are calculated as the product of the membership functions of all initial variable and the operation of the output maximization among all rules is used to determine the term

of resulting indicator Z , then the output variable of the model is calculated in general form according to the formula:

$$Z = \arg \max_{p=1, k_j, j=1, m} \left\{ w_p^{d_j} \prod_{i=1}^N \mu^{a_{ip}}(X_i) \right\}. \quad (3)$$

After the construction of the model and its tuning, the model can be used for the creditworthiness assessment of the company Z on the basis of the indicators X_i , $i = \overline{1, N}$.

The result of such a model application is not only the linguistic description of the bankruptcy risk but also the degree of confidence in the correctness of classification, which is determined by the resulting variable phase cut operation. Therefore, the conclusion about the bankruptcy risk degree of the company takes not only the linguistic form but the quality characteristic of the found assertions as well.

The constructed model is realized in Matlab medium. As the result of modelling experiments, carrying out the accuracy of the bankruptcies predictions among the financially unable companies is found as 89%, the accuracy of the classification of the financially stable companies is equal to 68%, which gives 77,8% about all group of enterprises under consideration, see Fig. 4.

In the carried out experiments, the parameters of the system are optimized, the base of decisive rules is clarified, on the basis of selected indicators, the possibility of effective fuzzy model construction is confirmed. As it is shown in Fig. 3 before the system tuning, nearly each second company was diagnosed as stable among the possible bankrupt, since after tuning only one bankrupt from 25 was considered as a stable one. Moreover, 7 stable companies were diagnosed by

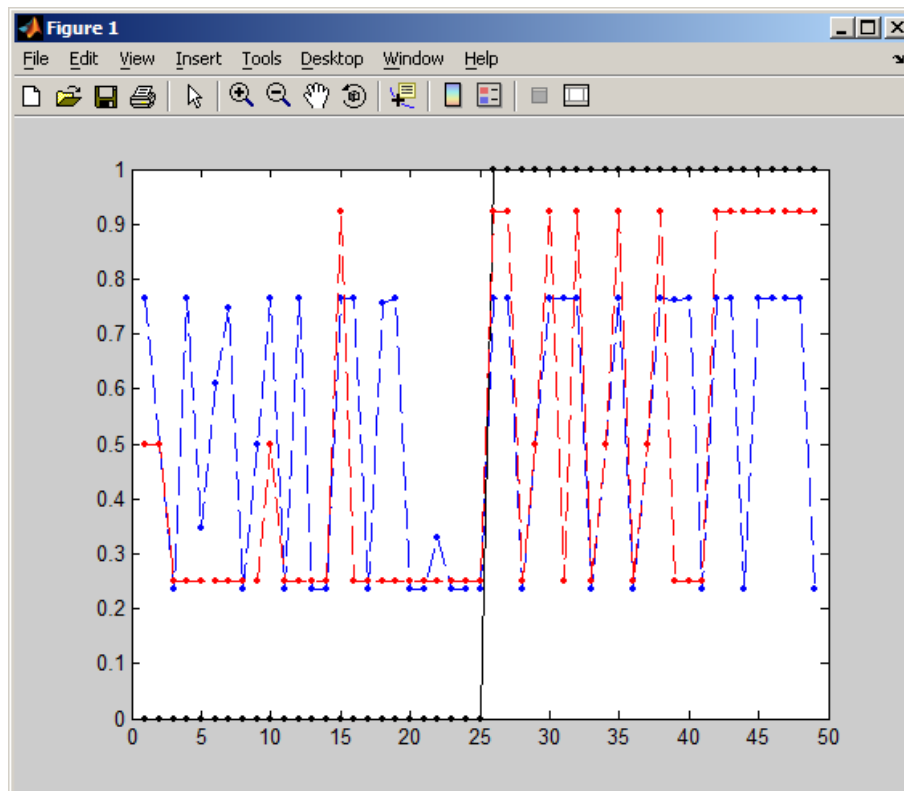


Fig. 4. The result of the modelling in Matlab medium (line 1 is the real values of the resulting indicator for the analysed companies; line 2 is the result of modelling to the model's tuning; line 3 is the result of modelling after model's parameters optimization in the real data)

the model as potential bankrupts, not a matter of fact that before the optimization their number was 6.

Note that it is possible to regulate the suspiciousness of the model from the fussy logics. However, with a decrease of alpha-error of classification (definition of bankrupt enterprises as a potential financial stable company) the beta-error simultaneously is increased (stable company diagnostic as a potential bankrupt). Moreover, the low value of alpha-error of classification may be considered as a positive characteristic of the model's work results, even not taking into account enough big beta-error. It indicates the possibility of profit shortfall from some false-classified stable companies. Nevertheless, the creditor has a possibility to obtain the same profit from other deposits (even from other credit correctly identified stable enterprises). Furthermore, the creditor does not suffer significant losses from potential bankruptcy loan (the modelling with the real data shows that only every 25th credit may suffer no return).

Conclusions. The constructed economic and mathematical model based on fuzzy logic shows the sufficiently high precision of diagnostics of the bankruptcy of native enterprises and may be used as an effective method to identify risky borrowers, which enable to minimize the risk of loan defaults and to improve as a result the stability of the financial system in general.

The model may be applied in commercial banks with the goal to assess the creditworthiness of borrowers, legal entities, as well as the main program or useful supplement to the existing programs, which the commercial banks of Ukraine are guided by when making decisions on granting loans to legal entities.

REFERENCES:

- Altman E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // *The Journal of Finance*. – 1968. – No. 4. – P. 589-609.
- Toffler R., Tishaw H. Going, going, gone – four factors which predict // *Accountancy*. – 1977. – March. – P. 50-54.
- Beermann K. Prognosemöglichkeiten von Kapitalverlusten mit Hilfe von Jahresabschlüssen // *Schriftenreihe des Instituts für Revisionswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster*. – 1976. – Düsseldorf. – Band 11. – S. 118-121.
- Davidova G. V., Belikov A. Yu. The method of quantitative assessment of the risk of bankruptcy of enterprises // *Risk management*. – 1999. – № 3. – P. 13-20.
- Tereschenko O. O. Anticrisis financial management of the company – Kyiv: Kyiv National Economics University, 2004. – 268 p.
- Chernyak O. I., Krekivskiy V. O., Monakov V. O., Yaschuk D. V. Detecting signs of company insolvency and possible its bankruptcy // *Statistics of Ukraine*. – 2003. – № 4. – P. 87-94.
- Matviychuk A. V. Discriminant model of estimate of the bankruptcy probability // *Modeling and information systems in the economy*. – Kyiv: Kyiv National Economics University, 2006. – Vol. 74. – P. 299-314.
- Resolution of the National Bank of Ukraine of 25 January 2012 № 23 « On approval of the procedure of formation and the use by banks of Ukraine reserves for compensation of possible losses on active banking operations».
- Matviychuk A. V. Artificial intellect in the economy: neural networks, fuzzy logic. – Kyiv: Kyiv National Economics University, 2011. – 439 p.
- Matviychuk A. V. Modeling the financial stability of enterprises using the theory of fuzzy logic, neural networks and discriminant analysis // *NAS of Ukraine Herald*. – 2010. – № 9. – P. 24-46.
- Eytington V., Anohin S. Bankruptcy prediction: Basic methods and problems. – [Electronic resource]: <http://www.iteam.ru/articles.php?tid=2&pid=1&sid=&id=141>.
- Nedosekin A. O. Fuzzy-multiple risk analysis of equity investments. – SPb.: Sezam, 2002. – 181 p.
- Rotshtein A. P. Intellectual identification technologies: fuzzy sets, genetic algorithms, neural networks. – Vinnytsa: Universum – Vinnytsa, 1999. – 320 p.
- Podderiyogin A. M. Finance Companies: Tutorial. / A. M. Podderiyogin, L. D. Buryak, G. G. Num et al. / Kyiv: Kyiv National Economics University – 2001. – 460 p.
- Palamarchuk O.V. The selection of indicators for determining the creditworthiness of legal entities // *Economic Analysis: collected works*. – Ternopil, 2013. – Vol. 12. – Part. 1. – 292 p. – P. 266-268.
- Matviychuk A. V., Palamarchuk O.V. Modeling creditworthiness of legal entities using the metod of fuzzy logic theory // *Information technology and modeling in economic: towards interdisciplinarity: / Edit by V.M. Solovyov et al.* – Cherkassy: Brama-Ukraine, 2013. – 408 p. – P. 23-33.
- L. Dolinsky, Building Integrated credit rating of the banking system of Ukraine / L. Dolinsky, A. Kovalchuk // *Bulletin of the NBU*. – 2012. – № 6 (196). – P. 36-38.
- Organizational development company, textbook [electronic resource]. – Access: <http://library.if.ua/books/28.html>



НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 26

Частина 2

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,53.
Підписано до друку 31.10.2017.
Замов. № 33/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.