

ISSN 2411-5215

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

***ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ
ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ***

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

№ 1 (5)

Чернігів 2016

УДК 330(066)
ББК 65я5
П78

Друкується за рішенням вченої ради Чернігівського національного технологічного університету (протокол № 3 від 28.03.2016). Науковий журнал «Проблеми і перспективи економіки та управління» внесено до переліку наукових фахових видань України, затвердженого Наказом Міністерства освіти і науки України від 07.10.2015 р. № 1021.

З 2013 року входить до міжнародної наукометричної бази даних eLIBRARY.RU (ліцензійний договір № 246-04/2013 від 29 квітня 2013 року).

Проблеми і перспективи економіки та управління : науковий журнал / Черніг. нац. П78 технол. ун-т. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2016. – № 1 (5). – 348 с.

У цьому випуску журналу «Проблеми і перспективи економіки та управління» вміщено статті, присвячені теоретичним проблемам розвитку національної економіки; галузевим аспектам розвитку національного господарства; проблемам менеджменту та розвитку продуктивних сил регіону, фінансовим ресурсам, обліку, контролю та аудиту.

Журнал «Проблеми і перспективи економіки та управління» буде корисним для науковців, аспірантів, магістрантів та студентів вищих навчальних закладів.

УДК 330(066)
ББК 65я5

Головний редактор:

Шкарлет С.М., доктор економічних наук, професор.

Заступники головного редактора:

Бутко М.П., доктор економічних наук, професор;

Ільчук В.П., доктор економічних наук, професор;

Олійченко І.М., доктор наук з державного управління, професор.

Члени редакційної колегії:

Абакуменко О.В., доктор економічних наук, професор;

Вдовенко С.М., доктор наук з державного управління, професор;

Гонта О.І., доктор економічних наук, професор;

Дерій Ж.В., доктор економічних наук, професор;

Гришова І.Ю., доктор економічних наук, професор;

Кичко І.І., доктор економічних наук, професор;

Левківський В.М., доктор економічних наук, професор;

Оліфіренко Л.Д., доктор наук з державного управління, професор;

Пепа Т.В., доктор економічних наук, професор;

Савченко В.Ф., доктор економічних наук, професор;

Удовиченко В.П., доктор економічних наук, професор;

Чернюк Л.Г., доктор економічних наук, професор;

Стрілець М.І., кандидат наук з державного управління, доцент;

Величко А.Й., доктор економічних наук, професор, Господарська академія ім. Д.А. Ценова (м. Свіщов, Болгарія);

Петрова Т.Д., доктор економічних наук, професор, Господарська академія ім. Д.А. Ценова (м. Свіщов, Болгарія).

ISSN 2411-5215

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
CHERNIHIV NATIONAL UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

**PROBLEMS AND PROSPECTS
OF ECONOMICS AND
MANAGEMENT**

SCIENTIFIC JOURNAL

ISSUE № 1 (5)

Chernihiv 2016

UDC 330(066)
LBC 65я5

Published by the decision of the Academic Council of the Chernihiv National University of Technology (protocol № 3 dated 28.03.2016). Scientific journal “Problems and Prospects of Economics and Management” is included into the list of scientific specialized editions of Ukraine, approved by the Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine dated October 7, 2015 № 1021.

Since 2013 has been included in the international scientometric database eLIBRARY.RU (license agreement № 246-04/2013 of April 29, 2013).

Problems and prospects of economics and management : scientific journal / Chernihiv National University of Technology. – Chernihiv : Chernihiv National University of Technology, 2016. – № 1 (5). – 348 p.

The articles on theoretical problems of the national economy, sectorial aspects of the national economy, the problems of management and development of the productive forces of the region, finance, accounting, control and audit have been published in this issue of the Scientific journal “Problems and prospects of economics and management”.

“Problems and prospects of economics and management” will be helpful for researchers, postgraduate and undergraduate students and students of higher educational institutions.

UDC 330(066)
LBC 65я5

Chief Editor:

Shkarlet S.M., Doctor of Economics, Professor.

Deputy Editors in Chief:

Butko M.P., Doctor of Economics, Professor;

Ilichuk V.P., Doctor of Economics, Professor;

Oliychenko I.M., Doctor of Public Administration, Professor.

Members of the Editorial Board:

Abakumenko O.V., Doctor of Economics, Professor;

Vdovenko S.M., Doctor of Public Administration, Professor;

Honta O.I., Doctor of Economics, Professor;

Derii Zh.V., Doctor of Economics, Professor;

Hryshova I.Yu., Doctor of Economics, Professor;

Kychko I.I., Doctor of Economics, Professor;

Levkivskiy V.M., Doctor of Economics, Professor;

Olifirenko L.D., Doctor of Public Administration, Professor;

Pepa T.V., Doctor of Economics, Professor;

Savchenko V.F., Doctor of Economics, Professor;

Udovychenko V.P., Doctor of Economics, Professor;

Cherniuk L.H., Doctor of Economics, Professor;

Strilets M.I., PhD in Public Administration, Associate Professor;

Velychko A., Doctor of Economics, Professor; Tsenov Academy of Economics (Svishchov, Bulgaria);

Petrova T., Doctor of Economics, Professor; Tsenov Academy of Economics (Svishchov, Bulgaria).

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	
<i>Вархолова Т., Дубовицка Л.</i> Экономический рост и его измерение	9
<i>Газуда Л.</i> Конвергенція людського і соціального капіталу територіальних економічних систем	14
<i>Дерій Ж., Скиба С.</i> Вплив механізмів державного регулювання на процеси функціонування людського потенціалу	18
<i>Кичко І., Ольхович М.</i> Мотиваційний чинник антикризового управління персоналом	31
<i>Забаітанська Т.</i> Історичні аспекти розвитку франчайзингу в діяльності посередницьких підприємств	36
<i>Забаітанський М., Сирбу І.</i> Концептуальні засади стимулювання праці персоналу підприємства	45
<i>Іванова Т., Зосенко Н.</i> Особливості робочого часу в галузі охорони здоров'я та напрями покращення його використання	53
<i>Ільєнко Р., Губенко Д.</i> Вплив мотивації персоналу на підвищення рівня продуктивності праці	58
<i>Попело О.</i> Світовий досвід розвитку державно-приватного партнерства як фактора побудови та ефективного функціонування інноваційної моделі економіки	63
<i>Ющенко Н., Ворох М.</i> Порівняльний аналіз програмних продуктів, що реалізують моделі і методи управління постачанням та матеріальними запасами	74
<i>Palaščáková D.</i> Analysis of the expenses for the provision of the presidency of the Slovak republic in the council of EU	88
ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	
<i>Газуда М.</i> Брендинг як компонента маркетингового менеджменту виноробної промисловості	94
<i>Гришова І., Зайцев Ю.</i> Ефективність маркетингово-збутових систем аграрних підприємств на цільових продуктових ринках	99
<i>Савченко В., Козляниченко О.</i> Інноваційний розвиток сільськогосподарського машинобудування в Україні	108
<i>Клопов І.</i> Механізми державної підтримки альтернативної енергетики	117
<i>Маркова Є.</i> Формування системи оцінювання та моніторингу соціально-економічної ефективності діяльності підприємств рибної галузі	125
<i>Демченко О.</i> Трансформація ресурсного потенціалу в умовах інноваційного розвитку аграрної економіки	136
<i>Єлінівський В.</i> Державна підтримка соціально-економічного розвитку аграрної сфери	142
<i>Бухун Ю.</i> Оптимізаційна модель розподілу інвестицій на підприємствах космічної галузі України	149
<i>Смоленников Д.</i> Важливість впровадження принципів соціально-екологічної відповідальності на підприємствах теплоенергетики	158
<i>Solotakha I., Svetenok L., Zhabynska A.</i> State and trends of the flower market in Ukraine in the economic crisis environment	168
ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ	
<i>Польовська В.</i> Законодавчо-нормативна складова розвитку гірських територій	177
ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ	
<i>Абакуменко О., Бондаренко Д., Коваленко К.</i> Зарубіжний досвід функціонування санаційних банків	183
<i>Кравчук Г., Березна Т.</i> Дослідження проблем формування фінансових результатів страховиків	193
<i>Дубина М., Пінчук А., Нітченко К.</i> Активізація використання інструментів безресурсного фінансування на ринку фінансових послуг України	204
<i>Кальченко О., Панченко О.</i> Історичні аспекти розвитку теоретичних підходів до фінансового планування	216
<i>Острівська Н., Пітик О., Жаворонок А.</i> Фінансово-економічна стійкість держави: стратегія та напрями досягнення	224
<i>Петрицька О.</i> Місце стратегічного фінансового аналізу у формуванні фінансової стратегії підприємства	230
<i>Шабатура Т.</i> Формування інвестиційного потенціалу підприємства в контексті вирішення економічних конфліктів	235
<i>Повжик К.</i> Деформації розвитку фондового ринку України у кризовий період	242

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ	
<i>Волот О., Акименко О.</i> Інформаційна модель автоматизованого аудиту ефективності діяльності підприємства	249
<i>Іванова Л.</i> Теоретичні аспекти бухгалтерського обліку трансакційних витрат в умовах антикризових заходів	255
<i>Король С.</i> Контроль як функція обліку й управління	275
<i>Лень В.</i> Обліково-аналітична система підприємства: обґрунтування визначення, модель	281
<i>Лубенченко О. Е.</i> Організація і методика перевірки аудитором фінансової звітності, представленої в іноземній валюті	291
<i>Лумпова Т., Остапчук О.</i> Передумови формування виробничої архітектури за CSPA в органах державної статистики України	300
<i>Онищенко В.</i> Виключення внутрішньогрупового прибутку під час складання консолідованої фінансової звітності у виробничих групах	312
<i>Шульга С.</i> Вплив регулятора на аудиторський ринок: приклади Великобританії та України	319
<i>Штупун М.</i> Інформаційне забезпечення складання звітності з корпоративної соціальної відповідальності	326
ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ НАУКОВИХ СТАТЕЙ	336

CONTENT

THEORETICAL PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

<i>Varcholová T., Dubovická L.</i> Economic growth and its measurement	9
<i>Hazuda L.</i> Convergence of human and social capital of territorial economic systems	14
<i>Derii Zh., Skyba S.</i> Influence of the mechanisms of state regulation on the process of functioning of human potential	18
<i>Kychko I., Olkhovych M.</i> Motivational factor of anti-crisis personnel management	31
<i>Zabashanska T.</i> The historical aspects of the development of franchising in the activity of intervention enterprises	36
<i>Zabashtanskyi M., Syrbu I.</i> Conceptual aspects of enterprise's personnel labor encouragement	45
<i>Ivanova T., Zosenko N.</i> Peculiarities of working time in the field of public health and direction of improving of its usage.....	53
<i>Iliencko R., Hubenko D.</i> Influence of personnel's motivation on the level of increasing of labor productivity	58
<i>Popelo O.</i> World experience of the development of public-private partnership as a factor of construction and efficient functioning of innovative economic model	63
<i>Yushchenko N., Vorokh M.</i> Comparative analysis of software products that implement the models and the methods of the management of the provision and material supplies	74
<i>Palaščáková D.</i> Analysis of the expenses for the provision of the presidency of the Slovak Republic in the council of EU	88

SECTORAL ASPECT OF THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

<i>Hazuda M.</i> Branding as a component of marketing management in the wine industry.....	94
<i>Gryshova I., Zaitsev Yu.</i> Efficiency of marketing-distributing systems of agricultural enterprises in the target product markets	99
<i>Savchenko V., Kozlyanchenko O.</i> Innovative development of agricultural machine building in Ukraine	108
<i>Klopov I.</i> The mechanisms of state support for alternative energy sources	117
<i>Markova E.</i> Formation of the system of evaluation and monitoring of socio-economic efficiency of enterprises of fishing industry	125
<i>Demchenko O.</i> Transformation of resource potential in the conditions of innovative development of agrarian economy	136
<i>Elievskyy V.</i> State support of socio-economic development of agrarian sphere.....	142
<i>Bukhun Yu.</i> Optimization model of the investments' diversification to the Ukrainian space sector enterprises	149
<i>Smolennikov D.</i> Importance of the implementation of the principles of social-ecological responsibility at the enterprises of heat power industry.....	158
<i>Solomakha I., Svetenok L., Zhabynska A.</i> State and trends of the flower market in Ukraine in the economic crisis environment.....	168

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND DEVELOPMENT OF THE PRODUCTIVE FORCES OF THE REGION

<i>Polovska V.</i> Legal-normative component of the development of mountainous areas.....	177
---	-----

FINANCIAL RESOURCES: THE PROBLEMS OF FORMATION AND USAGE

<i>Abakumenko O., Bondarenko D., Kovalenko K.</i> Foreign experience of the functioning of remedial banks	183
<i>Kravchuk H., Berezna T.</i> The research of the problems of formation of financial results of insurers	193
<i>Dubyna M., Pinchuk A., Nitchenko K.</i> Activation of the usage of the instruments of resource-free financing on the financial services market of Ukraine	204
<i>Kalchenko O., Panchenko O.</i> Historical aspects of the development of the theoretical approaches to the financial planning.....	216
<i>Ostrovska N., Pityk O., Zhavoronok A.</i> Financial-economic stability of the state: strategy and directions of achievement	224
<i>Petrytska O.</i> Place of strategic financial analysis in the formation of financial strategy of enterprise.....	230
<i>Shabatura T.</i> Formation of enterprise's investment potential in the context of the solution of economic conflicts.....	235

<i>Povzhyk K.</i> Deformations of the development of Ukrainian capital market in crisis period	242
ACCOUNTING, CONTROL AND AUDIT: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS	
<i>Volot O., Akymenko O.</i> Information model of automatized audit of the effectiveness of enterprises' activity	249
<i>Ivanova L.</i> Theoretical aspects of accounting of transaction expenses in the conditions of anti-crisis measures.....	255
<i>Korol S.</i> Control as a function accounting and management.....	275
<i>Len V.</i> Accounting-analytical system of the enterprise: substantiation of the definition, the model	281
<i>Lubchenko O.</i> Organization and methodology of audit by the auditor of financial statements presented in foreign currency.....	291
<i>Lumpova T., Ostapchuk O.</i> Preconditions for the formation of production architecture by CSPA in the state statistical authorities of Ukraine.....	300
<i>Onyshchenko V.</i> Elimination of intragroup income in the financial reporting of the industrial groups	312
<i>Shulha S.</i> Regulators' impact on the audit market: UK and Ukraine cases	319
<i>Shtupun M.</i> Information support of financial reporting in the corporative social responsibility.....	326
BASIC REQUIREMENTS FOR EXECUTION AND SUBMISSION OF MANUSCRIPTS OF SCIENTIFIC ARTICLES	
	336

УДК 330.35(477)

*Татьяна Вархолова, Ленка Дубовицка***ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЕГО ИЗМЕРЕНИЕ***Тетяна Вархолова, Ленка Дубовицька***ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ І ЙОГО ВИМІР***Tatiana Varcholová, Lenka Dubovická***ECONOMIC GROWTH AND ITS MEASUREMENT**

Решение проблемы экономического роста находится в настоящее время в центре внимания специалистов со всего мира. Экономический рост – это не только количественная величина, отражает также и качество функционирования народного хозяйства, способность общества обеспечить благосостояние населения. Экономисты отмечают, что измерение экономического роста традиционным показателем ВВП представляет значительную неопределенность и несовершенство. Поэтому в последнее время экономисты начали принимать во внимание новый макроэкономический показатель GPI – истинное экономическое развитие для повышения точности измерения эффективности экономики.

Ключевые слова: экономический рост, показатель ВВП, показатель GPI.

Бібл.: 7.

Рішення проблеми економічного зростання перебуває нині в центрі уваги фахівців з усього світу. Економічне зростання – це не тільки кількісна величина, відбиває також і якість функціонування народного господарства, здатність суспільства забезпечити добробут населення. Економісти відзначають, що вимір економічного зростання традиційним показником ВВП становить значну невизначеність і недосконалість. Тому останнім часом економісти почали брати до уваги новий макроекономічний показник GPI – справжній економічний розвиток для підвищення точності вимірювання ефективності економіки.

Ключові слова: економічне зростання, показник ВВП, показник GPI.

Бібл.: 7.

Troubles hooting economic growth is currently the focus of experts from around the world. Economic growth is not only quantitative variable, but also reflects the quality of the functioning of the national economy's ability to ensure the well-being of the population. Economists point out that expression of economic growth using traditional indicator GDP means considerable inaccuracies and imperfection. Therefore, recently economists started taking into consideration a new macroeconomic indicator – genuine progress indicator GPI, which enhances the accuracy of measures of efficiency of economy.

Key words: economic growth, indicator GDP, indicator GPI.

Bibl.: 7.

JEL Classification: A 10

Постановка проблеми. Проблемы экономического роста в настоящее время находятся в центре внимания экспертов со всего мира. Экономический рост – это не только количественная величина, она отражает и качество функционирования национальной экономики. Поэтому в последнее время авторы многочисленных исследований уделяют особое внимание интегральным мерам, которые более точно отражают экономический рост и способность национальной экономики обеспечить благосостояние населения.

Анализ последних исследований и публикаций. Еще в недавнем прошлом проблема экономического роста полностью отсутствовала в учебниках по экономике, или ей уделялся только маргинальный интерес, но с начала 90-х годов – быстро занимает ведущее место в экономических исследованиях. Растущий интерес к теоретическим и практическим проблемам измерения экономического роста находит свое отражение в появлении многочисленных публикаций, в которых авторы анализируют результаты разработки этой проблемы, пытаются улучшить существующие модели и концепции, выяснить, насколько все главные макроэкономические проблемы (инфляция, безработица, циклические экономические изменения) непосредственно связаны с факторами экономического роста. С начала этого тысячелетия дальнейшее развитие концепций экономического роста связано с наступлением «новой экономики», рост которой происходит главным образом на основе быстроты внедрения научных исследований в экономику, а также через широкое использование новых информационных и коммуникационных технологий. Особую актуальность приобретает изменение государственной политики в области охраны окружающей среды. К 2000 г. увеличился рост расходов на природоох-

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ранние мероприятия более чем в 6 раз, по сравнению с 1970 г. Так, например, в Германии суммарные природоохранные затраты эквивалентны 4–5 % ВВП. В литературе встречаются и более впечатляющие оценки вложений, необходимых для охраны окружающей среды. Например, С. А. Пегов пишет, что объем инвестиций на утилизацию отходов должен составлять не менее 30 % от ВВП. Так, в связи с экономической деятельностью необходимо учитывать не только богатство и прибыль, но и неизбежные потери. Поэтому экономисты, разрабатывая концепции оценки экономического роста, стремятся к более корректным показателям.

Выделение не решённых ранее частей общей проблемы. Экономическая теория и опыт свидетельствуют о том, что оценка успеха экономики с помощью традиционного показателя валового внутреннего продукта (ВВП) значительно упрощена. Рост ВВП автоматически не отражает сложные изменения в благосостоянии народа, потому что некоторые составляющие роста ВВП не приводят к увеличению индивидуального благосостояния, а также некоторые виды экономической деятельности не реализуются на рынке и, следовательно, не включаются в ВВП, несмотря на то, что они были проведены. Проблемы не решает и показатель ВВП в расчете на душу населения, потому что на самом деле ничего не говорит о том, как реальный ВВП разделен и использован, это только статистическая средняя величина. Рост благосостояния народа также зависит и от изменений в структуре ВВП. Разница заключается в том, если рост ВВП был достигнут за счет увеличения производства компьютерной техники, жилищного строительства, инвестиций в здравоохранение, науку и образование или за счет увеличения производства сигарет, алкоголя, игровых автоматов, оружия. Проблема заключается еще и в том, что ВВП выражается в денежных единицах и, следовательно, должен быть скорректирован с учетом инфляции, в результате чего вносится некоторая степень неопределенности. Например, с точки зрения ответственности общества за хозяйственное воздействие деятельности человека на окружающую среду необходимо, чтобы экономический рост не увеличивал экологические нагрузки на окружающую среду. Поэтому экономисты пытаются дать количественную оценку социальных и экологических издержек, связанных с загрязнением воздуха, воды, опустошением земель и вымиранием некоторых видов животных, распадом семей, росту преступности, наркомании, ростом безработицы, а также с потерей свободного времени.

Цель статьи. Основной целью этой работы есть анализ нынешних социальных изменений, которые поддерживают экономический рост, способствуют необходимости трудовой миграции, потребности в переподготовке рабочей силы, что представляет увеличение расходов для индивидуальных лиц и для общества. Экономический рост в этом отношении ведет к ухудшению относительного положения одной социальной группы по сравнению с другой. Изменения в статусе различных экономических групп может быть источником конфликта и даже при условии абсолютного роста ВВП.

Изложение основного материала. Реальный экономический рост возможен только тогда, когда социально-экономические конфликты разрешаются без особых затрат и без нарушения социально-политической структуры общества. Поэтому необходимо принимать во внимание качественную оценку роста, структуру роста и источники роста. Но если принять во внимание уровень жизни населения, то необходимо учитывать социально-экономические показатели, такие как средний возраст населения, заболеваемость и состояние здоровья, уровень образования и его доступность, уровень и качество питания и жилищных условий, продолжительность и качество отдыха и т. д. Ни один из вышеперечисленных индикаторов не может быть вычислен на основе обязательных статистических данных для вычисления ВВП.

Индекс истинного развития – GPI (Genuine Progress Indicator) разработала группа американских ученых двух направлений: экономики благосостояния и зеленой эконо-

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

мики под руководством Джона Кобба (Cobb, Halstead, Rowe, 1995). В результате, этот показатель учитывает два аспекта благосостояния: экономический (богатство) и неэкономический (социальная сфера и окружающая среда) и расширяет традиционный показатель ВВП, включая более чем 20 дополнительных позиций. При расчете GPI определяется влияние на качество жизни всех экономических трансакций, которые могут повысить или понизить рассчитанный результат ВВП.

GPI заставляет осознать то, что любая экономическая деятельность приносит не только богатство и прибыль, но и влечет за собой и определенные издержки, которые необходимо принять во внимание при расчете благосостояния, его роста или понижения. Речь идет о затратах на борьбу с загрязнением, издержках, вытекающих из истощения невозобновляемых природных ресурсов, потери пахотных земель, пастбищ, лесных массивов и водных источников. Также очищает ВВП от позиций, которые являются важными и необходимыми, но не обогащают общество, например, затраты, связанные с государственным и коммунальным управлением, с содержанием полиции, военной службой, юридическими услугами по расторжению браков и т. д. Наоборот, засчитываются позиции, которые игнорируются в ВВП, но при этом являются доходами (например, ценность домашнего труда). Таким образом, GPI делает наглядным тот факт, что само по себе количество экономической активности мало что значит для оценки её вклада в благосостояние без информации о её качестве (Venetoulis, Cobb, 2004).

Рассматриваемые области по этому показателю можно разделить следующим образом (Summary GPI Materials, 2009):

1. Использование времени:
 - а) значение добровольчества и добровольной работы;
 - б) стоимость неоплаченной работы по дому и уходу за детьми;
 - в) стоимость свободного времени;
 - г) количество оплачиваемых рабочих часов.
2. Уровень жизни:
 - а) доходы и их распределение;
 - б) финансовое обеспечение долгов и дебиторской задолженности;
 - в) индекс экономической безопасности.
3. Природный капитал:
 - а) земля и сельское хозяйство;
 - б) леса;
 - в) водная среда (рыба, водные растения и животные);
 - г) энергия;
 - д) воздух;
 - е) вода.
4. Воздействие человека на окружающую среду:
 - а) твердые отходы;
 - б) воздействие цивилизации на окружающую среду;
 - в) выбросы парниковых газов;
 - г) транспорт.
5. Человеческий и социальный капитал:
 - а) общественное здравоохранение;
 - б) расходы, связанные с преступностью;
 - в) школьное обучение.

Согласно мнению авторов, индекс GPI является «более правильным» показателем в оценке экономического прогресса по сравнению с ВВП. Однако на протяжении всего времени существования GPI он критиковался с различных позиций. Neumayer (2000) по-

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

дверг сомнению концептуальную основу индикатора. По его мнению, здесь смешиваются две совершенно разные величины: текущее благосостояние и долговременная устойчивость, которые лучше измерять отдельно. Lawn (2003) защищал применяемый в GPI подход, показывая тесную связь многих аспектов текущего благосостояния с долговременной устойчивостью. По мнению Гоман (2012), получаемые с помощью GPI оценки не всегда являются корректными, так как этот индекс основан на экономической теории и использует ее подходы для определения денежной стоимости нерыночных переменных, предлагая несовершенные оценки факторов ресурсов и окружающей среды. Защитники GPI обычно признают необходимость улучшения его методов за счет совершенствования экспертных оценок и применения более детальной статистической базы.

Выводы и предложения. В последние десятилетие основное внимание экономистов было сосредоточено на решении проблемы экономического роста на основе концепции устойчивого развития, которая предполагает экономическое развитие с учетом жизненных потребностей нынешнего поколения людей, но без лишения этой возможности будущих поколений. Это фундаментальное изменение в ориентации подходов к анализу факторов экономического роста находит свое отражение в показателях благосостояния общества, которые необходимы для отслеживания изменений. В процессе развития структуры показателей экономического роста (индексов, индикаторов) постепенно принимается во внимание большее число факторов, которые фактически (прямо и косвенно) влияют на рост не только экономики, но и социального развития, а также влияния на окружающую среду. Вначале принимался во внимание только экономический аспект благосостояния, и преимущество этих показателей заключалось во всеобъемлющем количественном значении отдельных составляющих и их доказуемости. Позже, особенно после быстрого роста объема продукции во многих странах без явного влияния на повышение уровня жизни, было необходимо изучить и измерить эту несогласованность. Так, в дополнение к количественному измерению были разработаны показатели, которые предусматривали неподдающиеся исчислению составляющие. На примере широкомасштабной оценки по индексу GPI в статье были приведены составляющие для оценки фактического экономического роста, которые расширяют традиционный показатель ВВП, включая более чем 20 дополнительных позиций (Summary GPI Materials, 2009). Также как и у показателя ВВП, в этой комплексной оценке экономического роста с помощью GPI были выявлены определенные недостатки. Факт, что показатель ВВП учитывает только количественный аспект благосостояния, приводится как главный его недостаток, но с другой стороны, необходимо отметить, что именно благодаря этому ВВП наиболее корректно поддается вычислению. Выявление недостатков в методологии GPI относится к качественной оценке, выраженной на основе субъективного восприятия отдельных составляющих этого показателя. Конечно, экономический рост приносит с собой положительные и отрицательные результаты, но в теперешних условиях глобализации, когда национальные экономики взаимно связаны, экономисты и политики должны приложить совместные усилия для обеспечения максимально эффективного использования экономического потенциала и борьбы с негативными последствиями экономического роста.

Список использованных источников

1. *Cobb, C., Halstead, T., Rowe, J.* (1995). *The Genuine Progress Indicator: Summary of Data and Methodology*. San Francisco : Redefining Progress. – Режим доступа : http://www2.medioambiente.gov.ar/ciPLYcs/documentos/archivos/Archivo_243.pdf.
2. *Гоман Е. Ю.* Краткий обзор концепций качества жизни / Е. Ю. Гоман // *Компетентность*. – 2012. – № 2 (93). – С. 29.

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

3. *Lawn, P.A.* (2003). A Theoretical Foundation to Support the Index of Sustainable Economic Welfare (ISEW), Genuine Progress Indicator (GPI), and Other Related Indexes. *Ecological Economics*, 44 (1), pp.105–118.

4. *Neumayer, E.* (2000). On the methodology of ISEW, GPI and related measures: some constructive comments and some doubt on the „threshold“ hypothesis. *Ecological Economics*, 34 (3). pp. 347–361.

5. *Пегов С. А.* Если мы сами себе мешать не будем / С. А. Пегов // Зеленый мир. – 2000. – № 14. –С. 5.

6. *Summary GPI Materials for 2009 Nova Scotia Election.* GPI Atlantic [online]. – Режим доступа : <http://www.gpiatlantic.org/pdf/gpisummary/gpibrief.pdf>.

7. *Venetoulis, J., Cobb, C.* (2004). *The Genuine Progress Indicator. Measuring the real state of the economy.* San Francisco: Redefining Progress. – Режим доступа : <http://www.RedefiningProgress.org>.

References

1. *Cobb, C., Halstead, T., Rowe, J.* (1995). *The Genuine Progress Indicator: Summary of Data and Methodology.* San Francisco : Redefining Progress. Retrieved from http://www2.medioambiente.gov.ar/ciplycs/documentos/archivos/Archivo_243.pdf.

2. *Goman, E.Iu.* (2012) *Kratkii obzor kontseptsii kachestva zhizni* [Abrief overview of the concepts of quality of life]. – *Kompetentnost – Competence*, no. 2 (93), pp. 28–31 (in Russian).

3. *Lawn, P.A.* (2003). A Theoretical Foundation to Support the Index of Sustainable Economic Welfare (ISEW), Genuine Progress Indicator (GPI), and Other Related Indexes. *Ecological Economics*, 44 (1), pp.105–118.

4. *Neumayer, E.* (2000). On the methodology of ISEW, GPI and related measures: some constructive comments and some doubt on the „threshold“ hypothesis. *Ecological Economics*, 34 (3). pp. 347–361.

5. *Pegov, S.A.* (2000) *Esli my sami sebe meshat ne budem* [If we ourselves will not get in the way to themselves]. *Zelenyi mir – Green World*, no.14, pp. 5 (in Russian).

6. *Summary GPI Materials for 2009 Nova Scotia Election.* GPI Atlantic [online]. Retrieved from <http://www.gpiatlantic.org/pdf/gpisummary/gpibrief.pdf>.

7. *Venetoulis, J., Cobb, C.* (2004). *The Genuine Progress Indicator. Measuring the real state of the economy.* San Francisco: Redefining Progress. Retrieved from <http://www.RedefiningProgress.org>.

Татьяна Вархолова – кандидат наук, почётный доктор, профессор, Центрально-Европейский университет, г. Скалица, Словакия.

Тетяна Вархолова – кандидат наук, почесний доктор, професор, Центрально-Європейський університет, м. Скаліца, Словаччина.

Varcholová Tatiana – Candidate of Sciences, Doctor Honoris Causa, Professor, University of Central Europe, Skalica, Slovakia.

Ленка Дубовицка – кандидат наук, докторант, Центрально-Европейский университет, г. Скалица, Словакия.

Ленка Дубовицка – кандидат наук, докторант, Центрально-Європейський університет, м. Скаліца, Словаччина.

Dubovická Lenka – Candidate of Sciences, Doctorate student, University of Central Europe, Skalica, Slovakia.

E-mail: asmiba@asmiba.sk

*Леся Газуда***КОНВЕРГЕНЦІЯ ЛЮДСЬКОГО І СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ
ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ***Леся Газуда***КОНВЕРГЕНЦИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА
ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ***Lesia Hazuda***CONVERGENCE OF HUMAN AND SOCIAL CAPITAL OF TERRITORIAL
ECONOMIC SYSTEMS**

Розглянуто особливості конвергенції людського і соціального капіталу у межах територіально економічних систем в умовах трансформаційних змін. Окреслено роль людського фактора і необхідність формування та становлення людського капіталу з огляду на динамічні загальносвітові тенденції суспільного розвитку. Виокремлено напрями соціально-економічної конвергенції територіальних економічних систем, що мають безпосередній вплив на формування людського й соціального капіталу. Обґрунтовано основні ознаки конвергенції людського і соціального капіталу, серед яких важливими є підвищення освітнього рівня населення, набуття навиків ефективного господарювання в ринкових умовах. Наголошено на необхідності взаємодії і забезпеченні процесу конвергенції людського і соціального капіталу в умовах децентралізації влади й активізації ролі територіальних громад.

Ключові слова: конвергенція людського і соціального капіталу, територіальні економічні системи, тенденції суспільного розвитку, децентралізація влади, територіальні громади.

Рис.: 1. Бібл.: 6.

Рассмотрены особенности конвергенции человеческого и социального капитала в рамках территориально экономических систем в условиях трансформационных изменений. Определена роль человеческого фактора и необходимость формирования и становления человеческого капитала с учетом динамических общемировых тенденций общественного развития. Выделены направления социально-экономической конвергенции территориальных экономических систем, имеющих непосредственное влияние на формирование человеческого и социального капитала. Обоснованы признаки конвергенции человеческого и социального капитала, среди которых: повышение образовательного уровня населения, приобретение навыков эффективного хозяйствования в рыночных условиях. Отмечена необходимость взаимодействия и обеспечения процесса конвергенции человеческого и социального капитала в условиях децентрализации власти и активизации роли территориальных общин.

Ключевые слова: конвергенция человеческого и социального капитала, территориальные экономические системы, тенденции общественного развития, децентрализация власти, территориальные общины.

Рис.: 1. Библ.: 6.

The article discusses the features of the convergence of human and social capital within the territorial economies in terms of transformational change. There is outlined the role of the human factor and the need for the formation and development of human capital in the view of the dynamic global trend of social development. The article determines directions of socio-economic convergence of regional economies that have a direct impact on the formation of human and social capital. There is justified the basic features of the convergence of human and social capital, including improvement of the educational level of the population, acquiring skills of effective management in market conditions. The necessity of interaction and ensuring the convergence of human and social capital in terms of decentralization of power and the active role of local communities is explored.

Key words: convergence of human and social capital, territorial economies, the trend of social development, decentralization of government, local communities.

Fig.: 1. Bibl.: 6.

JEL Classification: A 13

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси зумовлюються глибокими змінами у сфері людського й соціального капіталу. При цьому вагомого значення набуває конвергенція різних суспільних утворень, що обґрунтовується необхідністю задоволення подібних функціональних вимог у схожих історичних ситуаціях у межах територіальних економічних систем. Конвергенція (зближення) суспільних ознак у процесі еволюції цивілізацій ґрунтується на надбанні ними аналогічності в результаті існування у схожих умовах і однакового спрямування вектора економічного розвитку територіальних систем.

Аналіз досліджень і публікацій. У сучасних наукових дослідженнях спостерігається цілеспрямована трансформація місця і ролі людини, зміна погляду на неї з позицій робочої сили до розуміння її як людського капіталу. Категорія людського капіталу, в політи-

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ко-економічному аспекті, трактується як нове наукове і суспільне явище, що базується на вихідному методологічному положенні щодо вкладення в людину, формування її знань, спроможностей та практичних навичок і є джерелом економічного зростання, а інвестиції в розвиток людини мають довгострокову дію та післядію і гарантують як соціально-економічний, так і суспільно-політичний результат [1, с. 211–216].

Як зазначає В. Близнюк, «концепція трудових відносин в Україні за останнє десятиліття зазнала кардинальних змін від парадигми повної зайнятості до ліберальної моделі ринку праці, за якої визнається неминуче існування безробіття. Повна зайнятість як атрибут соціальної стабільності, невизнання робочої сили товаром у плановій економіці не могли не зумовити при становленні ринкових відносин певних ускладнень з визначенням основних показників ринку праці» [2, с. 298].

Процеси конвергенційного розвитку зумовлюються пристосуванням різних країн до змін, спричинених прискоренням науково-технічної революції та виникненням постіндустріального суспільства. Це викликало нагальну необхідність уважнішого ставлення до сусідніх країн для набуття й використання передового досвіду та інтегрування в економічній, політичній і культурній сферах [3].

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування особливостей конвергенційного розвитку людського й соціального капіталу територіальних економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні наукові підходи окреслюють чотири напрями соціально-економічної конвергенції територіальних економічних систем, які мають безпосередній вплив на формування людського й соціального капіталу:

1) створення економічних систем на суміжних територіях країн, близьких за історичними традиціями, мовними і культурними ознаками;

2) регулятивна конвергенція щодо уніфікації нормативно-правових актів між державами та угодами регіонального рівня. Така тенденція поширюється на різноманітні сфери суспільних відносин. Вступ України до СОТ та асоціація з ЄС передбачає прийняття й застосування міжнародних стандартів, що має вирішальне значення для забезпечення конкурентоспроможності продукції на глобальному рівні.

У сфері державного управління зароджується глобальний адміністративний простір, де чітка дихотомія (розподіл) між внутрідержавним і міжнародним управлінням зруйновані, адміністративні функції часто здійснюються у складній взаємодії між посадовими особами й інститутами [4, с. 15; 5, с. 477–478];

3) поступова трансформація економічних систем країн, які традиційно належали до окремого типу, у напрямі зближення їх з іншим типом.

Децентралізація влади і розвиток самоврядування в Україні стали показовим прикладом запозичення позитивних ознак сучасного соціально-економічного розвитку європейських країн.

Проте цей напрям конвергенції складний і не настільки помітний порівняно з попередніми, оскільки кожна соціально-економічна система має свою «інерцію», механізм самозбереження, виробляє певні захисні функції проти розчинення в ній чужорідних елементів. Однак якщо дві системи схожі одна на одну, вплив та імітації (однобічні або взаємні) стають інтенсивнішими, ніж у тих випадках, коли між системами спостерігаються чіткі відмінності [6, с. 125].

Близька схожість територіально економічних систем за історичними, культурними, мовними ознаками значною мірою нівелює дію механізму інерції й забезпечує взаємозв'язок, взаємовплив, взаємодію і взаємопроникнення соціально-економічних систем;

4) конвергенція людського і соціального капіталу територіальних економічних систем.

Людський фактор у процесі еволюційного розвитку цивілізацій і становлення націй завжди був основним в економічному піднесенні будь-якого суспільства. Однак у кризових

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

умовах господарювання в економіці країни потенційні можливості сформованого людського капіталу окремих сфер і видів економічної діяльності використовуються лише частково внаслідок наявного рівня офіційного та неофіційного (прихованого) безробіття, що спричиняє прискорену економічну зношеність людського капіталу. При цьому мають місце тенденції старіння знань і навичок працівників і фахівців, неспроможність оновлення знань у сучасних умовах, неможливість їх практичного застосування.

Соціальний капітал як важлива складова розвитку територіальної економічної системи зумовлюється формуванням інститутів, що покликані задовольняти потреби суспільства, економічним базисом якого вони виступають. Інститути формують зв'язки між людьми, нівелюють відмінності в індивідуальній поведінці і роблять поведінку індивіда зрозумілою та передбачуваною для інших. З цього погляду інститути формують соціальний капітал і надають йому індивідуальних ознак завдяки створенню формальних норм поведінки індивіда в суспільстві.

Важливим для становлення ефективного соціального капіталу вважаємо стабільність зовнішнього і внутрішнього середовища організацій, інститутів та інституцій. Люди більшу частину свого життя проводять в організаціях (господарських структурах). З цієї позиції правомірним є оцінювання особливостей розвитку соціального капіталу через організації.

Слід зауважити, що соціальний капітал по суті являє собою аспекти взаємодії в колективі, відносини з приводу спільного вирішення проблем, ухвалення управлінських рішень на шляху досягнення особистих і колективних цілей. Він включає неформальні й формальні зв'язки, нетрадиційні підходи до вирішення питань, особистісні складники поведінки індивіда, які формуються у процесі його становлення (лідерство, повага з боку інших, підприємницький талант).

Від соціального капіталу залежить ефективність колективних дій, швидкість досягнення консенсусу між співробітниками організації, кожний з яких має «власний соціальний капітал», вступаючи у відносини з іншими людьми. Зрозуміло, що кожний працівник підприємства має відмінні від інших компоненти соціального капіталу (суспільний статус, поведінковий, ментальний, комунікативний аспекти).

В умовах децентралізації влади й активізації ролі громад постає необхідність взаємодії і забезпечення процесу конвергенції людського і соціального капіталу (рис.), де людський капітал поєднує важливі елементи, зокрема підвищення освітнього рівня населення, набуття навичок ефективного господарювання в ринкових умовах, підвищення рівня відповідальності, збереження зорового способу життя.



Рис. Основні ознаки конвергенції людського і соціального капіталу

Соціальне спрямування конвергентних процесів повинно ґрунтуватися на забезпеченні результативного розвитку самоврядування територіальних громад, формуванні кооперативних відносин, підвищенні рівня колективізму і взаємодопомоги та спрямування зусиль на раціональне використання місцевих природних ресурсів та збереження навколишнього природного середовища.

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Висновки і пропозиції. Соціально-економічна конвергенція являє собою складне суспільне явище, яке відображає загальні закономірності розвитку світогосподарських процесів і передбачає підвищення ступеня узгодженості регулювання суспільних відносин, зближення соціально-економічних систем, взаємопроникнення їхніх окремих регулятивних механізмів та інститутів.

В ідеалі конвергенція, зокрема людського й соціального капіталу, повинна демонструвати тісну взаємодію й тісне співробітництво, проте конвергентна схожість ніколи не буває глибокою.

На глобальному рівні традиційна відсталість постсоціалістичних країн від розвинених країн світу змушує їх повторювати у своєму становленні тернистий шлях, який пройшли свого часу країни з традиційною капіталістичною економікою.

Список використаних джерел

1. *Лендел М. А.* Формування і розвиток людського капіталу аграрного сектора Карпатського регіону / М. А. Лендел, Л. М. Газуда // Екологічні та соціально-економічні аспекти збереження етнокультурної та історичної спадщини Карпат : Міжнародна науково-практична конференція (Рахів, 1–5 вересня 2005 р.). – Рахів, 2005. – С. 211–216.
2. *Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку* / за ред. В. М. Гейця. – К. : Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003. – 1008 с.
3. *Конвергенція* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://histua.com/slovník/k/konvergenciya>.
4. *Барциц И. Н.* Критерии эффективности государственного управления и глобальное управленческое пространство / И. Н. Барциц // Государство и право. – 2009. – № 3. – С. 12–20.
5. *Тихомиров Ю. А.* Управление на основе права / Ю. А. Тихомиров. – М. : Формула права, 2007. – 484 с.
6. *Sacco R.* La comparaison juridique au service de la connaissance du droit. – Paris : Economica, 1991. – 340 p.

References

1. Lendiel, M. A., Hazuda, L.M. (2005). Formuvannia i rozvytok liudskoho kapitalu ahrarnoho sektora Karpatskoho rehionu [The formation and development of human potential in the agrarian sector of the Carpathian region]. Proceedings from *Ekolohichni ta sotsialno-ekonomichni aspekty zberezhenia etnokulturnoi ta istorychnoi spadshchyny Karpat: Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia – Ecological and Social-Economic Aspects of Ethnic-Cultural and Historical Heritage Conservation in the Carpathians: International Scientific and Practical Conference* (Rakhiv, September 1–5, 2005). Rakhiv, pp. 211–216 (in Ukrainian).
2. Heiets, V.M. (ed.) (2003). *Ekonomika Ukrainy: stratehiia i polityka dovhostrokovoho rozvytku [Ukraine's economy: strategy and long-term development policy]*. Kyiv: In-t ekon. prohnozuv.; Feniks (in Ukrainian).
3. *Konverhentsiia [Convergence]*. Retrieved from <http://histua.com/slovník/k/konvergenciya>.
4. Bartsyts, Y.N. (2009). Kriterii effektivnosti gosudarstvennogo upravleniia i globalnoe upravlencheskoe prostranstvo [The criteria of effectivity of state management and global management space]. *Hosudarstvo y pravo – State and Law*, no. 3, pp. 12–20 (in Russian).
5. Tikhomirov, Yu.A. (2007). *Upravlenie na osnove prava [Management based on the right]*. Moscow: Formula prava (in Russian).
6. Sacco R. (1991). *La comparaison juridique au service de la connaissance du droit*. Paris: Economica.

Газуда Леся Михайлівна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, ДВНЗ «Ужгородський національний університет» (вул. Університетська, 14, м. Ужгород, 88000, Україна).
Газуда Леся Михайлівна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, ГВУЗ «Ужгородський національний університет» (ул. Університетська, 14, г. Ужгород, 88000, Україна).
Hazuda Lesia – Doctor of Economics, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Economics of Enterprise, State University “Uzhhorod National University” (14 Universitetska Str., 88000 Uzhgorod, Ukraine).
E-mail: lesyagazuda@gmail.com

УДК 351:331.522.4

*Жанна Дерій, Сергій Скиба***ВПЛИВ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА ПРОЦЕСИ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ***Жанна Дерей, Сергей Скиба***ВЛИЯНИЕ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
НА ПРОЦЕССЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА***Zhanna Derii, Serhii Skyba***INFLUENCE OF THE MECHANISMS OF STATE REGULATION
ON THE PROCESS OF FUNCTIONING OF HUMAN POTENTIAL**

Сучасна політика не враховує необхідності модернізації економічної системи, тому виникає потреба у зміні механізмів та інструментарію впливу на розвиток людського потенціалу. Визначено необхідність державного регулювання процесу відтворення людського потенціалу в Україні, запропоновано механізм такого регулювання, розглянуто його структуру та основні елементи. Обґрунтовано теоретико-методологічні та практичні засади формування людського потенціалу в країні. Проаналізовано підходи до визначення структури механізму державного регулювання розвитку людського потенціалу, розгорнуто описані функції, принципи, методи й інструменти державного регулювання розвитку людського потенціалу. Запропоновано напрямки вдосконалення механізмів державного регулювання розвитку людського потенціалу в Україні.

Ключові слова: людський потенціал, державне регулювання, функціонування людського потенціалу, відтворення, механізми.

Рис.: 4. Табл.: 1. Бібл.: 22.

Современная политика не учитывает необходимости модернизации экономической системы, поэтому возникает потребность в изменении механизмов и инструментария воздействия на развитие человеческого потенциала. Определена необходимость государственного регулирования процесса воспроизводства человеческого потенциала в Украине, предложен механизм такого регулирования, рассмотрены его структура и основные элементы. Обоснованы теоретико-методологические и практические основы формирования человеческого потенциала в стране. Проанализированы подходы к определению структуры механизма государственного регулирования развития человеческого потенциала, развернуто описаны функции, принципы, методы и инструменты государственного регулирования развития человеческого потенциала. Предложены направления совершенствования механизмов государственного регулирования развития человеческого потенциала в Украине.

Ключевые слова: человеческий потенциал, государственное регулирование, функционирование человеческого потенциала, воспроизводство, механизмы.

Рис.: 4. Табл.: 1. Библ.: 22.

Current social policy does not consider the necessity of improvement of economic system. Therefore, the requirement that still emerges is to change the mechanisms and instrumentality of influence on human potential development. The article includes exploration of the necessity of state regulation of human potential renewal process in Ukraine and introduction of mechanism of such regulation, and description of its structure and components. In the article grounded theoretical and methodological and practical principles of forming of human potential in a country. Is analysed near determination of structure of mechanism of government control of development of human potential, the unfolded description functions, principles, methods and instruments of government control of development of human potential is given. Directions of improvement of mechanisms of government control of development of human potential are offered in Ukraine. Outlined basic problems of forming of domestic human potential are on the way of modernization transformations to the country.

Key words: human potential, government regulation, functioning human, reproduction, mechanisms.

Fig.: 4. Tabl.: 1. Bibl.: 22.

JEL Classification: H 11

Постановка проблеми. Людський потенціал відтворюється в різних сферах суспільної життєдіяльності: у сфері сімейних відносин, відносин сім'ї і дитячих дошкільних установ, відносин дітей, підлітків, сім'ї та шкільних установ, відносин молоді і середніх та вищих навчальних закладів, відносин соціальних спільнот і різних виробничих підприємств і підприємств, що надають послуги, а також засобів масової інформації тощо.

Витоки багатьох специфічних особливостей людських активів полягають у тому, що в сучасній економіці відносини з приводу створення та використання людського потенціалу є дуже диференційованими і диверсифікованими. У сучасних умовах суб'єкти й об'єкти цього специфічного виду суспільного відтворення є виключно комплексними і багатоплановими. Величезні внески у розвиток людського потенціалу здійснюються не тільки у межах сім'ї, але й корпораціями, державами, недержавними структурами тощо. Як результат, ми отримуємо специфічний, дуже ризиковий з позицій ліквідності та

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

окупності актив, право власності на який є розмитим між різноманітним індивідуумів та інституційних структур, які беруть участь у його відтворенні. Водночас, залишаються не достатньо зрозумілими питання використання інституційних механізмів державного впливу на процеси накопичення, функціонування та розвитку людського потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання людського потенціалу почали розглядатись у межах теорій людського розвитку започаткованих інституціоналістами ще в 70-80-і рр. XX ст. у роботах Г. Беккера, М. Фрідмена, Т. Шульца, С. Фішера. В Україні методологічні питання людського розвитку, відтворення та використання людських ресурсів досліджували такі провідні вчені, як В. Антонюк, С. Бандур, Д. Богиня, В. Брич, О. Грішнова, М. Долішній, Т. Заяць, А. Колот, В. Куценко, Е. Лібанова, Н. Ушенко, які нині мають значне коло послідовників. Але незважаючи на велику кількість робіт з цієї теми, вимагають уточнення аспекти державного впливу на процеси відтворення людського потенціалу в умовах сучасного розвитку суспільства та вимог модернізації.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Неоднозначність наслідків впливу на людський потенціал заходів державної політики у сфері освіти, охорони здоров'я, науки висувають завдання розроблення механізму державного регулювання його відтворення, оскільки держава є особливим інститутом, що справляє помітний вплив на людське становлення та розвиток людського потенціалу.

Мета статті полягає у характеристиці та вияві особливостей інституційних механізмів державного впливу на процеси накопичення, функціонування та розвитку людського потенціалу національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Функціонуючий людський потенціал реально знаходиться не тільки у володінні свого носія, а й його сім'ї, а також контролюється як фірмою, на якій він зайнятий, профспілковими, благодійними, релігійними та іншими громадськими організаціями, що поширюють на нього свій вплив, так і державою, громадянином якої він є [1]. На рівні національної економіки процеси функціонування людського потенціалу доцільно вивчати як результат комплексної взаємодії трьох великих суб'єктів: домогосподарств, держави та підприємницького сектору (рис. 1).



Рис. 1. Людський потенціал національної економіки як результат вкладень макроекономічних суб'єктів
Джерело: побудовано авторами.

Відтворення людського потенціалу являє собою динамічний інвестиційний процес, який включає багато послідовних фаз: акумуляція вільних грошових коштів у потенційно-

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

го «інвестора» (сім'я, індивід, роботодавець, держава); визначення «інвестором» конкретних ефективних напрямків вкладення коштів і забезпечення відповідних інституційних умов. Цим зумовлюється комплексність і регулярність процесу інвестування в людський потенціал з його орієнтацією на кінцеві результати. Необхідно враховувати і подальший процес, яким чином ці капіталовкладення «запрацюють», адже накопичуватися повинні не інвестиційні витрати, а знання, здібності, досвід, складові людського капіталу [2].

У межах домогосподарства основною формою інвестування у людський потенціал є інвестиції у дітей, а центральна роль у накопиченні людського потенціалу у дітей відводиться батькам. Рішення щодо обсягу та напрямів інвестицій приймаються ними на основі системи їх переконань, вподобань з урахуванням часових, бюджетних обмежень. Наприклад, у разі наявності у батьків більш високого рівня освіти й доходу, довгострокових та близьких взаємозв'язків зі своїми дітьми, невеликої кількості останніх, можна з більшим ступенем ймовірності очікувати зростання ефекту від вкладень у розрахунок на одну дитину.

Інвестиції у дітей тісно пов'язані з міжгенераційною та інтрагенераційною мобільністю. З одного боку, успадкований статок впливає на нерівність майбутніх поколінь, а класова позиція індивіда задається випадковістю народження: найчастіше класовою приналежністю батька, а в останні десятиліття гендерної лібералізації враховується ще і класова позиція матері [3]. З іншого боку, у сучасних суспільствах ключовим механізмом процесів соціальної стратифікації виступає освіта. Рівень досягнутої людиною освіти значною мірою визначає її статус зайнятості, соціальний клас, дохід, спосіб життя, стан здоров'я, вибір шлюбного партнера [4]. Тому інвестиції батьків в освіту дитини безпосередньо впливають на можливості висхідної інтрагенераційної мобільності. Таким чином, батьківська сім'я являє собою не тільки стартову соціальну позицію, точку відліку, але і ресурс, що зумовлює майбутні параметри професійно-класової та освітньої траєкторій руху індивіда у стратифікованому і диференційованому соціальному просторі [3].

На рівні підприємств відбувається неминуче включення людини у процеси адаптації до соціально-психологічного клімату організації, перепідготовки та підвищення кваліфікації, які потребують певних затрат часу, сил і засобів з боку не тільки індивідуума, але і виробничого колективу в цілому. Здійснення подібних витрат організацією одночасно фактично означає придбання нею певних правочинів на приріст людського потенціалу, що виникає в результаті цих процесів. У реальній господарській практиці це проявляється в тому, що керівництво фірми, як правило, має права і можливості накладати певні обмеження як на мобільність людського потенціалу – наприклад, укладаючи з працівником контракт на певний, часто досить тривалий термін часу, обумовлюючи певні умови пенсійного забезпечення чи обмежуючи, або, навпаки, стимулюючи його службове переміщення всередині організації, а також кар'єрний ріст [5].

Вигоди від розвитку людського потенціалу на рівні суб'єктів підприємницької діяльності не обмежуються прямим впливом на прибуток. Підприємці використовують ефект навчання для створення стратегічних зрушень, наприклад, впровадження нових форм організації роботи або системи гарантування якості [6]. Крім того, з погляду принципів фінансової звітності, еквівалентом людського потенціалу корпорації можуть виступати невлімовимі активи, такі як репутація, престиж, що реалізуються у відносинах із суспільством, формуючи її «соціальну ауру». По суті, це зовнішній ефект з боку системи виробничих відносин, що накладається на відтворення капіталу окремого господарюючого суб'єкта.

Водночас, людський потенціал, сформований завдяки досягнутому в суспільстві рівню культури й освіти, є не тільки і навіть не стільки індивідуальною, скільки суспільною субстанцією. Відтворення людського потенціалу не може повністю підпорядкову-

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ватись ринковим регулятором. Одним з головних суб'єктів цих процесів, поряд з сім'єю – найважливішим спадковим каналом – є держава, як головний інститут соціального примусу. Вона здійснює вкладення колосальних ресурсів, сил і засобів у створення, заповнення та розвиток людського потенціалу країни [1, с. 190].

Хоча у кожній із сфер відтворення людського потенціалу історично вироблені і діють специфічні механізми управління формуванням тих або інших компонент потенціалу, в тих сферах, де можливий державний контроль за процесами формування потенціалу, його необхідно здійснювати. Саме держава може організувати роботу по надання сферам формування потенціалу (межі яких сьогодні досить невизначені) необхідних властивостей системи формування потенціалу соціальних спільнот [7].

Основні елементи державної соціальної політики формуються в областях «провалів ринка», оскільки останній, формально передбачаючи рівність у сфері комерційних трансакцій, не забезпечує рівності можливостей. Ринок, не обмежений неринковими інститутами перерозподілу, веде до необмеженого зростання економічної нерівності, допускаючи наявність великого диспаритету між доходами громадян. Тому держава покликана удосконалювати інституційну та соціальну структури суспільства відповідно до критеріїв, що засновані на цінностях, вироблених у історичному процесі відбору ідей через численні спроби та помилки, – цінностях, які, обмежуючи поточні вподобання, дозволяють мінімізувати помилки відносно майбутнього [8].

Таким чином, держава заповнює провали ринку, його нездатність повністю забезпечити відтворення людського потенціалу, виконує функції соціального гаранта і підтримання стабільності в суспільстві [9]. У результаті людина набуває права на мінімальний розмір оплати праці, допомогу в разі втрати роботи, гарантоване пенсійне забезпечення, інші соціальні блага. Одночасно вона несе обов'язки, зокрема, по службі у збройних силах, а також, найчастіше, відмовляється від деяких можливостей, наприклад, еміграції та роботи за кордоном. Прикладом використання суспільством прав власності на людський потенціал може служити система обов'язкового розподілу випускників вищих і середніх професійних навчальних закладів з обов'язковим відпрацюванням певного часу на призначених для цього міністерствами і відомствами підприємствах і організаціях народного господарства, яка діяла в централізованій, плановій економіці. Тим самим держава здійснювала розпорядчі функції на той людський потенціал, який був створений за її рахунок у системі середньої спеціальної та вищої освіти [1, с. 206].

А. Ю. Шевяков пов'язує розвиток соціально-економічних функцій у системі державного забезпечення розширеного відтворення людського потенціалу передусім із сукупністю інститутів розподілу. На його думку, удосконалення соціальної структури суспільства повинно відбуватися за принципом функціональної достатності, тобто прямі й організаційні дії держави повинні бути спрямовані на нормалізацію соціально-економічної нерівності, тобто на її наближення до соціально виправданої нерівності, оптимальної з погляду економічного зростання. В реалізацію цього принципу входить регулювання співвідношень між статусами ринкових і неринкових інститутів та усунення ненормальних ситуацій, коли оплата праці висококваліфікованої праці в неринкових сферах економіки виявляється не просто нижче оплати менш кваліфікованої праці у ринковому секторі, а недостатньою для ефективного функціонування системоутворюючих неринкових галузей [8, с. 39].

На наш погляд, така постановка питання є недостатньо обґрунтованою, оскільки суперечить власне концепції розвитку людського потенціалу, яка виходить з того, що «держава забезпечує не стільки рівність споживання, скільки рівність можливостей, перш за все у сфері освіти, задовольняє мінімум потреб у сфері охорони здоров'я, гарантує безпеку особистості, дотримання політичних і громадянських прав, а також несе відповідальність за створення умов, які сприяють зростанню й ефективному функціонуван-

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ню системи» [10, с. 18]. При цьому «показник людського потенціалу слід розглядати як ваги, на яких слід зважувати різні політичні, економічні і соціальні акти» [11, с. 59].

Як приклад інституційного втілення концепції розвитку людського потенціалу можна навести Європейську соціальну модель, яка відображає спільний набір цінностей (збереження миру, верховенства права, солідарності, свободи, демократії, поваги до прав людини), що покликані забезпечити умови для економічного процвітання та соціальної справедливості [12, с. 3]. При цьому в державах Європейського Союзу створена така система бюджетного перерозподілу доходів, що дозволяє одночасно ефективно відображати пріоритети довгострокового розвитку суспільства та підтримувати на належному рівні процеси відтворення людського потенціалу. Зокрема, величина середньої мінімальної реальної зарплати за годину у країнах ЄС несуттєво відрізняється від аналогічних показників США та Японії (табл.).

Таблиця

Окремі соціальні показники розвинених країн світу та України, 2014 р.

Показники	ЄС	США	Японія
Державні витрати соціального спрямування, % від ВВП у тому числі:			
– на соціальний захист пенсіонерів;	28,6 ^{2012 р.}	19,2	23,1 ^{2011 р.}
– пенсії у зв'язку з втратою годувальника;	8,4 ^{2011 р.}	6,0 ^{2011 р.}	8,9 ^{2011 р.}
– пенсії по інвалідності;	1,2 ^{2011 р.}	0,7 ^{2011 р.}	1,4 ^{2011 р.}
– виплати у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності	0,09 ^{2011 р.}	0,04 ^{2011 р.}	0,1 ^{2011 р.}
Фінансування державних програм на ринку праці, % від ВВП:			
– активні заходи;	0,7 ^{2013 р.}	0,11 ^{2013 р.}	0,16 ^{2013 р.}
– пасивні заходи	1,1 ^{2013 р.}	0,24 ^{2013 р.}	0,31 ^{2013 р.}
Питома вага видатків на освіту, % від державних видатків	11,2 ^{2013 р.}	16 ^{2013 р.}	8,5 ^{2013 р.}
Середньорічна заробітна плата, за ПКС, дол США	38131	57139	35672
Середньогодинна мінімальна реальна заробітна плата, за ПКС, дол США	7,7	7,3	7,3

Джерело: [13].

Той факт, що проблема розширеного відтворення людського потенціалу залишається у центрі уваги ЄС, незважаючи на кризові явища, підтверджується положеннями Стратегії «Європа-2020». Ключові цілі Стратегії та відповідні ініціативи з їх реалізації має пряме чи опосередковане відношення до людського розвитку, формуючи сприятливе соціально-економічне, екологічне середовище для розвитку усіх компонент людського потенціалу (рис. 2).

Отже, в основу європейського механізму регулювання процесів функціонування людського потенціалу покладена не просто підтримка системи інститутів, що визначають мотивацію економічної та соціальної поведінки, форму соціально-економічної стратифікації суспільства, пропорції між доходами різних соціально-професійних груп та масштаби соціальної нерівності [8, с.36], а створення середовища креативної співпраці між бізнесом, неурядовим сектором та індивідуумами з метою забезпечення сталого майбутнього.

Водночас, залишаються недостатньо зрозумілими питання використання інституційних механізмів державного впливу на процеси накопичення, функціонування та розвитку людського потенціалу. У найбільш абстрактному плані це можна сформулювати таким чином. Вітальний потенціал як енергетичну складову можна співвідносити з роботою, яка здійснена природою з «конструювання» індивіда, що в економічному сенсі виражається як початкова вартість людини [15, с. 100]. Оскільки його початкова вартість не відома у принципі і перебуває під впливом етнічних архетипів, генетичних особливостей, способу життя батьків та ін., прямий вплив з боку інститутів держави є неможливим, однак опосередковано можна досягнути певних коригувань у якісних та кількісних характеристиках вітального потенціалу через тривалий вплив на систему

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

пріоритетів соціуму. Крім того, зважаючи, що вітальний потенціал зменшується протягом життя через фізіологічне старіння, його частина акумулюється у соціальному й духовному потенціалах та у конструйованих суспільних зв'язках [15, с. 104]. Таким чином, завданням державного регулювання буде підтримка високого рівня вітального потенціалу якомога більш тривалий термін та стимулювання процесів його ефективної трансформації (без шкоди вітальному компоненту) у соціальний та духовний потенціал.

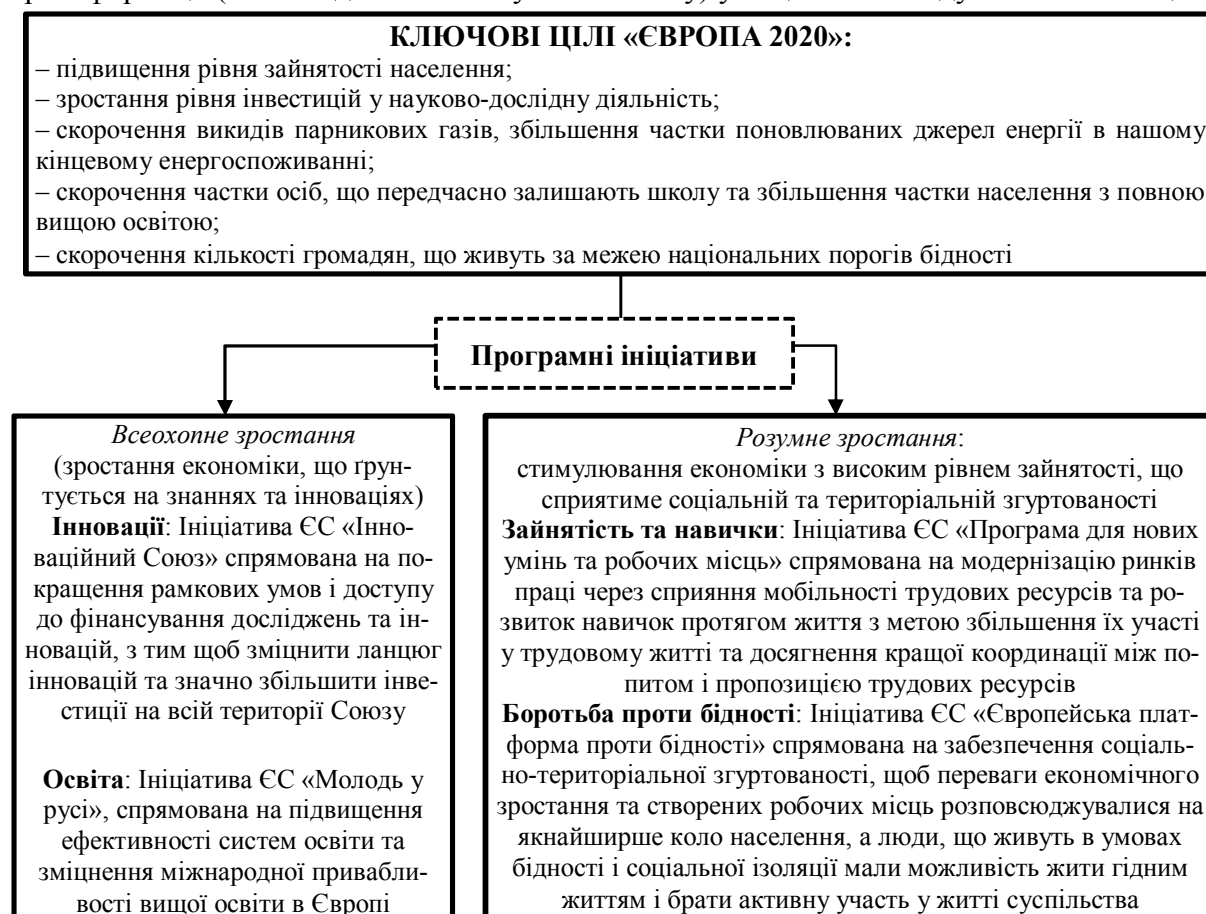


Рис. 2. Ключові цілі та ініціативи Стратегії «Європа 2020», пов'язані з людським розвитком
Джерело: побудовано авторами на основі [14].

Однак вирішення надскладного завдання щодо стратегічного розвитку людського потенціалу національної економічної системи потребує конкретизації та деталізації сукупності суб'єктів, об'єктів, цілей, завдань, принципів та інших елементів, що традиційно включаються до будь-якого механізму державного регулювання. Крім того, слід врахувати його соціальну природу, що визначає двоякий характер управління: внутрішнє (самоуправління) і зовнішнє. Так, до складу такого механізму входять як формальні інститути державної влади, так і групи людей, що володіють свідомістю, соціальною рефлексією. Самоуправління також пов'язано з наявністю у складі механізмів неформальних інститутів, які уособлюють соціальну пам'ять, – культури, моральності, ідеології, релігії [16, с. 153–154]. З цього випливає, що серцевину механізму державного регулювання процесів функціонування людського потенціалу будуть утворювати такі групи елементів: набір формальних та неформальних інститутів суспільства; соціально-економічні, культурні, екологічні умови життєдіяльності суспільства; певні сторони суспільної свідомості – цілі, інтереси, потреби; форми активності (діяльності, поведінки) суспільних груп. Всі вони є тісно взаємопов'язаними і формують систему, здатну породження процесів функціонування людського потенціалу й управління ними (рис. 3).

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

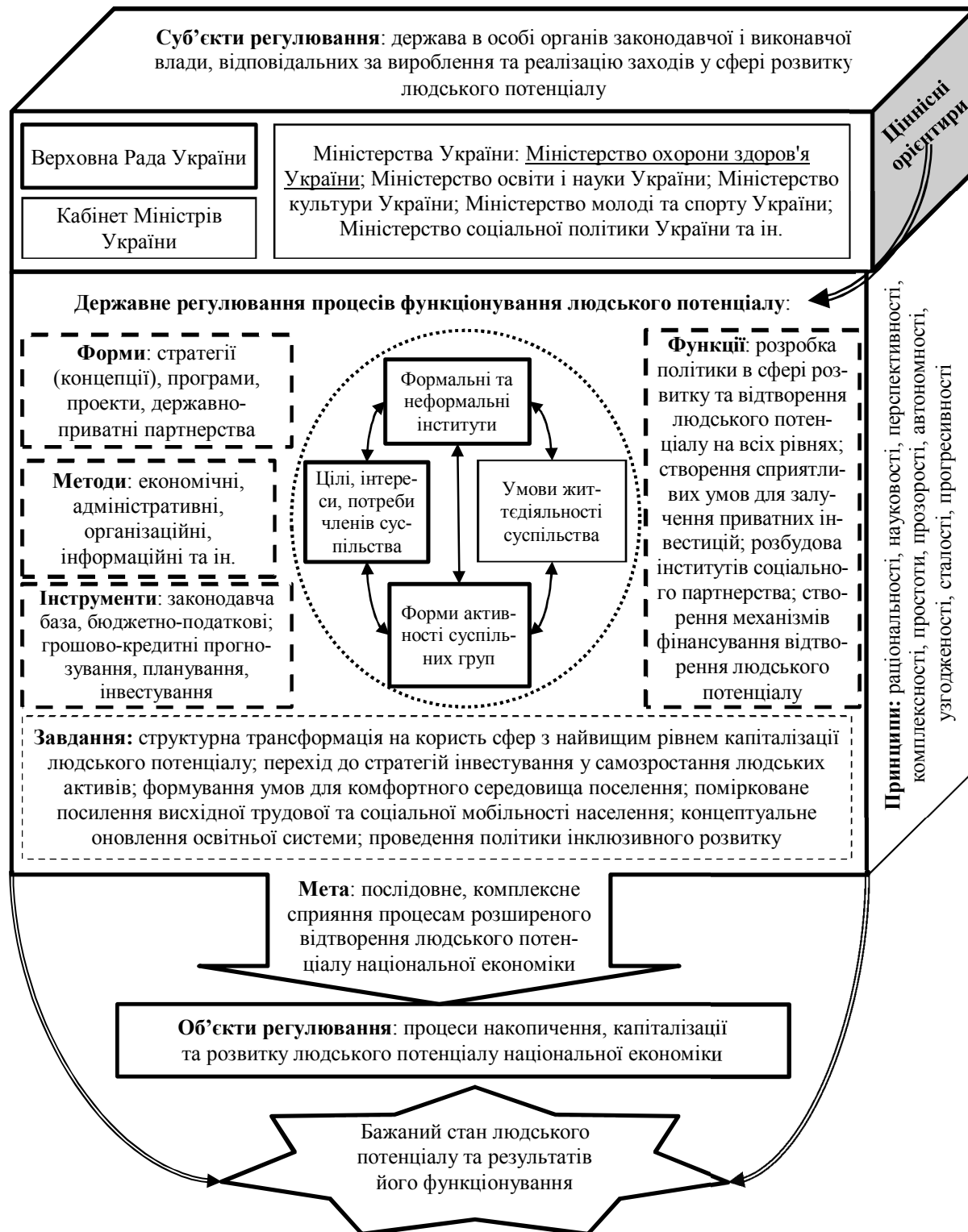


Рис. 3. Механізм державного регулювання процесів функціонування людського потенціалу в національній економіці

Джерело: побудовано авторами.

Вибір методів, форм та інструментів регулювання вказаних елементів повинен відбуватися обережно, зважено та з урахуванням їх відповідності таким ціннісним орієнтирам:

– неподільності. Людський потенціал ефективно функціонує тільки на основі єдності вітальної, соціальної та духовної складових, тому фрагментарний, односторонній розгляд його окремих функціональних компонент є неприпустимим;

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

– первинності вітального потенціалу. Від розвитку людської енергії (здоров'я, фізичні, розумові і захисні сили організму, репродукція), знань (освіта, досвід, навички, таланти, компетенції), грошових ресурсів (дохід, добробут, заощадження, інвестиції), вільного часу в цілому залежить розвиток людини.

Одним з інтеграційних показників ефективності державного впливу на систему відтворення людського потенціалу є коефіцієнт вітальності країни, який вводиться для визнання людського життя вищим мірилом успішності державного управління [17, с. 39];

– рівнозначності детермінант, що формують і розвивають людський потенціал. Оскільки людська особистість є цілісною, кожна з якостей людського потенціалу здатна тією чи іншою мірою впливати на інші, доповнювати їх, і значить – не може бути «першочергових» і «другорядних» якостей [18, с. 2].

– динамічності. Людський потенціал схильний до зміни не тільки за рахунок наявних властивостей, факторів, елементів, але і за рахунок додавання нових. Як нами було доведено в результаті дослідження, людський потенціал не є статичним фактором. Традиційно в наукових працях розглядається його позитивна динаміка: накопичення, зростання (самозростання), відтворення, але негативній динаміці практично не приділяється уваги. Як слушно зауважує А.Ф. Лисков, «негативна динаміка величини людського капіталу може впливати на індивіда, виробничий процес, економіку в цілому» [18, с. 2–3], що потрібно враховувати під час проведення відповідного оцінювання;

– самоуправління. Динамічний характер людського капіталу слід розглядати через його властивості до самовідновлення, саморозвитку, саморегулювання. Крім того, для виробництва деяких благ іноді не потрібні ніякі інші ресурси і фактори крім самої людини, його здібностей, інтелекту, досвіду. Це означає, що людина сама створює багато необхідних ресурсів, застосовує їх з погляду раціональності, проводить «інвентаризацію» якостей свого людського потенціалу та управляє ним на власний розсуд [2, с. 5986];

– мультиплікативності. Функціонування людського потенціалу виражається у створенні не тільки індивідуальних вигід від свого розвитку, а й громадських вигід і позитивних ефектів, які у декілька раз перевищують початкові вкладення [2, с. 5987];

– багаторівневості. Концепція розвитку людського потенціалу об'єднує проблеми людини на світовому, макро-, мезо- та мікрорівнях. Врахування взаємозв'язків між ними створює можливості для забезпечення просування до інноваційної, соціально орієнтованої економіки. Але якщо кожен з цих рівнів буде розглядатися окремо і не буде зв'язку між ними, тоді буде упущена можливість ефективного розвитку країни в напрямку нової економіки. Завданням держави при цьому є організація зв'язків між цими елементами [19, с. 131];

– збалансування інтересів і мотивацій різних суб'єктів в економіці, заснованій на знаннях (окремої людини, соціуму, держави, бізнесу). За своїм соціальним складом людський потенціал неоднорідний, і чим він складніший, тим більше виникає мотиваційних установок у його повсякденному і виробничому функціонуванні. Тому так важливий механізм «ув'язування» складних, суперечливих різноспрямованих інтересів і відносин між суб'єктами (працівником і роботодавцем, державою і працівником, державою і громадянином, приватним бізнесом і суспільством і т. ін.). Цілеспрямований і систематичний вплив на мотиваційну структуру цих суб'єктів є необхідною умовою розвитку людського потенціалу [2, с. 5987].

Суб'єктами державного регулювання процесів функціонування людського потенціалу на рівні національної економіки виступають органи законодавчої і виконавчої влади, відповідальні за вироблення та реалізацію заходів у сфері розвитку людського потенціалу. Їх вплив буде спрямовано на процеси накопичення, капіталізації та регулювання людського потенціалу, що у сукупності формують специфічний об'єкт регулювання.

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

До принципів, що характеризують загальні вимоги до формування механізму регулювання процесів функціонування людського потенціалу, можна віднести:

- раціональності – передбачає досягнення найкращого співвідношення мети та засобів її реалізації, тобто забезпечувати кінцевий економічний ефект з мінімально можливими витратами ресурсів;
- науковості – означає орієнтацію на сучасні досягнення науки у сфері людського розвитку та державного регулювання економіки;
- прогресивності – стосується врахування у процесі регулювання кращих світових практик та їх адаптації до національних реалій;
- перспективності – враховує необхідність формування далекоглядного бачення розвитку людського потенціалу, бажано за декількома альтернативними сценаріями;
- простоти – означає усунення зайвих елементів управління, виключення дублювання функцій без шкоди досягненню основної мети;
- комплексності – враховує усі фактори, що впливають на відтворення людського потенціалу;
- прозорості – система державного регулювання процесів функціонування людського потенціалу має будуватися на єдиних концептуальних засадах, відкритих та зрозумілих для усіх зацікавлених сторін;
- автономності – передбачає, що всі суб'єкти державного регулювання мають оптимальний рівень незалежності у прийнятті рішень;
- узгодженості – означає, що вертикальні та горизонтальні взаємодії між суб'єктами регулювання є максимально скоординованими в межах єдиної концепції;
- сталості – передбачає, що створена державними інститутами й інституціями система регулювання процесів функціонування людського потенціалу здатна до подальшого існування без прямої бюджетної підтримки за рахунок активізації ринкових механізмів фінансування.

Основною метою такого механізму слід вважати послідовне, комплексне сприяння процесам розширеного відтворення людського потенціалу національної економіки.

Головні завдання механізму можна визначити як:

- структурна трансформація економічної системи з переорієнтацією на розвиток сучасних інтелектуально- та наукоємних сфер, високотехнологічних видів діяльності, чий конкурентні переваги забезпечуються за рахунок високої питомої ваги високоякісного людського капіталу;
- поступовий відхід від усталеної системи формування людського потенціалу за рахунок негнучких видатків з держбюджету, що несуттєво впливають на довгостроковий людський розвиток, до нової стратегії інвестицій у самозростання людських активів;
- формування сприятливих соціально-економічних, культурних, екологічних умов для забезпечення комфортного та зручного середовища поселення;
- помірковане посилення висхідної навчальної, трудової та соціальної мобільності населення з одночасним попередженням еміграційного відтоку найкращих носіїв людського потенціалу;
- концептуальне оновлення освітньої системи на засадах усвідомлення широкими верствами суспільства необхідності навчатися впродовж всього життя; поступової адаптації системи освіти до мінливих потреб ринку праці; впровадження елементів випереджаючої освіти у діючу модель з метою реагування на виклики глобального економічного середовища;
- проведення політики інклюзивного розвитку, що дозволяє повернути до процесів ефективного функціонування людського потенціалу осіб, виключених із процесів соціалізації, з усіма наступними вигодами й можливостями.

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Українська економіка відчуває нагальну потребу у швидких змінах якості (структури) людського капіталу та визначення форм участі держави у цих процесах. На наш погляд, функції держави в цій сфері повинні зводитися до такого:

- розроблення цілісної, системної, дієвої політики у сфері розвитку та відтворення людського потенціалу на всіх рівнях;
- створення сприятливих умов для залучення у сферу відтворення людського потенціалу приватних інвестицій;
- розбудова інститутів державно-приватного партнерства у сфері відтворення людського потенціалу;
- створення ефективних механізмів фінансування розширеного відтворення людського потенціалу.

Остання функція набуває особливо важливого значення в умовах обмежених фінансових ресурсів та дефіциту бюджетних коштів у економіці трансформаційного типу, до якої відноситься Україна.

Взаємозв'язок механізмів фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу зі стадіями життєвого циклу людини показана на рис. 4.

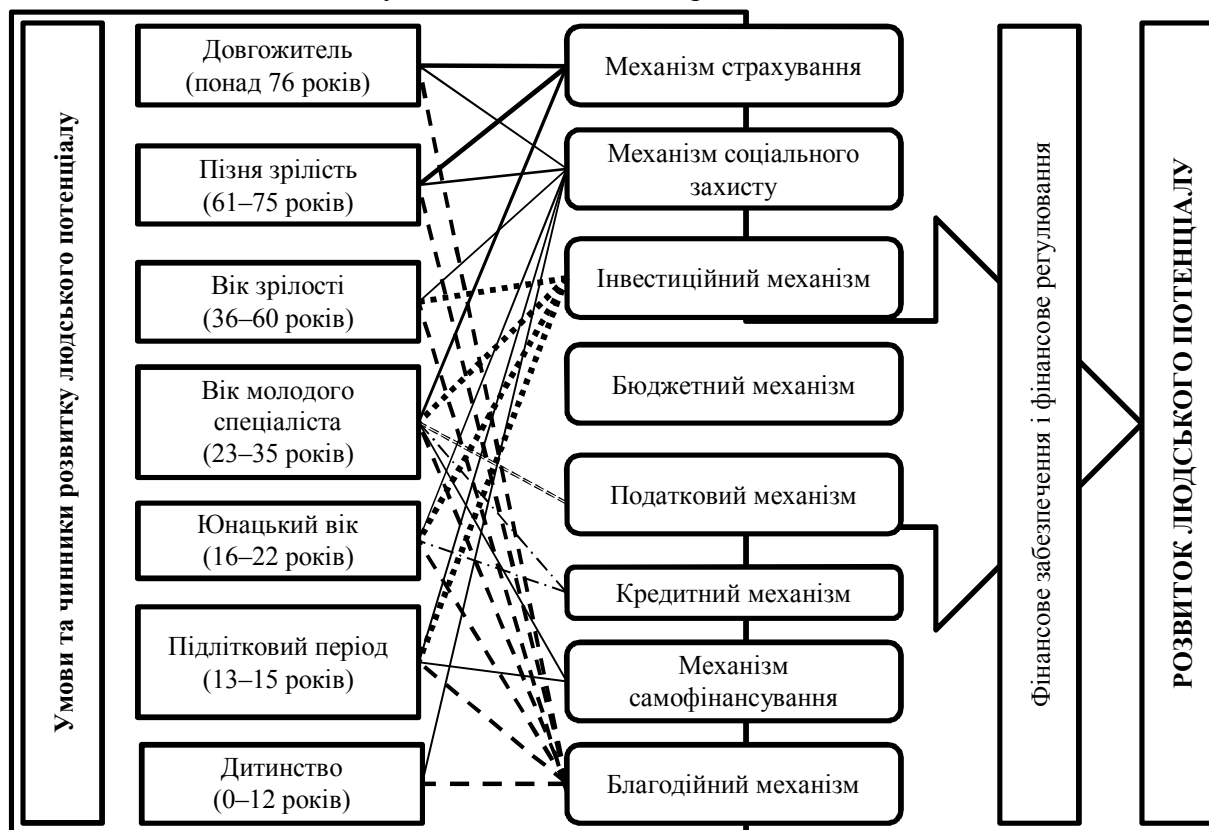


Рис. 4. Взаємозв'язок механізмів фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу зі стадіями життєвого циклу людини

Джерело: [20, с. 102].

Системний підхід до побудови комплексної моделі фінансового механізму розвитку людського потенціалу передбачає фінансове забезпечення і фінансове регулювання, визначення конкретних механізмів фінансування залежно від життєвого циклу розвитку людини для різних вікових груп населення. Кожному періоду циклу відповідають певні механізми фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу. Фінансування розвитку людського потенціалу здійснюється за допомогою бюджетного, податкового (податково-трансфертного), благодійного (бонусно-благодійного і благодійно-внутрішньосімейного), кредитного, страхових та інших фінансових механізмів. Кожен

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

механізм має відповідні інструменти і важелі впливу на розвиток людського потенціалу. Бюджетна політика держави, з одного боку, повинна забезпечувати всебічний розвиток людського потенціалу (усіх його аспектів – здоров'я, благополуччя, фізичного і духовного розвитку, екологічної безпеки та ін.), а з іншого – економічне зростання. В основі такої політики має бути покладена високоефективна, продуктивна праця у сприятливих умовах навколишнього середовища. В цьому випадку більшість населення зможе реалізувати накопичений людський потенціал, принести як доходи, так і соціальний ефект інвесторам – державі, підприємствам, індивіду і всьому суспільству [20].

Висновки і пропозиції. Отже, людський потенціал національної економіки являє собою результат ризикованих диверсифікованих вкладень макроекономічних суб'єктів, чий права на цей актив складно піддаються ідентифікації, концентруючись переважно у безпосередніх носіїв. Зважаючи на специфічну ліквідність та складно прогнозований термін окупності, відтворення людського потенціалу не може повністю підпорядковуватись ринковим регуляторам та потребує створення сприятливих рамкових умов на всіх фазах відтворювального циклу. Тому провідна роль у регулюванні цих процесів практично в усіх розвинених країнах належить державі. Формування дієвої системи управління людським потенціалом потребує виявлення та усвідомлення ситуації, що склалася у вітчизняній соціально-економічній системі, що потребує розроблення відповідних індикаторів, здатних відобразити вплив основних макроекономічних секторів на процеси відтворення людського потенціалу України.

Список використаних джерел

1. *Вереникин А. О.* Человеческий потенциал экономического развития : дис. ... д-ра экон. наук : спец. 08.00.01 / А. О. Вереникин. – М., 2005. – 335 с.
2. *Залозная Г. М.* Управление развитием человеческого капитала в условиях становления в России экономики, основанной на знаниях / Г. М. Залозная, В. П. Моргунов // Управление инновациями: теория и моделирование : труды XII Всерос. совещания по проблемам управления. – М. : ИПУ РАН, 2014. – С. 5984–5995.
3. *Макеев С.* Классовая и образовательная мобильность в Украине [Электронный ресурс] / С. Макеев, С. Оксамитная // Отечественные записки. – 2012. – № 5. – Режим доступа : http://i-soc.com.ua/institute/makeev_2012_5.pdf.
4. *Оксамитная С. Н.* Образовательное неравенство и межгенерационная мобильность в Украине / С. Н. Оксамитная // Science and world. – 2015. – № 5 (21). – Vol. II. – С. 140–143.
5. *Becker G.S.* Human Capital: A Theoretical Analysis / G. S. Becker // The Journal of Political Economy. – 1962. – Vol. 70. – Pp. 9–49.
6. *Закирова Д. И.* Человеческий потенциал как фактор повышения конкурентоспособности Республики Казахстан : дис. ... д-ра философии / Д. И. Закирова. – Алматы, 2012. – 160 с.
7. *Иванов О. И.* Человеческий потенциал (формирование, развитие, использование) / О. И. Иванов. – СПб. : Скифия-принт, 2013. – 336 с.
8. *Шевяков А. Ю.* Институциональная политика и реформирование распределительных отношений / А. Ю. Шевяков // Проблемы формирования государственных политик в России : материалы ежегодной Всероссийской научной конференции (31 мая 2006 г.). – М., 2006. – С. 35–43.
9. *Хабибуллина З. Р.* Трансформация человеческого капитала в условиях развития инновационной экономики : дис. ... канд. экон. наук / З. Р. Хабибуллина. – Казань, 2015. – 171 с.
10. *Мордовин С. К.* Управление развитием человеческого потенциала: теория, методология, инновации : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : спец. 08.00.05 / С. К. Мордовин. – СПб., 2004. – 42 с.
11. *Солнцева Г. Б.* Человеческий потенциал: размышления о содержании понятия / Г. Б. Солнцева // Человеческий потенциал: опыт комплексного подхода / под ред. И. Т. Фролова. – М. : Эдиториал УРСС, 1999. – С. 55–61.
12. *Draft Report on a European Social Model for the future (2005/2248(INI))* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/pr/599/599325/599325en.pdf.

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

13. *Режим доступу* : <http://ec.europa.eu/eurostat>.
14. *Europe 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>.
15. Акоюн А. С. Эргономическая модель человека и человеческий капитал / А. С. Акоюн, В. В. Бушуев, В. С. Голубев // *Общественные науки и современность*. – 2002. – № 6. – С. 98–106.
16. Экономическая социология : учеб. пособие / В. Е. Пилипенко, Э. А. Гансова, В. С. Казаков и др. – К. : МАУП, 2002. – 296 с.
17. *Государственная политика вывода из демографического кризиса* / под общ. ред. С.С. Сулакшина. – М. : Экономика, 2007. – 887 с.
18. Лысков А. Ф. Человеческий капитал: понятие и взаимосвязь с другими категориями / А. Ф. Лысков // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2004. – № 6. – С. 2–4.
19. Герендаши П. Человеческий капитал как конкурентное преимущество на международных рынках / П. Герендаши // *Социально-экономическое развитие России: новые рубежи* : Международная конференция. – М., 2008. – С. 129–131.
- 20 Качула С. В. Финансирование развития человеческого потенциала в разные периоды жизненного цикла человека / С. В. Качула, В. Я. Олийнык // *Економіка в умовах глобалізації: проблеми, тенденції, перспективи* : I Міжнародна наук.-практ. інтернет-конференція (25 лютого – 1 березня 2013 р.; Дніпропетровськ – Жешув). – Дніпропетровськ : НГУ, 2013. – С. 99–104.
21. Дерій Ж. В. Механізм державного регулювання системи відтворення людського потенціалу / Ж. В. Дерій // *Інноваційна економіка*. – 2012. – № 3 (29). – С. 279–285.
22. Дерій Ж. В. Капіталізація людського потенціалу: теорія, методологія, практика : монографія / Ж. В. Дерій. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2013. – 300 с.

References

1. Verenykyn, A.O. (2005). *Chelovecheskii potentsial ekonomicheskogo razvitiia* [Human potential for economic development]. *Doctor's thesis*. Moscow: MSU (in Russian).
2. Zaloznaia, G.M., Morhunov, V.P. (2014). *Upravlenie razvitiem chelovecheskogo kapitala v usloviiah stanovleniia v Rossii ekonomiki, osnovannoi na znaniiah* [Managing the development of human capital in the conditions of formation in the Russian economy based on knowledge] *Proceedings of the Trudy XII Vseros. soveshaniya po problemam upravleniya Upravlenie innovatsiyami: teoriya i modelirovanie – Innovation Management: Theory and Simulation: Proceedings of XII All-Russia. Management issues meeting*. Moscow: ICS RAS, pp. 5984–5995 (in Russian).
3. Makeev, S., Oksamitnaia S. (2012). *Klassovaia i obrazovatelnaia mobilnost v Ukraine* [The class and educational mobility in Ukraine]. *Otechestvennye zapiski – Domestic notes*, no. 5. Retrieved from http://i-oc.com.ua/institute/makeev_2012_5.pdf.
4. Oksamitnaia, S.N. (2015). *Obrazovatelnoe neravenstvo i mezhheneratsionnaia mobilnost v Ukraine* [Educational inequality and inter-generational mobility in Ukraine]. *Science and world*, vol. II, no. 5 (21), pp. 140–143 (in Ukrainian).
5. Becker, G.S. (1962). *Human Capital: A Theoretical Analysis* *The Journal of Political Economy*, vol. 70, pp. 9–49.
6. Zakirova, D.Y. (2012). *Chelovecheskii potentsial kak faktor povsheniia konkurentosposobnosti Respubliki Kazakhstan* [Human potential as a factor in improving the competitiveness of the Republic of Kazakhstan]. *Candidate's thesis*. Almaty (in Russian).
7. Ivanov, O.I. (2013). *Chelovecheskii potentsial (formirovanie, razvitie, ispolzovanie)* [Human Potential: formation, development, usage]. Saint Petersburg: Skifia-print (in Russian).
8. Sheviakov, A.Yu. (2006). *Institutsionalnaia politika i reformirovanie raspredelitelnykh otnoshenii* [Institutional policies and reforming distribution relations] *Proceedings of the Problemy formirovaniia gosudarstvennykh politik v Rossii – Problems of formation of state policy in Russia* (Russia, Moscow, May 31, 2006). Moscow, pp. 35–43 (in Russian).
9. Khabibullina, Z.R. (2015). *Transformatsiia chelovecheskogo kapitala v usloviakh razvitiia innovatsionnoi ekonomiki* [The transformation of the human capital in the conditions of development of innovative economy]. *Candidate's thesis*. Kazan (in Tatarstan).

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

10. Mordovin, S.K. (2004) Upravlenie razvitiem chelovecheskogo potentsiala: teoriia, metodologiya, innovatsii [Managing the development of human potential: the theory, methodology, innovation]. *Extended abstract of candidate's thesis*. SPb: SPbSUGEF (in Russian).

11. Solntseva, H.B. (1999). Chelovecheskii potentsial: razmyshleniia o sodержanii poniatii [Human potential: reflections on the content of the concept]. *Chelovecheskii potentsial: opyt kompleksnogo podkhoda – The human potential: the experience of an integrated approach*. Moscow: Эдиторьял URSS, pp. 55–61 (in Russian).

12. Draft Report on a European Social Model for the future (2005/2248(INI). Retrieved from http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/pr/599/599325/599325en.pdf

13. Sayt Evrosoyuza [Site EU]. Retrieved from <http://ec.europa.eu/eurostat>.

14. Europe 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Retrieved from <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>.

15. Akopian, A.S. (2002). Ergonomicheskaiia model cheloveka y chelovecheskii kapital [Ergonomic model of human and human capital]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost – Social Sciences and Modernity*, no. 6, pp. 98–106 (in Russian).

16. Pilipenko, V.E., Gansova, E.A., Kazakov, V.S. et al. (2002). *Ekonomicheskaiia sotsiologiia [Economic sociology]*. Kiev: MAUP (in Russian).

17. Sulakshin, S.S. (ed.) (2007). *Gosudarstvennaia politika vyvoda iz demograficheskogo krizisa [Public policy output of the demographic crisis]*. Moscow: Ekonomika (in Russian).

18. Lyskov, A.F. (2004). Chelovecheskii kapital: poniatie i vzaimosviaz s drugimi kategoriiami [Human capital: the concept and the relationship with other categories]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom – Management in Russia and abroad*, no. 6, pp. 2–4 (in Russian).

19. Gerendashi, P. (2008). Chelovecheskii kapital kak konkurentnoe preimushchestvo na mezhdunarodnykh rynkakh [Human capital as a competitive advantage in international markets]. Proceedings from *Sotsialno-ekonomicheskoe razvitie Rossii: novye rubezhi – Social and economic development of Russia: New Frontiers*. Moscow, pp. 129–131 (in Russian).

20. Kachula, S.V., Olyynyk, V.Ya. (2013). Finansirovanie razvitiia chelovecheskogo potentsiala v raznye periody zhiznennogo tsikla cheloveka [Funding for human development in different periods of the life cycle]. Proceedings from *Ekonomika v umovakh hlobalizatsii : problemy, tendentsii, perspektyvy: I Mizhnarodna nauk.-prakt. internet-konferentsiia – Ekonomika in the minds globalization: Problems tends, perspective: I International Scientific and Practical Conference* (Ukrainian, Dnipropetrovsk – Zheshuv, February 25 – March 1, 2013). Dnipropetrovsk: NGU, pp. 99–104 (in Ukrainian).

21. Deriy, Z.V. (2012). Mekhanizm derzhavnoho rehuliuвання systemy vidtvorennia liudskoho potentsialu [Mechanism of state regulation of reproduction of human potential]. *Innovatsiyna ekonomika – Innovative Economy*, no 3 (29), pp. 279–285 (in Ukrainian).

22. Deriy, Z.V. (2013). *Kapitalizatsiia liudskoho potentsialu: teoriia, metodolohiia, praktyka [Capitalization of the human potential theory methodology of practice]*. Chernihiv: CNTU (in Ukrainian).

Дерій Жанна Володимирівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Дерей Жанна Владимировна – доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедры теоретической и прикладной экономики, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Zhanna Derii – Doctor of Economics, Associate Professor, Head of Department of Theoretical and Applied Economics, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: jannet_d@ukr.net

Скиба Сергій Анатолійович – здобувач кафедри теоретичної та прикладної економіки, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Скиба Сергей Анатольевич – соискатель кафедры теоретической и прикладной экономики, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Skiba Serhii – candidate of Department of Theoretical and Applied Economics, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: lider577@gmail.com

УДК 338.24:33.05-044.372

*Ірина Кичко, Максим Ольхович***МОТИВАЦІЙНИЙ ЧИННИК АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ***Ірина Кичко, Максим Ольхович***МОТИВАЦИОННЫЙ ФАКТОР АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ***Iryna Kychko, Maksym Olkhovych***MOTIVATIONAL FACTOR OF ANTI-CRISIS PERSONNEL MANAGEMENT**

Розглянуто необхідність антикризового управління персоналом, можливість інтенсифікації роботи підприємства за рахунок раціонального використання трудових ресурсів та оптимізації роботи персоналу, охарактеризовано основні заходи, які допомагають підприємству функціонувати в період кризи. Проаналізовано перспективи змін складових мотиваційного процесу в умовах антикризового управління персоналом. Обґрунтовано вплив рівня задоволення фізіологічних потреб на мотивацію працівників в умовах погіршення соціально-економічного стану в країні та падіння купівельної спроможності. Доведена необхідність задоволення потреб у безпеці та потреб належності як важливих складових процесу мотивації в умовах антикризового управління підприємств. Запропоновано шляхи раціоналізації роботи трудових ресурсів та процесу управління ними за допомогою визначення якісних та кількісних характеристик персоналу. Обґрунтовано важливість конкретизації відповідності працівників займаним посадам, виявлення формальних та неформальних лідерів тощо.

Ключові слова: антикризове управління персоналом, підприємство, антикризові заходи, мотивація персоналу в умовах кризи, потреби в безпеці, фізіологічні потреби, потреби у належності.

Бібл.: 8.

Рассмотрена необходимость антикризисного управления персоналом, возможность интенсификации работы предприятия за счет рационального использования трудовых ресурсов и оптимизации работы персонала, дана характеристика основным мероприятиям, которые помогают предприятию функционировать в период кризиса. Проанализированы перспективы изменений составляющих мотивационного процесса в условиях антикризисного управления персоналом. Обосновано влияние уровня удовлетворения физиологических потребностей на мотивацию работников в условиях ухудшения социально-экономического положения в стране и падение покупательной способности. Доказана необходимость удовлетворения потребностей в безопасности и потребностей принадлежности как важных составляющих процесса мотивации в условиях антикризисного управления предприятий. Предложены пути рационализации работы трудовых ресурсов и процесса управления ими путем определения качественных и количественных характеристик персонала. Обоснована важность конкретизации соответствия работников занимаемым должностям, выявление формальных и неформальных лидеров и тому подобное.

Ключевые слова: антикризисное управление персоналом, предприятие, антикризисные меры, мотивация персонала в условиях кризиса, потребности в безопасности, физиологические потребности, потребности в принадлежности.

Библ.: 8.

In the article the necessity of crisis management personnel, the possibility of intensifying the enterprise through rational use of human resources and optimize staff characterized the major events that help businesses to function in times of crisis. Analyzed the prospects for change components of the motivational process in terms of crisis management personnel. Justified influence satisfaction of physiological needs the motivation of workers in the face of deteriorating socio-economic situation in the country and falling purchasing power. The necessity to meet the needs of security and belonging needs as important components of the process of motivation in terms of crisis management. Ways rationalization of human resources and process management by identifying qualitative and quantitative characteristics of personnel. Substantiates the importance of specifying compliance staff posts, identification of formal and informal leaders and others.

Key words: crisis management personnel, enterprise, anti-crisis measures, motivation of personnel in a crisis, security needs, physiological needs, need for affiliation.

Bibl.: 8.

JEL Classification: J15

Актуальність теми дослідження. Вивчення стану економічних процесів в Україні дає можливість стверджувати, що вони носять кризовий характер. Підтвердженням цього є:

1) індекс будівельної продукції. У січні–червні 2015 року, порівняно з відповідним періодом 2014 р., він становив 71,7 % [1];

2) індекс промислової продукції. За січень–червень 2015 року, порівняно з аналогічним періодом 2014 року, становив 79,5 % [2];

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

3) індекс споживчих цін. У червні 2015 року ІСЦ становив 100,4 % до попереднього місяця та 140,7 % з початку року. Індекс цін виробників промислової продукції – 100,6 % у червні місяці та 123,4 % з початку року [3];

4) вантажообіг підприємств транспорту. Цей показник у січні–червні 2015 року становив 147,0 млрд ткм, або 82,3 % від обсягу січня–червня 2014 року [4];

5) капітальні інвестиції, які у січні–березні 2015 року скоротилися на 14,8 %, відповідно до аналогічного періоду 2014 року [5];

6) динаміка розвитку сільського господарства, де обсяг виробництва у січні–червні 2015 року, відповідно до січня–червня 2014 року, становив 90,7 %, зокрема, на сільськогосподарських підприємствах – 86,7 %, у господарствах населення – 93,9 % [6];

7) перебіг основних показників функціонування банківської системи. Станом на 01.06.2015 року у 14 банках запроваджена тимчасова адміністрація, а 41 банк знаходиться у стані ліквідації [7].

Динаміка важливих економічних процесів в Україні має негативний характер, що підтверджує факт існування системної кризи. Необхідні чіткі та послідовні заходи на всіх рівнях для виходу економіки України з кризи. У зв'язку з цим набуває особливої актуальності антикризове управління персоналом підприємства за рахунок удосконалення форм та методів роботи, підвищення продуктивності його праці за рахунок інтенсифікації мотиваційного чинника управління.

Постановка проблеми. Формування ефективної системи управління підприємством є особливо важливим у разі виникнення кризової ситуації у країні. В умовах обмеженості ресурсів та ускладнення отримання позикових коштів кожен суб'єкт господарювання намагається оптимізувати роботу за рахунок вже наявних ресурсів. Персонал – це один з основних ресурсів підприємства. Раціональне використання роботи персоналу дає значну перевагу в період кризи. Раціоналізація трудового процесу, підвищення мотиваційної складової управління значно підвищує продуктивність праці та не передбачає значних матеріальних витрат і тому є перспективним у практичній діяльності та потребує здійснення фундаментальних наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Антикризове управління підприємством досліджували багато зарубіжних учених, таких як: Г. Бірман, Р. Брелі, Б. А. Райзберг, А. А. Томпсон, Дж. Фіннері, С. Шмідт, Ф. Хедоурі та ін. Також цю тему вивчали і вітчизняні науковці, зокрема: Т. Н. Беляцька, І. О. Бланк, В. О. Василенко, Л. О. Лігоченко, Е. А. Уткін, З. Є. Шершньова та ін.

Аналізуючи роботи вітчизняних та зарубіжних науковців щодо існування та розвитку підприємства у кризові періоди, можна зазначити, що більшість з них дотримується системного підходу для вирішення поставленої проблеми, але не дають відповідей на питання щодо аналізу кризової ситуації в Україні та прийняття оперативних рішень виходу з неї за рахунок форм та методів роботи з персоналом.

Постановка завдання. Метою статті є визначення та аналіз мотиваційних чинників управління персоналом, дослідження яких допоможуть підприємству існувати та подолати кризовий період, зберігаючи конкурентні переваги.

Виклад основного матеріалу. Якщо говорити про управління персоналом у період кризи, то треба зазначити, що воно невід'ємно пов'язане з антикризовим управлінням підприємством, має відповідати стратегічним та поточним планам підприємства.

Основними завдання підприємства у період кризи є виживання та визначення стратегії, згідно з якою воно зможе завершити кризовий період у конкурентоспроможному стані. Для досягнення цього потрібно оптимізувати наявні на підприємстві ресурси за рахунок переходу від екстенсивного до інтенсивного шляху їх використання. Можли-

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

вість інтенсифікації роботи підприємства ми вбачаємо, у першу чергу, за рахунок раціонального використання трудових ресурсів та оптимізації роботи персоналу.

Для раціоналізації роботи трудових ресурсів необхідно визначитись з основними якісними та кількісними характеристиками персоналу. Визначення цих показників доцільно буде зробити на конкретному підприємстві, фірмі за допомогою опитування, тестування та анкетування. Користуючись цими методами, керівник підприємства може отримати детальну картину роботи підприємства. Для подальшої інтенсифікації роботи персоналу потрібно конкретизувати: відповідність працівників займаним посадам; наявність формальних та неформальних лідерів; можливості та недоліки у роботі працівників та підрозділів загалом; форми, методи, міру мотивації працівників.

Після визначення значущих показників (не тільки в роботі персоналу, але і на підприємстві в цілому), потрібно розробити стратегію існування підприємства в період кризи та спрогнозувати показники, які повинні бути в майбутньому. Треба зазначити, що за будь-якої кризової ситуації характерна різка зміна обставин на ринку. Це ускладнює процес прогнозування та висуває певні вимоги до швидкості прийняття управлінських рішень.

Незважаючи на складність формування прогнозів, цей процес є невід'ємною частиною існування підприємства в період кризи. Він допомагає відстежувати тенденції на ринку та вчасно на них реагувати. Наявність стратегічного плану дає можливість отримати детальну інформацію про стан та можливості підприємства за рахунок зіставлення запланованих показників з реальними. Отримання детальної інформації про роботу підприємства допомагає оптимізувати роботу та дає змогу приймати управлінські рішення, які відповідають ситуації на ринку.

У сьогоденних умовах керівники намагаються зменшити залежність від окремого робітника. Це досягається за рахунок поділу складних виробничих процесів на більш легкі та прості стадії. З погляду суспільства така ситуація негативно впливає на розвиток особистості, але дає змогу підвищити продуктивність праці та зменшити видатки на утримання спеціалізованого персоналу. Подібна стратегія управління персоналом може викликати значну плінність кадрів, що призведе до збільшення навантаження на кадрову службу підприємства.

Для більш точного прогнозування роботи підприємства під час кризи необхідно збирати детальну інформацію про персонал, що дасть змогу попередити негативні обставини, які можуть вплинути на виробничий процес та матиме мотиваційний вплив на робітників.

Значення мотивації персоналу в період кризи для продуктивної роботи підприємства підвищується. Матеріальне становище працівників у складні часи стає гірше, що призводить до погіршення морального стану. Незадовільний психологічний стан, а також відсутність можливості задоволення своїх потреб, викликана нестачею коштів, знижує продуктивність праці окремого працівника, що призводить до погіршення виробничого процесу на підприємстві. Продуктивність праці має і зворотний вплив, визначаючи рівень формування та задоволення потреб. Найбільш точним вираженням суспільного рівня продуктивності праці є показник виробництва національного доходу на душу населення. Факторами зростання продуктивності праці є поглиблення суспільного розподілу праці, використання досягнень науки, кооперування та комбінування виробництва, впровадження нових форм організації праці, підвищення рівня освіти працівників, їх кваліфікації, рівня культурних та духовних якостей.

Допомога у реалізації фізіологічних потреб працівників з боку підприємства може значною мірою покращити мотивацію працівника до роботи. Анкетування та опитування працівників дає можливість роботодавцю визначити, які основні фізіологічні по-

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

треби людини (потреба в їжі, воді та інші) задовольняються не повною мірою. У кризовий період, коли прибуток підприємства зменшується, а індекс споживчих цін зростає, підвищення заробітної плати працівникам може бути неможливим. Для нівелювання цієї проблеми підприємство може, визначивши потреби працівників та згрупувавши їх (їжа, вода, одяг та інше), організувати регулярні оптові закупівлі життєво важливих продуктів на заводах-виробниках за зниженими цінами. Таке рішення покращить моральний стан працівників, зменшить навантаження на фонд заробітної плати та матиме позитивний вплив на економіку країни загалом, оскільки стимулюватиме виробництво товарів та послуг у складні часи.

Іншою потребою, яку роботодавець може частково задовольнити, є потреба в безпеці. Кожен робітник відчуває себе захищеним, якщо впевнений у тому, що і надалі матиме постійне робоче місце. Кадрова політика підприємства, повинна бути прозора, чесна, а головне – справедлива. Персонал повинен розуміти, що звільнення загрожує тільки тим, хто не виконує свої службові обов'язки. У такому разі працівники будуть мати мотивацію для належного виконання покладених на них обов'язків, що позитивно вплине на стан підприємства.

Потреба належності частково задовольняється сприятливою атмосферою на робочому місці. Одним із завдань відділу кадрів на підприємстві є підтримання позитивного психологічного клімату. Якщо кадрова політика не спрямована на покращення психологічного клімату на підприємстві, то постійні конфлікти серед персоналу будуть ускладнювати виробничий процес та погіршувати продуктивність праці. Для визначення негативних факторів та конфліктних ситуацій відділ кадрів повинен тісно співпрацювати з керівниками структурних підрозділів та робітниками безпосередньо. Така співпраця дасть найбільш повну інформацію про психологічний стан окремих робітників та колективу загалом.

Якщо роботодавець буде брати на себе часткове задоволення фізіологічних, соціальних потреб та потреб у безпеці, то потреба поваги автоматично буде задовольнятися. Робітник відчуває повагу з боку роботодавця, якщо останній намагається нівелювати зменшення реальної заробітної плати, чітко формулює вимоги до працівників, має прозору систему звільнення та прийняття на роботу. Сприятливий психологічний клімат у колективі дасть змогу також відчувати повагу з боку колег по роботі.

Фактори мотивації працівників, які наведені вище, зможуть дати робітникам впевненість навіть у складному, кризовому періоді, підвищать їх мотивацію до праці та покращать стан роботи підприємства.

Підсумовуючи все вищесказане, можна зазначити, що кризова ситуація у країні має шанс зробити роботу підприємства сучасною та раціональною. Перехід від екстенсивного шляху розвитку до інтенсивного дає змогу стати успішним та конкурентоспроможним підприємством. Однак треба зазначити, що шлях інтенсифікації роботи підприємства не простий та матиме значні труднощі у реалізації. Основною проблемою буде те, що великі зміни в роботі повинні відбуватися при обмежених матеріальних ресурсах та в короткий строк. Криза – це складний період для будь-якого підприємства, але вона є шансом для покращення діяльності підприємства та виходу на новий організаційний та виробничий рівні.

Список використаних джерел

1. Виконання будівельних робіт в Україні за січень–червень 2015 року : експрес випуск [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

2. Підсумки роботи промисловості України за січень–червень 2015 року : експрес випуск [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Індекс споживчих цін : експрес випуск [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Підсумки роботи транспорту України за січень–червень 2015 року : експрес випуск [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Капітальні інвестиції в Україні за січень–березень 2015 року : експрес випуск [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Стан сільського господарства в січні–червні 2015 року : експрес випуск [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

7. Аналітичний огляд банківської системи України за I квартал 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_1_kv_2015.pdf.

8. Уткин Э. А. Антикризисное управление / Э. А. Уткин. – М. : Тандем, Экмос, 1997. – 400 с.

References

1. Vykonnannya budivelnnykh robot v Ukraini za sichen–cherven 2015 roku: ekspres vypusk [Construction works in Ukraine in 2015: Express Issue]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Pidsumky roboty promyslovosti Ukraini za sichen–cherven 2015 roku: ekspres vypusk [Results of the industry Ukraine in January–June 2015: Express Issue]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Indeks spozhyvchykh tsin: ekspres vypusk [Consumer price index: Express Issue]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Pidsumky roboty transportu Ukrainy za sichen–cherven 2015 roku: ekspres vypusk [Results of Transport of Ukraine in January–June 2015: Express Issue]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Kapitalni investytsii v Ukraini za sichen–berezen 2015 roku: ekspres vypusk [Capital investment in Ukraine in January–March 2015: Express Issue]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Stan silskoho hospodarstva v sichni–chervni 2015 roku: ekspres vypusk [State of Agriculture in January–June 2015: Express Issue]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.

7. Analitichnyi ohliad bankivskoi systemy Ukrainy za I kvartal 2015 roku [Analytical review of the banking system of Ukraine for the first quarter 2015]. Retrieved from http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_1_kv_2015.pdf.

8. Utkin, Ye. A. (1997). Antikrizisnoe upravlenie [Anticrisis Management]. Moscow: Tandem, Yekmos (in Russian).

Кичко Ирина Іванівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Кичко Ирина Ивановна – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой управления персоналом и экономики труда, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Kychko Iryna – Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Personnel Management and Labour Economics, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

Ольхович Максим Вікторович – магістр з управління персоналом та економіки праці, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Ольхович Максим Викторович – магістр по управлению персоналом и экономике труда, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Olkhovych Maksym – Master Human Resources and Labor Economics, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

УДК 339.187.44

Тетяна Забаштанська

**ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ
ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Татьяна Забаштанская

**ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА
В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Tetiana Zabashtanska

**THE HISTORICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF FRANCHISING
IN THE ACTIVITY OF INTERVENTION ENTERPRISES**

Проаналізовано історичні аспекти розвитку франчайзингу в діяльності посередницьких підприємств. Проаналізовано хронологію розвитку франчайзингу від Середньовіччя до сьогодення. Обґрунтовано необхідність франчайзингових відносин у міжнародній економіці. Розглянуто франчайзинг як прогресивну систему організації бізнесу та ділових відносин, що відповідає потребам сучасного ринку. Проаналізовано ситуацію в Україні, тенденції розвитку франчайзингових мереж в Україні. Зосереджено увагу на сферах, в яких існують такі процеси. Приділено увагу перевагам, що можуть отримати підприємці, здійснюючи операції з франшизою. Франчайзинг є однією з важливих та ефективних систем розвитку підприємництва.

Ключові слова: франчайзинг, еволюція франчайзингу, етапи розвитку франчайзингових відносин, світова економіка, бізнес, посередницькі підприємства, франчайзер, франчайзі.

Табл.: 1. Бібл.: 15.

Проанализированы исторические аспекты развития франчайзинга в деятельности посреднических предприятий. Проанализирована хронология развития франчайзинга от Средневековья до нынешнего времени. Обоснована необходимость франчайзинговых отношений в международной экономике. Рассмотрено франчайзинг как прогрессивную систему организации бизнеса и деловых отношений, что отвечает потребностям современного рынка. Проанализирована ситуация в Украине, тенденции развития франчайзинговых сетей в Украине. Сосредоточено внимание на сферах, в которых существуют такие процессы. Уделено внимание преимуществ, которые могут получить предприниматели, осуществляя операции с франшизой. Франчайзинг является одной из важных и эффективных систем развития предпринимательства.

Ключевые слова: франчайзинг, эволюция франчайзинга, этапы развития франчайзинговых отношений, мировая экономика, бизнес, посреднические предприятия, франчайзер, франчайзи.

Табл.: 1. Библ.: 15.

This article examines the historical aspects development of the franchise in activity of intermediary enterprises. Analyzed franchise development from the Middle Ages to the present. The necessity considered of franchise relations in the international economy. Franchise is examined as a progressive system of organization of business and business relationships, which answers the necessities of modern market. The state of franchising in Ukraine was given on trends of franchise networks expansion based on data from the Association of franchising in Ukraine was presented. The emphasis on individual sectors of the economy in which companies operate on the basis of franchising was given. Franchise is one of the important and effective systems of development of enterprises.

Key words: franchising, evolution of franchising, stages of the development of franchise relationships, global economy, business, intermediary enterprises, franchisor, franchisee.

Табл.: 1. Библ.: 15.

JEL Classification: M 21

Постановка проблеми. В умовах посилення конкуренції та обмеженості фінансових можливостей для підприємств важливим та ефективним кроком є використання франчайзингових відносин. Франчайзинг є каталізатором, прискорювачем процесів формування та розвитку бізнесу, що дає змогу вирішити різні економічні проблеми. Зростає роль використання франчайзингу як інструменту розширення мереж збуту, що сприяє швидкому розвитку, в тому числі і посередницьких підприємств за допомогою збільшення кількості франчайзингових точок. Франчайзинг створює сприятливі можливості для реалізації стратегій компаній, забезпечує ефективне просування та збут власної продукції, сприяє розвитку та розширенню кількості представництв за короткий проміжок часу, не вкладаючи при цьому значні власні кошти, надає можливість досягнути максимальних результатів протягом мінімального терміну.

Динамічний розвиток цього явища обґрунтовує необхідність дослідження теоретичних та практичних аспектів розвитку франчайзингу, а пізнання історії, мети виникнен-

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ня і факторів розвитку дозволить більше детально зрозуміти саму природу цього процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що дослідженню питань застосування франчайзингових відносин між підприємствами в Україні та світі приділялося багато уваги у працях провідних зарубіжних і українських учених Г. А. Андрощука, М. Д. Бедриниць, В. А. Денисюка, М. М. Забаштанського, Д. Н. Землякова, О. П. Корольчука, І. В. Рикової, Д. Стенворта, О. В. Суковатого, Г. В. Цират та ін. У роботах цих авторів аналізується закордонний та вітчизняний досвід застосування франчайзингу, надаються рекомендації з побудови франчайзингової мережі, франчайзинг розглядається як інтегрована форма розвитку бізнесу, аналізуються такі питання, як бухгалтерський облік, оподаткування, юридичні питання діяльності в межах системи франчайзингу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз економічної літератури дозволяє зробити висновок, що нині потребують поглибленого дослідження питання виділення та систематизації історичних етапів еволюції франчайзингу, як способу розширення мереж збуту у світовій економіці та на теренах України, що важливо для сприяння його поширення як прогресивної системи організації бізнесу та ділових відносин, що відповідає потребам сучасного ринку.

Мета статті полягає у вивченні природи франчайзингу в історичній перспективі, більш детальному дослідженні концептуальних аспектів розвитку франчайзингу, виділенні та систематизації історичних періодів його еволюції, факторів становлення та розвитку його в Україні.

Виклад основного матеріалу. Франчайзинг – це система продажу товарів, послуг або технологій, основою якого є безперервна співпраця між юридично і фінансово окремими та незалежними підприємствами – франчайзером і франчайзі. Суть цієї системи полягає в тому, що франчайзер надає франчайзі право, а також накладає на нього обов'язок ведення діяльності згідно з його концепцією [12].

На сьогодні франчайзинг є однією з найбільш успішних форм ведення бізнесу. В багатьох країнах світу, в яких франчайзинг вже отримав масове розповсюдження, його розглядають як нову, прогресивну систему організації бізнесу та ділових відносин, що відповідає потребам сучасного ринку.

Франчайзинг із середньовіччя пройшов довгий шлях розвитку. Це становлення відбувалося не просто в різних країнах, але і в різних історичних, економічних, соціальних, психологічних та правових умовах. Існують різні позиції вітчизняних та зарубіжних науковців щодо країни походження та історії розвитку франчайзингу. Типологізацію етапів розвитку франчайзингу відображено в таблиці «Основні етапи розвитку франчайзингу в світі».

Таблиця

Основні етапи розвитку франчайзингу в світі

Етап	Тривалість	Характеристика
1	2	3
I етап. Зародження франчайзингу	До 1851 року	Надання дозволів на продаж товарів на ринках та участь у ярмарках. Системи торговельних гільдій. Власники німецьких та англійських таверн, магазинів розпочали використовувати дистриб'юторські системи «зв'язаних будинків»
II етап. Початковий етап становлення сучасних франчайзингових відносин	Середина XIX – 40-і рр. XX ст.	Налагодження перших франчайзингових систем американськими компаніями Singer (1851 р.), General Motors (1898 р.), Coca-Cola, Pepsi, 7-Up (початок XX ст.). Перші АЗС, які почали працювати на основі франчайзингу (початок XX ст.)

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Закінчення табл.

1	2	3
III етап. Етап розвитку класичного франчайзингу	40-і – кінець 50-х рр. XX ст.	Прийняття у США Закону «Про товарні знаки» (1946 р.). Поступово на цій основі склалися певні правила ведення справ власника товарного знака (франчайзера), тобто формувалися відносини франчайзингу. Засновані компанії Baskin & Robbins (1945 р.), Service Master (1949 р.); Holiday Inn (1952 р.); Burger Inn (1954 р.); Dunkin Donuts (1954 р.); McDonalds (1955 р.); Budget Rent a Car (1958 р.)
IV етап. Етап інституційного розвитку франчайзингу	Кінець 50-х – 80-і рр. XX ст.	Почали укладатись принципово нові види франшиз «бізнес-формат франшизи» (Business format franchise). Створення Міжнародної асоціації франчайзингу (IFA – 1960 р.) та Європейської асоціації франчайзингу (EFF – 1972 р.). Вихід на світову економічну арену сучасних гігантів та взірців у франчайзинговій діяльності: McDonald's, Holiday Inn, Burger King, H&R Block, Lee Myles, Midas, 7-Eleven, Dunhill Personnel, Wendy's, Pearle Vision Center, Dairy Queen
V етап. Етап поширення франчайзингових мереж у різних галузях економіки	Кінець 80-х рр. 2009 рр.	Франчайзинг діє в більш ніж 75 галузях світового господарства у понад 140 країнах світу. Найбільш відомими франчайзерами стали брендові компанії США, Канади, Франції, Німеччини, Японії, Великобританії, Австралії. Розпочала свою діяльність Асоціація франчайзингу України (2001 рік)
VI етап. Етап інноваційного розвитку франчайзингу	2010 рік і дотепер	У промислово розвинутих країнах діє понад 1 мільйон фірм, що працюють на основі франчайзингової системи. Франчайзинг розглядається як часткова або модифікаційна інновація, яка дозволяє підприємству-франчайзі отримати додаткові конкурентні переваги над теперішніми і потенційними конкурентами

Джерело: систематизовано та узагальнено автором на підставі джерел [2; 3; 6; 7; 8; 14; 15].

На етапі зародження франчайзингу варто виділити економічні відносини, які були поширені в середньовічній Англії. В Оксфордському словнику англійської мови зазначено, що franchising – це всі права і свободи єпископатів... надані королівською короною в 1559 році, а franchises – ярмарки, ринки й інші місця, призначені для торгівлі [8].

Вільним людям (чи громадянам міст) було дозволено (надана франшиза) продавати свої товари на території міста: ринках і ярмарках. Ці елементи права (чи привілеїв), що дають змогу здійснювати діяльність на визначеній території за плату, формували основу франчайзингу впродовж декількох століть.

Система гільдій Лондонського сіті в XVII ст. передбачала надання особі права здійснювати визначену діяльність у межах міста, але товари та послуги, створені в результаті такої діяльності, мали відповідати встановленим стандартам, дотримання яких ретельно перевірялося.

У найбільш типовій формі франчайзинг мав прояв у британській системі «зв'язаних будинків», що використовувалася броварниками XIX ст. для підтримки потрібного обсягу продажу. В обмін на представлену позику чи оренду майна броварник одержував маєток для організації збуту свого пива і спиртних напоїв. Система «зв'язаних будинків» виявилася ефективним комерційним механізмом, що існує й дотепер.

Проявом франчайзингу в сучасному його розумінні (коли привілеї надаються приватними особами) стало надання з 1840 року виробниками пива Німеччини франшиз визначеним тавернам та магазинам бакалійних товарів, які отримували ексклюзивне право продажу пива відповідного пивовара [7].

Початковий етап становлення сучасних франчайзингових відносин відбувався саме в США. Однією з перших тут стала компанія Singer (виробник швейних машин), яка у 1851 році, зіткнувшись з необхідністю централізованого сервісного обслуговування і ремонту великої кількості швейних машин, що виявилось економічно неефективним,

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

прийняла рішення про створення мережі фінансово незалежних компаній з наданням їм виняткових прав на продаж та обслуговування швейних машин Singer на визначеній території. Це надало можливість інтенсивніше освоювати нові технології, досі недоступні через великі витрати та ризик.

Аналогічна система франчайзингу була розроблена і запроваджена в 1898 році компанією General Motors, за якою так звані франчайзі (малі фірми) отримали право продавати тільки продукцію конкретної корпорації франчайзера, були зобов'язані вкласти в бізнес свій власний капітал для забезпечення високого рівня обслуговування і підтримки іміджу фірми-продавця франшизи.

Ця система ведення бізнесу виявилася ефективною та привела до розповсюдження американських нафтопереробних і автомобільних компаній. Так, нафтопереробні компанії, здаючи в оренду фірмам франчайзі свої бензоколонки, мали можливість отримувати своєрідну ренту, а також популяризувати імідж компанії. З іншого боку, малі фірми (франчайзі) були спроможні встановлювати ціни з урахуванням місцевих умов. Результатом вказаної взаємодії франчайзера і франчайзі було збільшення рівня продажів продуктів нафтопереробки та підвищення ефективності їх фінансово-господарської діяльності.

На початку XX ст. франчайзинг як економічно ефективний метод розширення бізнесу почали використовувати в індустрії пляшкових безалкогольних напоїв такі компанії, як Coca-Cola, Pepsi, 7-Up. Завдяки франшизі подібні компанії отримали можливість виробляти концентрований сироп централізовано і розподіляти його розлив між місцевими заводами, що знаходилися у власності й управлялися франчайзі. В результаті ці заводи ставали лідерами місцевого роздрібного продажу, а франчайзі мали і мають право купувати фірмові пляшки і використовувати фірмові товарні знаки.

У 20-х роках XX ст. у США ідея франчайзингу як форми ведення бізнесу змістилася у бік відносин «оптовик – роздрібний продавець». Оптовий продавець (франчайзер) надавав можливість невеликим роздрібним торговельним організаціям отримувати додаткову вигоду від багатьох знижок, використовувати марку торгової фірми і при цьому зберігати свою незалежність. У Великій Британії цей тип франчайзингу застосовувався компанією Spar і бакалійними магазинами VG grocery stores [8].

Франчайзинг продовжував активно розвиватися до початку Другої світової війни, що призвела до стагнації франчайзингових відносин. Бурхливий розвиток класичного франчайзингу почався після закінчення війни. У США динамічному розвитку франчайзингу сприяв прийнятий у 1946 році Закон «Про товарні знаки». Додатковий прибуток підприємці одержували вже завдяки тому, що надавали права іншим підприємствам на використання своїх товарних знаків під всебічним контролем і захистом закону, який дозволяв власникам без великих додаткових витрат розширювати межі свого бізнесу. Поступово на цій основі стали складатися певні правила ведення справ власника товарного знака (франчайзера), тобто формуватися відносини франчайзингу [15].

Саме франчайзинг виявився ідеальною моделлю бізнесу для швидкого розвитку готельно-туристичного сектору та індустрії громадського харчування. Саме в громадському харчуванні передові позиції зайняла компанія Baskin & Robbins. У 1945 році Ірвін Роббінс, що раніше працював на молочній фермі свого батька, вирішив відкрити своє власне кафе, що відрізняється від інших тим, що в ньому було значно більше сортів морозива (як мінімум – 31), і відвідувачам пропонували спеціальні незвичайні ложечки. Підприємство взяло успішний старт, і в тому ж році до Ірвіна Роббінса приєднався його двоюрідний брат Бертон Баскін. Нова фірма одержала назву «Баскін Роббінс. 31 сорт морозива». Ірвін Роббінс і Бертон Баскін сформулювали основну ідею класичного франчайзингу. Так, на їхню думку, кожне кафе повинне мати окремого власника, який би

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

турбувався про його подальший успішний розвиток в умовах ринкових відносин, при цьому за головною компанією залишалось право на комерційне планування, розвиток виробництва й збут морозива. Подальша практика довела перспективність такого підходу. До 1949 року в США було відкрито понад 40 кафе під цією маркою, а нині під «парасолькою» торговельної марки Baskin & Robbins працює майже 4500 точок у 54 країнах світу. Ставши власником власного кафе під торговельною маркою Baskin & Robbins, франчайзі одержує 100 % доходу від його діяльності. Єдина вимога – вести бізнес за єдиними правилами фірми, прийнятими по всьому світі.

У цей час також з'являються загальновідомі торгові марки: Service Master (1949 р.); Holiday Inn (1952 р.); Burger Inn (1954 р.); Dunkin Donuts (1954 р.); McDonalds (1955 р.); Budget Rent a Car (1958 р.) [15].

У кінці 50-х – початку 60-х років ХХ ст. франчайзинг можна охарактеризувати як особливий метод ведення комерційної діяльності, при якому укладався принципово новий вид франшизи «бізнес-формат франшизи» (Business format franchise), при якій франчайзер отримував додаткову вигоду від швидкого зростання за обмеженого рівня ризику, а франчайзі входив у перевірений бізнес із гарантованою можливістю отримання доходу.

Деякі американські франчайзери почали освоєння закордонних ринків. Такий вид франчайзингу вперше виник у 1955 році, коли компанія J. Lyons & Co. Ltd. (Велика Британія) придбала в мережі ресторанів швидкого харчування Wimpy (США) франшизу на право діяльності (master franchise rights) у Великій Британії. З того часу франчайзинг поширився по всьому світу.

Недосконалість законодавчої системи регулювання франчайзингових відносин була причиною створення у 1960 році Міжнародної асоціації франчайзингу (IFA), у 1972 році – Європейської асоціації франчайзингу (EFF). У багатьох країнах з'явилися свої національні франчайзингові асоціації.

Правовий захист системи франчайзингу спричинив справжній бум у розвитку малого і середнього бізнесу в 60–70-х роках ХХ ст. у США. На світову економічну арену виходять сучасні гіганти та взірці у франчайзинговій діяльності, такі як: McDonald's, Holiday Inn, Burger King, H&R Block, Lee Myles, Midas, 7-Eleven, Dunhill Personnel, Wendy's, Pearle Vision Center, Dairy Queen. У країні відкривалася велика кількість туристичних агентств, готелів, хімчисток, СТО, салонів краси, ресторанів, кафе, розважальних клубів тощо. Період найбільшого розвитку франчайзингу припадає на 1980 рік, коли у США кожні 6,5 хвилини відкривалося нове франчайзингове підприємство [3].

Франчайзинг з кінця 1980-х років виступає як найбільш динамічна швидкозростаюча форма організації бізнесу в різних галузях економіки. Він дозволяє компанії-власнику розширити збут своїх товарів і послуг завдяки відкриттю нових підприємств, не вкладаючи в це кошти. Купівля готового бізнесу для франчайзі в обмін на частину прибутку і незалежність має переваги в порівнянні з бізнесом, який треба починати з нуля. Це дає йому можливість уникнути стадії первинних витрат без віддачі, необхідність ліцензії та сертифіката, отримати достатньо відомий товарний знак, клієнтську базу, перевірений часом метод ведення бізнесу і цілий пакет технологій і ноу-хау.

Саме з кінця 1980-х років франчайзинг почали використовувати у СРСР. Першим іноземним франчайзером, що прийшов у Радянський Союз, стала американська компанія PepsiCo. Підприємства з виробництва напоїв Пепсі-Кола були побудовані у декількох містах СРСР. А реалізовувалася виготовлена продукція в основному через мережу фірмових кіосків.

За даними міністерства торгівлі США, протягом останніх дванадцяти років реалізація товарів і послуг компаніями, які працюють за системою франчайзингу, зростає щомісячно на 10 %. Після 2000 року в США частка франчайзингу в роздрібному товароо-

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

бороті досягла 50 %. Наприкінці 2008 року в США налічувалося приблизно 3 тисячі франчайзерів та 865 тисяч франчайзингових точок, в яких задіяні 10 млн осіб.

Проте в 2009 році уповільнення економіки привело до втрати сотень тисяч робочих місць й у сфері франчайзингу в США. Кількість закладів франшиз скоротилась на 1–2 % (на 1 тисячу точок). Закриття точок коштувало ринку 20,7 тисяч робочих місць. Внаслідок кризи у 2009 р. спостерігалось зниження грошового обороту найбільш прибуткових франчайзерів у середньому та високому сегменті громадського харчування на 30–40 %, роздрібній торгівлі – на 40–50 %, будівництві – 60–70 % [9].

Протягом цього періоду франчайзинг діяв на різних стадіях розвитку в більш ніж 75 галузях світового господарства у понад 140 країнах світу. Найбільш відомими франчайзерами стали брендові компанії США, Канади, Франції, Німеччини, Японії, Великобританії, Австралії [6].

Починаючи з 90-х років ХХ століття дедалі активнішою учасницею угод типу франчайзингу стає Україна. 29 грудня 2001 року в Україні розпочала свою діяльність Асоціація франчайзингу України, яка здійснює популяризацією франчайзингу в підприємницьких колах, представляє інтереси франчайзерів, надає їм практичну допомогу при організації та просуванні на ринку, проводить і організовує тематичні семінари та конференції, видає посібники [14].

Справжній бум розвитку франчайзингу в Україні можна віднести на 2004 рік. Відтоді кількість франчайзингових мереж щорічно збільшувався в середньому на 30 %. У 2008 році працювало 382 компанії, проте в 2009 році – лише 247 компаній.

Однак у 2010 році ситуація почала знову налагоджуватись і вже на кінець року показники стабілізувалися.

Загалом динамічні зміни ринку та швидка міграція цінностей призводять до старіння бізнес-моделей підприємств, і це потребує їх постійного перегляду або вдосконалення. На сучасному етапі розвитку франчайзинг діє з огляду на інновації та ноу-хау. Франчайзинг розглядається як часткова або модифікаційна інновація, яка дозволяє підприємству-франчайзі отримати додаткові конкурентні переваги над теперішніми і потенційними конкурентами. Франчайзер передає франчайзі свою технологію та цілу концепцію ведення бізнесу.

На сьогодні франчайзинговими мережами в США створюється близько 13 % ВВП, у них зайнято 7 мільйонів осіб. У цілому ж у промислово розвинутих країнах діє понад 1 мільйон таких фірм, а згідно з економічними прогнозами чисельність малих фірм, що працюють на основі франчайзингової системи привілейованих зв'язків і контрактів, зросте до 3 мільйонів.

Найбільше франшиз представлені в роздрібній торгівлі, на другому місці – громадське харчування, потім – сфера послуг і виробництва.

На теперішній час принципи франчайзингу в Україні використовують близько 500 компаній у 90 сферах: громадське харчування (це не тільки фаст-фуди та стріт-фуди, але й елітні ресторани, ресторани національної кухні, пекарні, кав'ярні, салат-бари, кондитерські), торгівлю (супермаркети, спеціалізовані магазини, бутики), сферу послуг (медицина, салони краси, хімічистки, готельний та туристичний бізнес). Хоча франчайзинг набуває поширення і в інших галузях економіки, таких як виробництво, програмне забезпечення бізнесу та багато чого іншого [2].

На українському ринку представлені як іноземні, так і вітчизняні франчайзери, причому частка останніх (у кількісному вираженні) становить близько 50 %. Однією з яскравих тенденцій 2015 року став розвиток національних брендів: з'явилися нові марки, створювалися фірмові мережі виробниками одягу та взуття, пожвавилися оператори одягу, вже давно представлені на ринку, серед яких – Arber, VDone, a.Tan та ін. Вже

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

більше 30 наших компаній вийшли на зарубіжні ринки, в тому числі Fruit Life, Zarina, Burger Club, Маленький Сократ, My Coffee, FFS, Arber, Джинси Суперціна, VD one, Експрес-стрижка [5].

Найбільш відомі в Україні франшизи: Піца Челентано, SELA, Форнетті, Євротоп, Наш Край, Dia West, Аптека Доброго Дня, Картопляна хата, Baskin & Robbins, KIMC, Кодак, Тез Тур, TUI Ukraine, Columbia, Mango, MEXX, Експедиція, Венето, METRO, Наша Ряба, АМД Лабораторія, Burger Club, Fresh Line, WOKA, Крила, Львівські круасани, Мафія, Франс.уа, Фрацузька здоба, Еко-Лавка. Компанія McDonald's має на українському ринку тільки власні об'єкти, і продавати франшизи поки не планує [2].

Найбільшою українською франшизою «продуктового» сегмента стала Наш Край, в якій більше 80 % точок є франчайзинговими. Ця мережа розширилася до 139 магазинів і впевнено утримує звання найбільшої франчайзингової мережі в сегменті FMSG. Мережа магазинів Наш Край працює у трьох форматах: «експрес», «магазин біля дому» і супермаркет [4].

За кількістю франчайзингових об'єктів найбільшими мережами в Україні є: Наша ряба (більше 2500), Гаврилівські курчата (600), Форнетті (500), Джинси Суперціна (280) [11].

У недалекому 2010 році на ринок вийшла, після Pizza Hut друга у світі, піцерія Domino's Pizza. Перший ресторан фаст-фуду із США KFC з'явився в Україні тільки у грудні 2012 році, який посідає четверту сходинку за кількістю точок у світі [13].

Американська мережа ресторанів Subway також наявна на українському ринку. Перші закусочні з'явилися у Харкові та Дніпропетровську наприкінці 2013 року. На сучасному етапі Subway є найбільшою мережею фаст-фуду у світі, яка налічує більше 40 тис. точок у близько 103 країнах світу [10]. Найбільшою мережею за обсягом франчайзингових точок зі сфери харчування є Піца Челентано (160 точок) [1].

Висновки і пропозиції. Франчайзинг, як і будь-яке інше економічне явище, має свою історію виникнення та етапи розвитку. Безсумнівно, від франчайзингу виграє не тільки франчайзі, але й франчайзер, що швидко розростається, використовуючи кошти інших людей (франчайзі). Значною мірою саме тому такі гіганти, як **McDonald's** і **Baskin & Robbins**, стали величезними підприємствами за такий короткий час. Крім можливості швидкого розширення, франчайзинг дає також франчайзеру змогу охопити нові географічні райони, які, ймовірно, в іншому разі не були б придатними для освоєння. Крім того, франчайзі мають сильнішу мотивацію, ніж наймані керівні працівники компанії. Завдяки своїм очевидним перевагам і підтвердженій на практиці ефективності франчайзинг доволі швидко завоював популярність у всьому світі. Саме це дає підстави вивчати еволюцію франчайзингу в усіх сферах економіки.

Для України франчайзинг є порівняно новим явищем, тоді як у промислово розвинутих країнах він практикується сторіччями, забезпечуючи потреби суспільства в різних товарах та послугах. Тому одним з важливих завдань в умовах інтеграції України до Європейського Союзу постає розвиток повноцінної системи франчайзингу, який повинен стати резервом розвитку дрібних і спільних підприємств, які здійснюють розроблення та виробниче втілення продукції, в тому числі й інноваційного характеру.

Список використаних джерел

1. *Cost of business start-up procedures* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/IC.REG.COST.PC.ZS>.
2. *Андреев А.* Франчайзинг в Україні [Електронний ресурс] / А. Андреев. – Режим доступу : http://www.lexcellence.com.ua/category_27/item_18.html.
3. *Бедриниць М. Д.* Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні / М. Д. Бедриниць // *Фінанси України*. – 2001. – № 2. – С. 96–104.

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

4. *Весенний* рост: Наш Край открыл 4 франчайзинговых магазина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://franch.biz/news/2277>.
5. *Виставка* «Франчайзинг» презентует тренды отрасли [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://franchising.euroindex.ua/?pid=8&newsid=1844>.
6. Григоренко Т. М. Теоретичні та практичні аспекти франчайзингу в роздрібній торгівлі / Т. М. Григоренко // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2012. – № 10 (137). – С. 120–127.
7. *Забаштанський* М. М. Концесія як інструмент відновлення фінансової спроможності економіки України / М. М. Забаштанський // *Фінансовий механізм структурної модернізації економіки України : монографія / за заг. ред. С. В. Онишко, В. П. Унінець-Ходаківської*. – Ірпінь : Видавництво Національного університету ДПС України, 2013. – 606 с.
8. *Корольчук* О. П. Франчайзинг (теорія, методологія, практика) : монографія / О. П. Корольчук. – К. : Київ. нац. торг.-екон. у-н, 2006. – 207 с.
9. *Маковійчук* О. В. Сутність та економічні підходи до трактування поняття «франчайзинг» / О. В. Маковійчук // *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. – 2012. – Вип. 2 (23). – С. 171–180.
10. *Найбільший* у світі фаст-фуд відкриється на Сході України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vlasbiz.net/news/detail/1978>.
11. *О франчайзинге* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://franch.biz/develop/about-franchising>.
12. *Офіційний сайт* Європейської федерації франчайзингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eff-franchise.com>.
13. *Світові* бренди фастфуду захоплюють ринок України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vlasbiz.net/news/detail/1733>.
14. *Франчайзинг* в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fransfising.org.ua/index.php?pageid=11>.
15. *Цират* А. В. Руководство по составлению и заключению франчайзинговых договоров: право и практика : учебно-практическое пособие / А. В. Цират. – К.: Истина, 2010. – 352 с.

References

1. Cost of business start-up procedures. Retrieved from : <http://data.worldbank.org/indicator/IC.REG.COST.PC.ZS>.
2. Andreev, A. Franchaizynh v Ukraini [Franchise in Ukraine]. Retrieved from http://www.lexcellence.com.ua/category_27/item_18.html.
3. Bedrynets, M.D. (2001). Franchaizynh: svitovyi dosvid i perspektyvy rozvytku v Ukraini [Franchise: world experience and future trends of development in Ukraine]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, no. 2, pp. 96–104 (in Ukrainian).
4. *Vesennii* rost: Nash Kray otkryl 4 franchaizingovykh mahazina [Spring development: Nash Kray opened 4 franchised store]. Retrieved from <http://franch.biz/news/2277>.
5. *Vystavka* «Franchaizinh» prezentuet trendy otrasli [The exhibition «Franchise» presents industry trends]. Retrieved from <http://franchising.euroindex.ua/?pid=8&newsid=1844>.
6. Hryhorenko, T.M. (2012). Teoretychni ta praktychni aspekty franchaizynhu v rozdribniy torhivli [Theoretical and practical aspects of franchising in retail trade]. *Formuvannia rynkovykh vinnosyn v Ukraini – Formation of Market Relations of Ukraine*, no. 10 (137), pp. 120–127 (in Ukrainian).
7. Zabashtanskyi, M.M. & Onyshko, S.V., Unynets-Khodakivska, V.P. (eds.) (2013). *Kontsesiia yak instrument vidnovlennia finansovoi spromozhnosti ekonomiky Ukrainy* [Concession as a tool to renew the financial viability of Ukraine's economy]. *Finansovyi mekhanizm strukturnoi modernizatsii ekonomiky Ukrainy – Financial Mechanism of Structural Modernization of Ukraine's Economy*. Irpen: Publisher National Universietu DPS of Ukraine (in Ukrainian).
8. Korolchuk, O.P. (2006). *Franchaizynh (teoriia, metodolohiia, praktyka)* [Franchise (theory, methodology, practice)]. Kyiv: Kyiv National Trade and Economic University (in Ukrainian).
9. Makoviichuk, O.V. (2012). *Sutnist ta ekonomichni pidkhody do traktuvannia poniattia «franchaizynh»* [Content and economic approaches to the interpretation of the concept of

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

«franchising»]. Problemy teorii ta metodolohii bukhgalterskoho obliku, kontroliu i analizu – Problems of Theory and Methodology of Accounting, Control and Analysis, no. 2 (23), pp. 171–180 (in Ukrainian).

10. Naibilshyi u sviti fast-fud vidkryietsia na Skhodi Ukrainy [The largest fast-food in the world will open in eastern Ukraine]. Retrieved from <http://vlasbiz.net/news/detail/1978>.

11. O franchaizynhe [Franchise]. Retrieved from <http://franch.biz/develop/about-franchising>.

12. Ofitsiyni sait Yevropeyskoi federatsii franchaizynhu [Site of the European Franchise Federation]. Retrieved from <http://www.eff-franchise.com>.

13. Svitovi brendy fastfudu zakhopliuiut rynek Ukrainy [Global brands capture the fast food market of Ukraine]. Retrieved from <http://vlasbiz.net/news/detail/1733>.

14. Franchaizynh v Ukrayne [Franchise in Ukraine]. Retrieved from <http://fransfising.org.ua/index.php?pageid=11>.

15. Tsirat, A.V. (2010). Rukovodstvo po sostavleniyu i zakliucheniiu franchaizinhovykh dohovorov: pravo i praktika [Guidance for the drafting and signing of franchise contracts: law and practice]. Kiev: Istina (in Ukrainian).

Забаштанська Тетяна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Забаштанская Тетяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга, PR-технологий и логистики, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Zabashanska Tetiana – PhD in Economics, Associate Professor of Department of Marketing, PR-technologies and Logistic, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: tamza.cn@gmailcom

УДК 331.101

*Максим Забаштанський, Інна Сирбу***КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА***Максим Забаштанский, Инна Сырбу***КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ***Maksym Zabashtanskyi, Inna Syrbu***CONCEPTUAL ASPECTS OF ENTERPRISE'S PERSONNEL LABOR ENCOURAGEMENT**

Досліджено сучасний стан стимулювання праці персоналу підприємства, сформовано передові підходи до стимулювання праці та визначено ключові принципи її реалізації. Виокремлено основні чинники, які необхідно враховувати у процесі формування ефективної системи стимулювання праці персоналу підприємства. Здійснено аналіз динаміки номінальної заробітної плати найманих працівників в умовах значних інфляційних коливань економіки країни. Висвітлено основні підходи до використання нематеріальних методів стимулювання праці працівників та доведена доцільність їх реалізації у площину економічного потенціалу суб'єктів господарювання, що сприятиме підвищенню результативності їх функціонування, а також створенню сприятливих умов розвитку персоналу.

Ключові слова: стимул, стимулювання праці, стимулювання персоналу, матеріальне стимулювання, нематеріальне стимулювання, мотиваційний чинник.

Табл.: 1. Бібл.: 9.

Исследованы современное состояние стимулирования труда персонала предприятия, сформированы передовые подходы к стимулированию труда и определены ключевые принципы ее реализации. Выделены основные факторы, которые необходимо учитывать при формировании эффективной системы стимулирования труда персонала предприятия. Проведен анализ динамики номинальной заработной платы наемных работников в условиях значительных инфляционных колебаний экономики страны. Освещены основные подходы к использованию нематериальных методов стимулирования труда работников и доказана целесообразность их реализации в плоскость экономического потенциала субъектов хозяйствования, что будет способствовать повышению результативности их функционирования, а также созданию благоприятных условий развития персонала.

Ключевые слова: стимул, стимулирование труда, стимулирования персонала, материальное стимулирование, нематериальное стимулирование, мотивационный фактор.

Табл.: 1. Библ.: 9.

In the article the current state of stimulation of labour personnel, formed the advanced approaches to stimulate work and identified key principles for its implementation. Thesis there is determined the key factors to consider when forming an effective system of stimulation of work personnel. The analysis of the dynamics of the nominal wage of employees in terms of significant inflationary fluctuations of the economy. The basic approaches to the use of intangible methods of stimulation of workers and demonstrated feasibility of their implementation in the plane of the economic potential of the entities that will increase the efficiency of their operation and creating favourable conditions for the development of staff.

Key words: stimulus, work incentives, promotion of staff incentives, non-material incentives, motivational factors.

Табл.: 1. Библ.: 9.

JEL Classification: M 11

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку країни, персонал підприємства є найбільш цінним ресурсом у підтримці його конкурентоспроможності та формуванні передумов розвитку економіки. Унікальність людського фактора полягає в тому, що у процесі створення сприятливих умов для реалізації здібностей та можливостей персоналу відбувається динамічний розвиток підприємства, підвищується результативність його функціонування, зростає якість виготовленої продукції, а також формуються передумови інноваційного розвитку підприємства. Створення мотиваційного середовища на підприємстві, що забезпечує максимальну зацікавленість персоналу у сприятливій реалізації власного трудового потенціалу, є одним з головних завдань його функціонування. У зв'язку з цим досягнення стратегічних цілей підприємством безпосередньо залежить від мотивації праці персоналу, моральних та матеріальних стимулів, покращення внутрішніх умов праці, соціального клімату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні засади удосконалення стимулювання праці персоналу підприємств досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Найбільш вагомими із цієї теми стали публікації таких вітчизняних науковців, як

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Д. П. Богиня, О. А. Грیشнова, В. М. Данюк, Ж. В. Дерій, І. І. Кичко, А. В. Калина, Е. М. Лібанова, Г. В. Назарова, А. Уманський та багато інших. Значний внесок у вивченні мотивів та стимулів праці зробили зарубіжні вчені А. Маслоу, Д. Синк, Д. Карнегі, Д. Харінгтон, Х. Хекхаузен та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим детальний аналіз наукових публікацій з цієї проблеми виявив фрагментарне застосування елементів стимулювання праці. Наявні системи мотивації та стимулювання персоналу, що ґрунтуються на зарубіжному досвіді та розраховані на високий рівень корпоративної єдності організації, є недостатньо дієвими в Україні. Такі системи потребують детального дослідження та адаптації до соціально-економічних умов, що склалися в нашій країні, вітчизняного менталітету та особливостей розвитку національної економіки. Саме тому це завдання є науковою проблемою, вирішення якої потребує удосконалення науково-теоретичного й методичного забезпечення. Необхідність поглиблення наукового дослідження цього напрямку зумовлює необхідність побудови та удосконалення системи заохочення і стимулювання персоналу підприємств.

Мета статті. Метою написання цієї статті є дослідження сучасних підходів до удосконалення стимулювання праці персоналу підприємств, формування сучасних передумов мотивації та стимулювання праці, визначення основних чинників, які доцільно враховувати під час побудови ефективної системи стимулювання праці персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Стимулювання праці персоналу є однією з провідних функцій управління, оскільки досягнення основної мети залежить від злагодженості роботи працівників. Кожен ефективний керівник намагається переконати працівників працювати краще, викликати в них бажання до активної трудової діяльності, підтримувати зацікавленість у праці, ініціювати переживання задоволення від отриманих результатів. Важливо також, щоб працівники домагалися досягнення цілей організації добровільно і творчо. Проте на практиці часто спостерігається невміле застосування системи стимулювання, і як результат – висока плинність кадрів, низькі результати діяльності.

Стимулювання праці ефективно лише у тому випадку, коли органи управління уміють добиватися і підтримувати той рівень роботи, за який здійснюється оплата. Система мотивів і стимулів праці має опиратись на певну нормативно-правову базу. Працівник має знати, які завдання ставляться перед ним, яка буде винагорода у разі їх виконання і які санкції будуть застосовуватися у випадку невиконання вимог. Мета стимулювання – не взагалі спонукати людину працювати, а зацікавити її працювати краще, продуктивніше, ніж це обумовлено трудовими відносинами.

На думку В. В. Адамчука, «стимул – це спонукальна причина, зацікавленість у скоєнні чого-небудь». Існують різноманітні стимули, але людина обирає такі форми, які відповідають його сучасним потребам, інтересам, запитам, цінностям та ін. Стимули містять у собі як створення зовнішньої ситуації вибору, так й необхідної відповідності її внутрішніх проблем [1]. Стимулювання праці – це цілеспрямований чи нецілеспрямований вплив людини або групи людей з метою підтримання певних характеристик її трудової поведінки, перш за все трудової активності.

Поняття «стимулювання праці» в економічній літературі вживається як у широкому, так й у вузькому розумінні. У широкому значенні цього поняття воно охоплює всі, що використовуються в управлінні методи мотивації, впливу, винагороди, зокрема адміністративні, економічні (матеріальні), соціально-регулятивні. Адміністративні методи стимулювання праці мають вплив на індивіда, групу через накази, завдання тощо. Це такі методи, коли необхідний суб'єкту управління трудовою поведінкою результат досягається завдяки тому, що для суб'єкта праці «збитки» від можливих санкцій за не-

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

виконання перевершують витрати на виконання завдання. Економічне, матеріальне стимулювання праці передбачає внесення у процес мотивації вартісних важелів залучення людей до праці, тобто безпосередній економічний вплив на мотивацію, забезпечення особистої і групової зацікавленості суб'єктів праці в матеріальному заохоченні. Тут застосовуються як безпосередні (зарплата, премії, доходи від прибутку та ін.), так і опосередковані (ціни, податки, кредити) важелі регуляції трудової поведінки.

У вузькому розумінні стимулювання праці фактично збігається із соціальною регуляцією праці – соціальною мотивацією трудової поведінки, коли спонукання до діяльності здійснюється через задоволення різноманітних потреб особистості, соціальної групи чи трудового колективу.

Поняття «стимулювання праці» у соціальних науках означає цілеспрямований вплив на соціальний об'єкт, що забезпечує підтримання його певного стану [1].

Виходячи з вищезазначеного, стимулювання праці – це системний, цілеспрямований вплив на людину чи групу людей з метою мотивації їх до підвищення трудової активності та покращення результатів праці для досягнення попередньо визначеної мети.

При стимулюванні, спонуканні до праці відбувається задоволення різних потреб особистості, що стає винагородою за трудові зусилля [6]. Теорію стимулювання праці можна зводити до рішення двох взаємозалежних завдань:

а) знаходження кордонів, у яких, виходячи з її економічних законів, означає бути засобом стимулювання, підпорядковуватися цілям стимулювання і давати раду поглядам;

б) визначення тих конкретних принципів і методів організації оплати праці, які б найефективніше стимулювали працю як кожного працівника, так і всього колективу, не суперечачи економічним законам [2].

Як бачимо, подібний вплив пов'язаний з одержанням людиною задоволення від реалізації її цілей та потреб, що нерідко спонукає особистість до певної трудової поведінки сильніше, ніж безпосередній (адміністративний, економічний) вплив. Однак використання соціальних регуляторів як стимулів трудової поведінки є, безумовно, досить складним питанням. По-перше, подібні стимули мають опосередкований характер. По-друге, за організації подібного стимулювання виникає проблема виокремлення й порівняння, з одного боку, системи стимулів, з другого боку – системи цілей і потреб, на задоволення яких спрямовуються ці стимули. Якщо використовувані стимули, спрямовані на задоволення саме тих потреб, які необхідно (з погляду суб'єкта управління), ефективність стимулювання праці підвищується, і навпаки.

Трудова діяльність, як і будь-яка активність, характеризує багато ціннісних аспектів, що й виступають конкретною метою стимулювання праці, створюючи його структуру. З погляду на цю структуру виділяють недиференційований і диференційований ефекти стимулювання.

Суть недиференційованого ефекту в тому, що під впливом одного стимулу (наприклад, оплати праці) досягаються водночас декілька цілей, використовуються всі показники праці. У разі диференційованого ефекту стимулювання праці – цілі дещо незалежні, самостійні, зокрема проявляються у тому, що стимул впливає на багато аспектів праці, але різною мірою та з різними результатами [9].

У межах теорії стимулювання праці виділяють декілька підходів до її класифікації:

1. Пропорційне, прогресивне і регресивне стимулювання. При пропорційному стимулюванні трудова активність ґрунтується на постійній мірі стимулу, яка від початку визначена і прийнята як нормальна, задовільна; зміна витрат зусиль у плані їхньої тривалості чи інтенсивності припускає пропорційну зміну міри стимулу. Використання прогресивного стимулювання доцільне в тому випадку, якщо трудова активність полягає на зростанні міри стимулу за основних витрат трудових зусиль, щоб запобігти зви-

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

канню працівників до стимулів, які не змінюються з часом і тому стають малоефективними. Що стосується регресивного стимулювання, то трудова активність полягає у зменшенні міри стимулу, оскільки в часі відбувається адаптація до самої трудової активності. Пропорційне, прогресивне і регресивне стимулювання – це насамперед певні типи очікування оплати праці, що можуть і не збігатися з реальною оплатою.

2. Жорстке і ліберальне стимулювання. Жорстке стимулювання ґрунтується переважно на примусі людини до витрат зусиль. Механізмом примусу є орієнтація на якийсь ціннісний мінімум, тобто страх не отримати, не досягти ціннісний мінімум, зокрема оплати праці. Ліберальне стимулювання ґрунтується переважно на притягненні людини до витрат зусиль. Механізмом залучення є орієнтація особи на якийсь ціннісний максимум, у тому числі й оплату праці.

3. Актуальне і перспективне стимулювання. Якщо актуальне стимулювання пов'язане зі значенням оплати праці як джерела повсякденного існування, то перспективне – спрямоване на задоволення глибших інстинктів власності, влади, соціального просування і стабільності [8].

Важливою проблемою теорії та практики залишається знаходження оптимального співвідношення стимулювання праці та таких механізмів регуляції поведінки, як соціальний контроль. Соціальний контроль є елементом соціальних інститутів, який забезпечує проходження соціальних норм, правил діяльності, дотримання нормативних вимог і обмежень у поведінці. Він необхідний для забезпечення позитивних змін у поведінці людини, а також стимулювання соціальної відповідальності підприємства [5, с. 25].

Нині існують твердження, за якими контроль і стимулювання – протилежні чинники праці. Контроль є своєрідним насильством, примусом, а стимулювання – це добровільна активність, джерело якої в особистій економічній зацікавленості [3, с. 56]. Необхідність контролю – це недолік матеріально-економічного стимулювання праці у порівнянні з соціальними і моральними мотивами праці. Якщо працівникам притаманне творче та відповідальне ставлення до роботи, то необхідний лише фрагментарний контроль для підтримання працездатності та настрою. У житті контроль обов'язків кожній людині й потрібен у межах матеріального стимулювання, оскільки він є стимулом до праці, виховує ефективні відносини, за умови його правильної і різносторонньої організації.

Стимулювання ефективної праці робітників посідає одне з ключових місць у системі управління підприємством. Воно доповнює адміністративне управління, що полягає в розробленні і виконанні планових завдань, методичних положень і вказівок, наказів, розпоряджень, посадових та інших інструкцій і являє собою непряме, опосередковане управління через інтереси робітників з використанням специфічних форм і методів забезпечення їх матеріальної і моральної зацікавленості щодо праці, у досягненні високих її результатів [6].

Раціонально розроблена система стимулювання праці дозволяє не лише активізувати потенціал людини у напрямі досягнення мети, але й приносить задоволення працівникам у процесі праці через задоволення його потреб, а також забезпечує безпечні умови діяльності всього підприємства. Виходячи з того, що об'єктом стимулювання є працівники різних (вищого, середнього та нижчого) рівнів управління, необхідно брати до уваги відмінність їх мотивації до виробничо-управлінської діяльності.

Керівний склад суб'єктів господарювання, виходячи з обсягів власних компетенції та відносної відсутності централізованого контролю, мають специфічні потреби та інтереси, які й визначають мотиви їх діяльності. Водночас, для керівників структурних підрозділів, спеціалістів визначальними, крім підвищення зарплати, є кар'єрний ріст, розширення участі в управлінні та прийнятті рішень, одержання організаційної свободи, розширення елементів творчості у процесі роботи. Кожен досвідчений керівник на-

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

магається переконати працівників працювати краще, створити у них внутрішні бажання до активної трудової діяльності, підтримувати зацікавленість у праці, ініціювати переживання задоволення від отриманих результатів.

Сучасним менеджерам необхідно шукати методи заохочення персоналу до діяльності не лише заради підвищення результативності функціонування суб'єкта господарювання, а й для задоволення, реалізації власного трудового і творчого потенціалів. Саме тому завжди важливо з'ясувати, які специфічні потреби дають поштовх виникненню стимулювання праці у певного працівника, у конкретний час. Самореалізація працівника настає тоді, коли цілі чітко сформовані та вироблена тактика щодо їх досягнення. Велике значення при цьому відіграють професійні і кваліфікаційні якості людини (успішність, працездатність, інтелектуальна складова, досвід та стаж роботи), а також самооцінка і постійна робота над собою [7].

Результативність праці конкретного працівника зумовлюється передусім індивідуальними можливостями та особистою зацікавленістю, а також його усвідомленням власної ролі в колективних зусиллях. Обсяг затрат праці залежить від самооцінки працівника достатності рівня винагороди й упевненості в тому, що її буде отримано. Заохочування працівників підприємства до реалізації поставлених перед ними цілей і завдань є об'єктивною потребою, яку необхідно усвідомлювати всім керівникам. Головними стимулюючими факторами і нині залишаються рівень заробітної плати та можливість кар'єрного зростання.

Матеріальне стимулювання праці залишається найбільш очевидним способом винагороди працівників. Воно являє собою систему матеріальних стимулів праці, метою якої є забезпечення співвідношення заробітної плати працівників з кількістю та якістю праці. Прагнення людини до поліпшення свого добробуту зумовлює необхідність збільшення трудового внеску, а отже, і збільшення кількості, якості та результативності праці.

Провідна роль у матеріальному стимулюванні трудової діяльності належить заробітній платі як основній формі доходу найманих працівників. По-перше, вищий рівень заробітної плати сприяє зниженню плинності кадрів, а отже, забезпечує формування стабільного трудового колективу. У разі зниження плинності персоналу роботодавця має можливість скоротити витрати на його навчання, спрямувавши вивільнені кошти на розвиток виробництва, що, у свою чергу, забезпечить підвищення конкурентоспроможності продукції. По-друге, проведення політики високої заробітної плати дає змогу відібрати на ринку праці найбільш підготовлених, досвідчених, ініціативних, орієнтованих на успіх працівників, продуктивність праці яких потенційно вища за середній рівень.

За даними Державної служби статистики, в Україні протягом I півріччя 2015 р. зберігалася тенденція зростання заробітної плати. Динаміка номінальної заробітної плати найманих працівників у I півріччі 2013–2015 рр. наведена у таблиці.

Таблиця

Динаміка номінальної заробітної плати найманих працівників у I півріччі 2013–2015 рр.

Період	Нараховано в середньому за місяць			Нараховано в середньому за оплачену годину, грн	Індекс інфляції, %	Питома вага, %
	штатному працівнику		працівнику			
	грн	у % до відповідного попереднього року	в еквіваленті повної зайнятості, грн			
I півріччя 2013 р.	3199	109,1	3366	21,96	100,2	+8,9
I півріччя 2014 р.	3368	105,3	3561	23,31	111,6	-6,3
I півріччя 2015 р.	3871	115,0	4096	26,84	140,7	-25,3

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника за січень–червень 2015 р. порівняно з відповідним періодом 2014 р. зросла на 15,0 % (проти 5,3 % у I півріччі 2014 р. порівняно з відповідним періодом 2013 р.) і становила 3871 грн, що у 3,2 рази вище рівня мінімальної заробітної плати (I півріччя 2015 р. – 1218 грн). Але враховуючи індекс інфляції тільки в I півріччі 2013 р. заробітна плата штатного працівника зросла на 8,9 %, а в аналогічний період 2014 р. заробітна плата (незважаючи на її підвищення) знецінилась на 6,3 %, а в 2015 р. – на 25,3 %.

Нарахований фонд оплати праці штатних працівників у I півріччі 2015 р. становив 189,6 млрд грн. У структурі фонду оплати праці суттєвих змін не зафіксовано: 60,0 % становив фонд основної заробітної плати (оплата за тарифними ставками та посадовими окладами), третину (35,1 %) – фонд додаткової заробітної плати. Основними складовими останнього були доплати та надбавки до тарифних ставок і посадових окладів та премії за виробничі результати (майже дві третини від фонду додаткової заробітної плати). Питома вага інших заохочувальних і компенсаційних виплат (матеріальна допомога, соціальні пільги тощо) залишилася незначною та становила 4,9 % фонду оплати праці.

З урахуванням зниження реальної купівельної спроможності грошей зростає соціальна напруженість у суспільстві, різко зростає чисельність психологічних потрясінь, стресів. Саме тому гарантування достатнього рівня матеріального забезпечення суб'єктами господарювання дозволить здійснювати реалізацію творчого потенціалу, професійне зростання та забезпечення прозорості і дружніх стосунків у колективі.

Серед нематеріальних стимулів для працівників на перше місце виходить соціальний пакет з обов'язковою медичною страховкою, компенсація за харчування, оплата транспортних витрат та мобільного зв'язку, участь у тренінгах.

З метою підвищення ефективності стимулювання праці працівників доцільним є використання нематеріальних стимулюючих методів, дотримуючись при цьому певних підходів:

- розвивати і підтримувати почуття самоповаги у працівників;
- надавати працівникам більше можливостей відчуття самостійності і контролю ситуації;
- заохочення за досягнення проміжних цілей, прояв постійної уваги з боку керівництва;
- підтримання розумної внутрішньої конкуренції та надання можливості співробітникам відчувати себе переможцями;
- постановка перед працівниками чітко сформульованих і досяжних цілей;
- системний аналіз успішно досягнутих цілей працівниками;
- залучення працівників до різних програм навчання і підвищення кваліфікації;
- формування прозорої системи оцінювання й оплати праці;
- делегування працівникам управлінських повноважень;
- підвищення персональної відповідальності кожного працівника з наданням права вибору методів вирішення поставлених завдань;
- публічне визнання успіхів працівників у роботі, підтвердження їх цінності для підприємства різними доступними для керівництва методами;
- створення атмосфери відкритого суперництва з регулярним підведенням підсумків змагання.

З метою забезпечення результативності функціонування суб'єктів господарювання, принципово важливо, щоб працівник усвідомлював, що результативність функціонування знаходиться в прямій залежності з його інтересами. Проте сформований додатковий прибуток суб'єктів господарювання повинен бути засобом винагороди персоналу.

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Якщо основна мета підприємства – збільшення прибутку – не досягнута, то цілі всіх співробітників загалом і кожного співробітника зокрема можна вважати не досягнутими. У цьому і полягає один з найважливіших принципів побудови системи стимулювання персоналу – баланс інтересів.

Висновки і пропозиції. Одним з важливих аспектів, що впливають на ефективність роботи персоналу, є система стимулювання праці, яка існує у кожного суб'єкта господарювання. З метою розвитку трудової активності потрібна правова основа відносин керівників і виконавців, за якої працівнику надається право самостійно обирати лінію трудової поведінки в межах, чітко зафіксованих правовими нормами. Якщо в розпорядженні суб'єкта управління є потрібний набір цінностей, що відповідає соціально обумовленим потребам людини, то формується стимул у працівника для одержання цих цінностей, а трудова діяльність дозволяє працівнику одержати їх з меншими матеріальними і моральними витратами, ніж інші види діяльності.

Обираючи систему стимулів, слід неодмінно враховувати потреби та інтереси працівників, які віддані своїй роботі. Отже, для успішного функціонування та досягнення головних цілей організації керівнику слід ретельно вивчити своїх співробітників, впроваджувати інноваційні моделі стимулювання праці.

Список використаних джерел

1. *Адамчук В. В.* Экономика и социология труда : учеб. для вузов / В. В. Адамчук, О. В. Ромашов, М. Е. Сорокина. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 407 с.
2. *Волкова Н. В.* Удосконалення форм мотивації праці / Н. В. Волкова // Людина й праця. – 2005. – № 12. – С. 41–48.
3. *Генкин Б. М.* Экономика и социология труда : учеб. для вузов / Б. М. Генкин. – М. : НОРМА, 2001. – 213 с.
4. *Егоршин А. П.* Мотивация трудовой деятельности : учеб. пособие / А. П. Егоршин. – Н. Новгород : НИМБ, 2003. – 325 с.
5. *Забаштанський М. М.* Соціальна відповідальність концесійної діяльності в Україні / М. М. Забаштанський // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6 (44). – С. 23–27.
6. *Іванов С. Л.* Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / С. Л. Іванов // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 5. – С. 34–38.
7. *Іванченко Г. В.* Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах / Г. В. Іванченко // Економіст. – 2010. – № 3. – С. 21–23.
8. *Комарова М.* Мотивація праці та підвищення ефективності роботи / М. Комарова // Людина й праця. – 1997. – № 10. – С. 12–15.
9. *Солдатов А. В.* Зарубіжний досвід стимулювання праці / А. В. Солдатов // Людина й праця. – 2006. – № 4. – С. 24–32.

References

1. Adamchuk, V.V., Romashov, O.V. & Sorokin M.E. (2000). *Ekonomika i sotsiologhiia truda* [Economics and sociology of labor]. Moscow: Unit (in Russian).
2. Volkova, N.V. (2005). *Udoskonalennia form motyvatsii pratsi* [Improving of labor motivation forms]. *Liudyna y pratsia – Man and labor*, no. 12, pp. 41–48 (in Ukrainian).
3. Genkin, B.M. (2001). *Ekonomika i sotsiologhiia truda* [Economics and sociology of labor]. Moscow: NORMA (in Russian).
4. Egorshin, A.P. (2003). *Motivatsiia trudovoi deiatelnosti* [Enhancement of labor]. Novgorod: NIMB (in Russian).
5. Zabashtanskyi, M.M. (2013). *Sotsialna vidpovidalnist kontsesiinoi diialnosti v Ukraini* [Social responsibility to concession activity in Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika – Innovative economy*, no. 6 [44], pp. 23–27 (in Ukrainian).
6. Ivanov, S.L. (2010). *Rol nematerialnykh chynnykiv motyvatsii pratsi u formuvanni liudskoho kapitalu suchasnoho pidpriemstva v Ukraini* [Role of immaterial quantities of labor motivation in

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

formation of personnel fund of modern enterprise in Ukraine]. *Naukovi pratsi NDFI – Scientific works NSFІ*, no. 5, pp. 34–38 (in Ukrainian).

7. Ivanchenko, H.V. (2010). *Osoblyvosti vykorystannia nematerialnykh stymuliv na vitchyznianskykh pidpriemstvakh* [Peculiarities of use of immaterial motivations on national enterprises]. *Ekonomist – Economist*, no. 3, pp. 21–23 (in Ukrainian).

8. Komarov, M. (1997). *Motivation and labor efficiency increase* [Motyvatsiia pratsi ta pidvyschennia efektyvnosti roboty]. *Liudyna i pratsia – Man and labor*, no. 10, pp. 12–15 (in Ukrainian).

9. Soldatov, A.V. (2006). *Zarubizhnyi dosvid stymuliuvannia pratsi* [Foreign experience of labor enhancement]. *Liudyna i pratsia – Man and labor*, no. 4, pp. 24–32 (in Ukrainian).

Забаштанський Максим Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Забаштанский Максим Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Zabashtanskyi Maksym - PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Personnel Management and Labour Economics, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: mazani@ukr.net

Сырбу Інна Михайлівна – магістр кафедри управління персоналом та економіки праці, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Сырбу Инна Михайловна – магистр кафедры управления персоналом и экономики труда, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Syrbu Inna – master of Department of Personnel Management and Labour Economics, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: inna_syrbu@mail.ru

УДК 331.103

*Тетяна Іванова, Наталія Зосенко***ОСОБЛИВОСТІ РОБОЧОГО ЧАСУ В ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я
ТА НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ***Татьяна Иванова, Наталья Зосенко***ОСОБЕННОСТИ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ В ОТРАСЛИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
И НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ***Tetiana Ivanova, Nataliia Zosenko***PECULIARITIES OF WORKING TIME IN THE FIELD OF PUBLIC HEALTH
AND DIRECTION OF IMPROVING OF ITS USAGE**

Досліджено специфіку використання робочого часу в галузі охорони здоров'я та особливості чергування лікарів. У ході дослідження виявлено недоліки в організації робочого часу в медичних закладах. Запропоновано напрями вдосконалення використання робочого часу, які можуть бути застосовані в галузі охорони здоров'я.

Ключові слова: робочий час; ургентне чергування; чергування з правом сну; чергування без права сну; лікар для чергування; чергування вдома.

Бібл.: 10.

Исследована специфика использования рабочего времени в отрасли здравоохранения и особенности дежурства врачей. В ходе исследования выявлены недостатки в организации и использовании рабочего времени в медицинских учреждениях. Предложены направления совершенствования использования рабочего времени, которые могут быть применены в области здравоохранения.

Ключевые слова: рабочее время; ургентное дежурство; дежурство с правом сна; дежурство без права сна; врач для дежурства; дежурство дома.

Библ.: 10.

Studied the specifics of working time in the field of public health and especially the doctors on duty. The study revealed deficiencies in the organization and the use of working time in hospitals. Directions of improving the use of working time, which can be applied in the field of public health.

Key words: working time; urgent duty; duty with the right sleep; duty without sleep; Doctors for duty; duty at home.

Bibl.: 10.

JEL Classification: J 22

Постановка проблеми. Проблема раціонального використання робочого часу в галузі охорони здоров'я стає актуальною, оскільки визначення особливостей режимів робочого часу лікарів віднесено до найбільш суперечливих завдань, а нераціонально встановлені режими праці та відпочинку призводять до значного перенапруження організму і до швидкого стомлювання. Як наслідок, воно може негативно впливати як на працездатність, так і на стан здоров'я працівників. У свою чергу, це впливає на якість медичних послуг, що неприпустимо, адже діяльність закладів охорони здоров'я пов'язана з відповідальністю за життя та здоров'я пацієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Специфіці робочого часу та часу відпочинку працівників закладів охорони здоров'я присвячено праці О. В. Баєва, О. Є. Костюченка, П. Д. Пилипенко, С. М. Прилипко, О. М. Ярошенко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте деякі питання, що присвячені специфіці робочого часу медичних працівників, залишаються і надалі маловивченими. Так, недостатньо опрацьованою є проблема 24-годинної тривалості зміни працівників лікарні, особливості нічного чергування, залучення до чергувань лікарів амбулаторно-поліклінічних підрозділів лікувальних закладів тощо.

Мета статті. Головною метою роботи є визначення особливостей робочого часу та практичних напрямів покращення використання робочого часу в галузі охорони здоров'я та обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення законодавства стосовно робочого часу працівників медичної сфери.

Виклад основного матеріалу. У Кодексі законів про працю України не визначено поняття робочого часу, тому на практиці користуються визначеннями різних науковців. З цього приводу, О. В. Лавріненко висловив таку думку: «Така ситуація бачиться категорично неприпустимою, адже саме з урахуванням останнього, можна під час правозастосовної

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

діяльності чітко з'ясувати період, коли працівник зобов'язаний із підпорядкуванням вимогам внутрішнього трудового розпорядку виконувати доручену йому роботу, а також установити періоди, коли працівник з різних причин не працює, але за ним зберігається середня заробітна плата, оскільки такі періоди відносяться до робочого часу. Зрештою, це дозволить розмежувати робочий час і ті періоди, які до нього взагалі не належать» [1, с. 36]. Відсутність визначення поняття «робочий час» у КЗпП є значним недоліком трудового законодавства, оскільки це дає підстави для неоднозначності його тлумачення. В українському законодавстві термін «робочий час» знайшов своє відображення в окремих підзаконних актах. Так, у Листі Міністерства праці та соціальної політики України «Про режим роботи, тривалість робочого часу і відпочинку» від 22.06.2007 р. «робочий час» визначається як час, протягом якого працівник зобов'язаний виконувати обов'язки за трудовим договором [2]. Однак це визначення не враховує те, що до робочого часу часто включають час, протягом якого робота фактично не виконується (простої, оплачувані перерви).

С. М. Прилипко та О. М. Ярошенко відзначають, що у трудовому законодавстві термін робочий час вживається в різних значеннях: норма тривалості робочого часу працівників; час, протягом якого працівник згідно з розпорядком робочого дня, графіком змінності повинен перебувати на своєму або іншому, вказаному йому, робочому місці й виконувати трудові обов'язки; фактично відпрацьований робочий час, який підлягає обліку в таблиці обліку робочого часу та в інших документах [3, с. 406].

Нормальна тривалість робочого часу працівників не може перевищувати 40 годин на тиждень. Підприємства й організації під час укладення колективного договору можуть встановлювати меншу норму тривалості робочого часу, ніж 40 годин на тиждень [4].

Згідно з законодавством України медичні працівники мають право на скорочену тривалість робочого тижня. Визначальними факторами для цього слід вважати підвищене нервово-емоційне навантаження у процесі професійної діяльності та потенційно небезпечні для здоров'я умови праці.

Так, норми робочого часу для працівників закладів та установ охорони здоров'я встановлено на рівні: 38,5 години на тиждень – для керівників структурних підрозділів (відділень, відділів, лабораторій, кабінетів тощо) з числа лікарів та фахівців з базовою та неповною вищою освітою, керівників закладів охорони здоров'я з числа фахівців з базовою та неповною вищою освітою, лікарів та фахівців з базовою та неповною вищою медичною освітою (середнього медичного персоналу), медичних реєстраторів, дезінфекторів закладів охорони здоров'я (структурних підрозділів), за винятком тих, хто працює у шкідливих умовах праці; 33 години на тиждень – для лікарів, зайнятих виключно амбулаторним прийомом хворих, у ті дні, коли згідно з графіком роботи або правилами внутрішнього трудового розпорядку ці лікарі працюють у стаціонарі (чергування), на дільниці, проводять санітарно-просвітню та профілактичну роботу, диспансеризацію, тривалість їх робочого дня встановлюється на рівні 38,5 годин на тиждень [5]. Хоча медичні працівники мають право на скорочену тривалість робочого тижня, однак це не вирішує всі проблеми, що пов'язані зі специфікою їхньої праці.

Охорона здоров'я є тим видом суспільної діяльності, який вимагає постійної та повної готовності для надання невідкладної медичної допомоги в будь-який час. Тому цілком закономірно, що медичні заклади, зокрема, функціонують у безперервному та цілодобовому режимі, забезпечуючи наявність на робочому місці тих фахівців, потреба у допомозі яких не терпить найменшого зволікання.

Режими робочого часу лікарів визначаються специфікою їхньої праці та встановлюються відповідно до режимів роботи закладів охорони здоров'я. Одним з аспектів, на який варто звернути увагу, є тривалість робочої зміни працівників лікарні, яка становить 24 години. Встановлення такої тривалості робочої зміни дозволяється за рішенням трудового колективу. На нашу думку, застосування таких змін є недоцільним.

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Чергування – це знаходження працівника на підприємстві за розпорядженням власника або уповноваженого ним органу до початку або після закінчення робочого дня, у вихідні або святкові (неробочі) дні для оперативного вирішення невідкладних питань, які не входять до кола обов'язків працівника за трудовим договором [6, с. 298]. Однак чергування працівників галузі охорони здоров'я не відповідає наведеному визначенню, оскільки медичні працівники під час чергування продовжують виконувати свої безпосередні обов'язки згідно з трудовим договором. Крім того, чергування працівників галузі охорони здоров'я не підлягає дії постанови Секретаріату Всесоюзної центральної ради професійних спілок від 02.04.1954 р. «Про чергування на підприємствах та в установах», оскільки працівники медицини не мають обмеження щодо залучення їх до чергування не частіше одного разу на місяць, а також не діє правило про компенсування працівникам, залученим до чергування у вихідні та святкові дні, наданням протягом найближчих 10 днів відгулів такої ж тривалості, як і чергування.

Ефективно розроблені графіки чергувань забезпечують цілодобову роботу закладів охорони здоров'я. Найбільш важливими питаннями правового регулювання порядку залучення медичних працівників до чергування є питання місця, тривалості, частоти та оплати чергування. Крім того, чинне законодавство окреслює кваліфікаційні вимоги до медпрацівників, які залучаються до чергування (наявність базової, повної чи неповної вищої освіти тощо), визначає коло осіб, які не можуть бути залучені до нього (наприклад, до нічного чергування забороняється залучати вагітних жінок, жінок, які мають дітей віком до трьох років тощо).

За місцем здійснення чергування медичних працівників поділяється на чергування вдома та у стаціонарі (безпосередньо у закладі охорони здоров'я). Варто відзначити, що у медичній професійній сфері чергування лікарів одержало назву «ургентного чергування», що означає забезпечення невідкладності надання медичної допомоги, у т. ч. в екстрених випадках. За часом доби, в якій здійснюється чергування, розрізняють денне та нічне. За співвідношенням із нормою робочого часу, чергування може здійснюватися в межах місячної норми робочого часу, також можна говорити про чергування понад місячну норму робочого часу [7, с. 47].

Враховуючи особливість чергування лікарів, доцільно використовувати чергування із правом сну та без нього, що значною мірою допоможе покращити умови праці певних категорій лікарів. Чергування без права сну необхідно встановлювати у тих відділеннях (палатах), в яких хворі потребують постійного контролю з боку лікарів, з метою надання їм необхідного обсягу лікарської допомоги. А чергування з правом сну слід встановлювати лише в тих відділеннях (палатах), де можливе суттєве зменшення обсягу робіт у вечірній та нічний час [8, с. 182]. При цьому таке чергування має носити гнучкий характер, тобто встановлюватися з огляду на ситуацію, що склалася.

Пропонуємо запровадити посаду «лікаря для чергування», який буде виконувати свої професійні обов'язки в нічний час, у вихідні, святкові та неробочі дні. Таким чином, це призведе до зменшення норми навантаження на лікарів.

Можливим також є залучення до чергувань лікарів амбулаторно-поліклінічних підрозділів лікувальних закладів за їх згодою та згідно з чинним законодавством про працю [9, с. 50]. Це, у свою чергу, дозволить скоротити кількість чергувань понад місячну норму робочого часу та підвищить відповідальність за якість раніше проведеного лікування та діагностики.

Залучення лікарів до чергувань удома викликане дефіцитом відповідних спеціалістів у стаціонарі у вечірній та нічний час, вихідні та святкові дні та необхідністю забезпечення екстреною медичною допомогою хворих стаціонару за умови відсутності у стаціонарі лікаря з конкретної спеціальності. До чергувань удома можуть залучатися

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

лікарі з п'яти основних спеціальностей (наприклад, лікарі хірургічного профілю, анестезіологи), а також фахівці з базовою та неповною вищою медичною освітою (лаборанти, рентгенлаборанти, медсестри операційні та анестезисти). Конкретний перелік таких спеціалістів у медичному закладі визначається головним лікарем, виходячи з потреби в наданні відповідної медичної допомоги, укомплектованості відділень стаціонару медичними кадрами, аналізу та оцінки фахівців, які викликаються найчастіше.

Чергування вдома може виконуватися як у межах норми робочого часу, так і за його межами. Водночас чинними нормативно-правовими актами не встановлено обмежень для чергувань удома, адже вони мають виконуватися з урахуванням часу відпочинку працівників. Якщо лікар залучається до чергувань удома, то ці години враховуються як півгодини за кожну годину чергування. При цьому, якщо виклику до закладу, до дому до хворого або до місця події не було, години чергування вдома оплачуються в розмірі 50 % годинної ставки, визначеної з посадового окладу. У разі виклику медичного працівника до хворого під час чергування вдома оплаті підлягають усі години фактично відпрацьованого часу згідно з чинним законодавством, до якого включається час надання медичної допомоги та час проїзду до хворого і назад, виходячи з посадового окладу працівника, встановленого у штатному розписі. Якщо ця робота виконувалася за межами робочого часу, у вихідні, святкові та неробочі дні, оплаті підлягають усі години фактичної роботи, витрачені на надання допомоги хворому, у розмірі подвійної годинної ставки понад оклад, як це передбачено п. 3 ст. 107 КЗпП. Крім того, якщо виклик до хворого був у нічний час, яким вважається час з 22 години вечора до 6 години ранку, то, якщо йдеться про працівників, зайнятих наданням екстреної, швидкої та не відкладної медичної допомоги (у тому числі водії санітарних автомобілів швидкої, невідкладної медичної допомоги, які є у штаті автотранспортних підприємств та інших організацій), а також тих, хто працює у відділеннях (палатах) анестезіології та інтенсивної терапії, для новонароджених дітей, у пологових (акушерських) відділеннях, розмір такої доплати становить 50 % годинної тарифної ставки (посадового окладу) за кожну годину роботи в нічний час [10, с. 528].

Висновки і пропозиції. Для покращення ефективності використання робочого часу, а також з метою недопущення негативного впливу нераціональних режимів праці на здоров'я працівників медичної сфери доцільно: запровадити чергування із правом сну та без нього, що значною мірою допоможе покращити умови праці певних категорій лікарів; залучення до чергувань лікарів амбулаторно-поліклінічних підрозділів лікувальних закладів; запровадити посаду «лікаря для чергування», який буде виконувати свої професійні обов'язки у нічний час, у вихідні, святкові та неробочі дні Таким чином зменшиться норма навантаження на лікарів.

Встановлення нормативів обліку такого робочого часу, як чергування з правом сну (одна година як півгодини роботи за аналогією з чергуванням вдома), можна закріпити як мінімальну законодавчу гарантію. Облік робочого часу від половини до повного обсягу під час чергувань із правом сну повинен вестися залежно від конкретної ситуації безпосередньо адміністрацією і профспілковим комітетом.

Впровадження запропонованих заходів позитивно вплине на стан режимів праці та відпочинку в медичних закладах та продуктивність праці в цілому.

Список використаних джерел

1. *Лавріненко О. В.* Робочий час, його склад та види у контексті аналізу положень проекту нового Трудового кодексу України / О. В.Лавріненко // *Економіка. Фінанси. Право.* – 2010. – № 1. – С. 35–39.
2. *Про режим роботи, тривалість робочого часу і відпочинку* : Лист Міністерства праці та соціальної політики України від 22.06.2007 р. №199/13/116-07.
3. *Прилипко С. М.* Трудове право України: підручник / С. М. Прилипко, О. М. Ярошенко. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Х. : ФІНН, 2009. – 728 с.
4. *Кодекс законів про працю України* від 10.12.1971 №322 (зі змінами та доповненнями).

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

5. *Про затвердження норм робочого часу для працівників закладів та установ охорони здоров'я* : Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 25.05.2006 р. №319 (зі змінами та доповненнями).
6. *Болотіна Н. Б.* Трудове право України : підручник / Н. Б. Болотіна, Г. І. Чанишева. – К. : Знання, 2001. – 560 с.
7. *Клапаций Д.* Про чергування медичних працівників / Д. Клапаций // *Медичне право*. – 2014. – № 1 (13). – С. 67.
8. *Костюченко О. Є.* Специфіка робочого часу лікарів: встановлення режиму та облік / О. Є. Костюченко // *Ваше здоров'я*. – 2010. – № 1. – С. 180–187.
9. *Бюджетна система* : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. М. Опарін, В. І. Малько, С. Я. Кондратиук, Г. Б. Коломієць. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К. : КНЕУ, 2002. – 336 с.
10. *Баєва О. В.* Менеджмент у галузі охорони здоров'я : навч. посіб. / О. В. Баєва. – К. : ЦУЛ, 2008. – 640 с.

References

1. Lavrinenko, O.V. (2010). Robochyi chas, yoho sklad ta vydu u konteksti analizu polozhen proektu novoho Trudovoho kodeksu Ukrainy [Working time, its composition and types in the context of analysis of the provisions of the new draft Labour Code of Ukraine]. *Ekonomika. Finansy. Pravo – Economy. Finance. Law*, no. 1, pp. 35–39 (in Ukrainian).
2. Pro rezhym roboty, tryvalist robochoho chasu i vidpochynku: Lyst Ministerstva pratsi ta sotsialnoi polityky Ukrainy vid 22.06.2007 r. № 199/13/116-07 [On the mode of operation, hours of work and rest: Letter of Ministry of Labour and Social Policy of Ukraine on 22.06.2007 № 199/13/116-07].
3. Prylypko, S.M. & Yaroshenko, O.M. (2009). *Trudove pravo Ukrainy: pidruchnyk* [Labor law of Ukraine] (2nd ed., rev. and enl.). Kharkiv: FINN (in Ukrainian).
4. Kodeks zakoniv pro pratsiu Ukrainy vid 10.12.1971 № 322-VIII [The Labor Code of Ukraine on December 10, 1971 № 322-VIII].
5. Pro zatverdzhennia norm robochoho chasu dlia pratsivnykiv zakladiv ta ustanov okhorony zdorovia: Nakaz Ministerstva okhorony zdorovia Ukrainy vid 25.05.2006 r. № 319 [On approval of rules of work for employees of institutions and health: Order Ministry of Health of Ukraine on May 25, 2006 № 319].
6. Bolotina, N.B. & Chanysheva, H.I. (2001). *Trudove pravo Ukrainy* [Labour Law of Ukraine]. Kyiv: Znannia (in Ukrainian).
7. Klapaty, D. (2014). Pro chervuvannia medychnykh pratsivnykiv [About alternation medical personnel]. *Medychne pravo – Medical law*, no. 1 (13), pp. 67 (in Ukrainian).
8. Kostiuhenko, O.Ye. (2010). Spetsyfika robochoho chasu likariv: vstanovlennia rezhymu ta oblik [Specificity of working time of doctors, and set the mode and accounting]. *Vashe zdorovia – Your health*, no. 1, pp. 180–187 (in Ukrainian).
9. Oparin, V.M., Malko, V.I., Kondratiuk, S.Ya. & Kolomiets, H.B. (2002). *Biudzhetna systema* [The budgetary system] (2nd ed., rev. and enl.). Kyiv: KNEU (in Ukrainian).
10. Baieva, O.V. (2008). *Menedzhment u haluzi okhorony zdorovia* [Management in the field of public health]. Kyiv: TsUL (in Ukrainian).

Іванова Тетяня Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Іванова Татьяна Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управление персоналом и экономика труда, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Ivanova Tatiana – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Personnel Management and Labour Economics, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: Ivanova_feo@mail.ru

Зосенко Наталія Михайлівна – студентка факультету життєдіяльності, природокористування і туризму, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Зосенка Наталья Михайловна – студентка факультета жизнедеятельности, природопользования и туризма, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Zosenko Nataliia – student of the Faculty of Ability to Live, Nature Management and Tourism, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: natashazosenko@yandex.ru

УДК: 331.101.3

*Ростислава Ільєнко, Дмитро Губенко***ВПЛИВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ
ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ***Ростислава Ільєнко, Дмитрий Губенко***ВЛИЯНИЕ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА***Rostyslava Ilienکو, Dmytro Hubenko***INFLUENCE OF PERSONNEL'S MOTIVATION ON THE LEVEL
OF INCREASING OF LABOR PRODUCTIVITY**

Розглянуто сутність поняття мотивації персоналу підприємства як одного з головних чинників підвищення продуктивності праці. Визначено вплив мотивації персоналу на продуктивність праці та запропоновано принципи побудови системи мотивації з метою підвищення продуктивності праці.

Ключові слова: персонал, мотивація персоналу, продуктивність праці, підвищення рівня продуктивності праці.

Рис.: 1. Бібл.: 4.

Рассмотрена сущность понятия мотивации персонала предприятия как одного из главных факторов повышения производительности труда. Определено влияние мотивации персонала на производительность труда и предложены принципы построения системы мотивации с целью повышения производительности труда.

Ключевые слова: персонал, мотивация персонала, производительность труда, повышения уровня производительности труда.

Рис.: 1. Библ.: 4.

In the article the essence of the concept of motivation of personnel as one of the main factors increasing labour productivity. Influence of motivation of personal on the labour productivity was determined and proposed a number of principles of construction of systems of motivation to improve labour productivity.

Key words: personnel, motivation of personnel, labour productivity, increase of level of the labour productivity productivity.

Fig.: 1. Bibl.: 4.

JEL Classification: G 00

Постановка проблеми. Серед проблем, безпосередньо пов'язаних з відновленням економіки України, важлива роль належить питанням підвищення рівня продуктивності праці, оскільки від цього показника та його динаміки різною мірою залежать й інші показники ефективності господарської діяльності підприємства. Це і собівартість продукції, і чисельність працівників, і витрати на оплату праці. Аналізуючи рівень продуктивності праці керівництво підприємства отримує підґрунтя для прийняття управлінських рішень з підвищення конкурентоспроможності, технічного і організаційного удосконалення господарської діяльності, управління трудовими ресурсами, визначення цінової політики тощо. При цьому мотивація персоналу підприємства належить до важливих аспектів підвищення рівня продуктивності праці. За даними фахівців, більше ніж 2/3 керівників підприємств скаржаться на недоліки в системі мотивації своїх працівників і відсутність орієнтації персоналу на стратегічні цілі підприємства, забуваючи при цьому, що прагнучі отримати якомога більший прибуток, економлять майже на всьому, у тому числі і на засобах мотивації персоналу.

Це пояснює підвищення інтересу до методів мотивації персоналу і, зокрема, до проблеми залежності продуктивності праці від мотивації персоналу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями мотивації та підвищення продуктивності праці в економічній літературі присвячені дослідження вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких доцільно виділити праці М. Г. Акулова, Д. П. Богині, В. Врума, Ф. Герцберга, В. Н. Гончарова, В. М. Данюка, А. В. Драбаніча, Т. В. Євася, Г. Т. Завіновської, О. С. Іванілова, А. В. Каліна, А. М. Колота, Н. Д. Лукьянченка, А. Маслоу, В. В. Співака, В. І. Чобітка та ін. В них досліджено економічна сутність і природа зростання продуктивності праці та її залежність від мотивації персоналу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Низький рівень мотивації персоналу в сучасних умовах часто є обмежуючим чинником, що не дозволяє підпри-

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ємствам реалізувати свої потенційні можливості і знижує рівень продуктивності праці на підприємстві. Тому формування нової мотиваційної системи є не лише пріоритетним напрямом розробки стратегії підприємства, але й однією з найактуальніших наукових проблем. При цьому загальним недоліком праць науковців з вказаної проблеми є відсутність системного підходу щодо мотивації персоналу та його впливу на продуктивність праці.

Мета статті. Метою статті є визначення впливу мотивації персоналу підприємства на рівень продуктивності праці та виділення принципів побудови такої системи мотивації працівників, що сприяла б підвищенню рівня продуктивності праці.

Виклад основного матеріалу. Жодна система управління не працюватиме з максимальною ефективністю, якщо вона не включатиме систему мотивації, що діє. Мотивований персонал – це застава успішної роботи підприємства і рух у напрямку реалізації його стратегії та зміцнення свого положення на ринку в цілому. Складання системи мотивації, що спонукає кожного окремого співробітника працювати з найбільшою віддачею, є одне з найскладніших і трудомістких завдань керівника. Не можна забувати про те, що від обраної системи мотивації багато в чому залежить і те, якою мірою будуть досягнуті цілі підприємства.

На сьогодні існує чимала кількість визначень поняття мотивації. Узагальнюючи можна визначити, що мотивація – це процес спонукання людей до праці, який передбачає використання мотивів поведінки людини для досягнення особистих цілей або цілей організації [1]. Отже, мотивація посідає одне з ключових місць у системі управління персоналом і являє собою непряме, опосередковане управління, яке здійснюється через інтереси працівників з використанням специфічних форм і методів забезпечення їх зацікавленості до праці з метою досягнення високих результатів на індивідуальному рівні та підприємстві загалом.

Мотивація персоналу посідаючи одне з центральних місць в управлінні персоналом, є також одним із головних чинників підвищення продуктивності їхньої праці. У сучасних умовах якісно новим чином вирішується проблема дослідження залежності продуктивності праці від мотивації персоналу, оскільки існує велике розмаїття сфер господарювання, що відрізняються як характером, так і змістом діяльності. Це і пояснює підвищення інтересу до проблеми мотивації персоналу на підприємствах.

Згідно з дослідженнями з питань мотивації персоналу, проведеними Harvard Business Review, приблизно 5–7 % співробітників завжди працюють добре, 5 % співробітників завжди працюють погано і 88–90 % працівників потребують чіткого визначення цілей і постановки завдань для успішної роботи.

Як стверджує А. М. Колот, провідна роль у процесі мотивації належить потребам людини, які в загальному вигляді можуть розглядатися як сукупність трьох основних груп: матеріальних, трудових і статусних. Тому й мотивацію правомірно розподілити на матеріальну та нематеріальну (трудова, статусна) [2].

Мотивація трудової діяльності не може бути дієвою без орієнтації на матеріальний інтерес працівників. Матеріальна мотивація – це найбільш поширений і простий спосіб винагороди працівників. Під матеріальною мотивацією слід розуміти прагнення достатку, певного рівня добробуту, матеріального стандарту життя. Вона являє собою систему матеріальних стимулів праці (заробітна плата, премії, компенсації, відпускні тощо), метою якої є забезпечення співвідношення винагороди працівників з кількістю і якістю їхньої праці. Прагнення людини до поліпшення свого добробуту зумовлює необхідність збільшення трудового внеску, а отже, і збільшення кількості, якості та результативності праці.

Матеріальні мотиви, безумовно, відіграють важливу роль у визначенні трудової поведінки працівників, однак це не означає, що нематеріальні мотиви і стимули є другорядними. Сучасна практика господарювання незаперечно свідчить, що роль нематеріальних мотивів та стимулів постійно зростає. Важливість нематеріальної мотивації підтверджується

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

також працями О. С. Іванілова. Учений вбачає, що з початку ХХ ст. методи матеріальної мотивації, набувши значного поширення у зв'язку з розвитком техніки і технології, піднесенням рівня добробуту й освіти людей поступово починають слабшати. Люди починають звертати увагу і на інші фактори підвищення ефективності праці. Тому виникла необхідність використання соціальних і психологічних аспектів мотивації [3]. До нематеріальної мотивації можна віднести такі види заохочувань, як просування по кар'єрних сходах, подяки, грамоти, медалі, спеціальні звання, гнучкі робочі графіки, охорона праці, участь у прийнятті рішень, навчання, підвищення кваліфікації, оплата комунікацій, обіди, путівки та ін. Важливий поштовх до використання нематеріальної мотивації здійснює обмеженість фінансових можливостей підприємств та потреба постійного скорочення витрат.

На поведінку людей у процесі діяльності все більший вплив справляє трудова мотивація. Остання породжується самою роботою, тобто її змістом, умовами, організацією трудового процесу, режимом праці тощо.

Не менш важлива роль у практиці управління персоналом належить і статусній мотивації, що є внутрішньою рушійною силою поведінки, пов'язаної з прагненням людини посісти вищу посаду, виконувати складнішу, відповідальнішу роботу, працювати у сфері діяльності, яка вважається престижною, суспільно значущою. Проте є й інший бік статусної мотивації, оскільки статус людини визначається не тільки її місцем у штатному розкладі. Людині властиве прагнення до лідерства в колективі, до якомога вищого неофіційного статусу. Тому суть статусної мотивації часто пов'язана із прагненням людини бути визнаним фахівцем своєї справи, неофіційним лідером, користуватися авторитетом тощо [2].

Прийнято вважати, що найголовнішим чинником продуктивності праці є матеріальне стимулювання працівників. Однак слід звертати увагу і на соціальну складову працівника, тому що зі збільшенням розміру заробітної плати задоволеність від грошей з часом знижується і на перше місце виступають соціальні та емоційні інтереси працівників. Однієї лише заробітної плати недостатньо для ефективного стимулювання працівників. Персонал, незадоволений умовами праці, соціально-психологічним кліматом в колективі, культурою організації, не буде зацікавлений працювати заради вигоди та добробуту підприємства, що, у свою чергу, призведе до втрати конкурентоспроможності підприємства та негативно вплине на динаміку економічного росту країни загалом.

Очевидно, що для успішної діяльності будь-якого підприємства є необхідність використання методів як матеріальної, так і нематеріальної мотивації персоналу. Механізми мотивації, що існують на сьогодні, далекі від ідеалу, але вони дієві і продовжують активно використовуватися на практиці.

Розробляючи дієву політику щодо підвищення продуктивності праці та обираючи систему мотивації персоналу, потрібно починати з поетапного виявлення всіх наявних у підприємства можливостей та резервів. Повинна мати місце організація розроблення і здійснення планів, що призведе до підвищення продуктивності праці на кожному робочому місці, а також активна участь у плануванні організаційно-технічних та соціально-економічних заходів з подальшим їх контролем. Продуктивність праці – найважливіший економічний показник, що характеризує ефективність витрат праці в матеріальному виробництві як окремого працівника, так і колективу підприємства в цілому. Фактори, які визначають підвищення продуктивності праці, можна подати у вигляді схеми, що наведена на рисунку. Робоча сила є головним фактором, який забезпечує господарську діяльність, а відповідно й ефективне функціонування підприємства загалом. Для ефективного використання робочої сили, тобто забезпечення зростання продуктивності праці, керівникам підприємства необхідно приділити значну увагу мотивації працівників.

Слід зауважити, що мотивація впливає на такі характеристики діяльності працівника, як: зусилля, старання, наполегливість, сумлінність, націленість. Однакову роботу

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

працівник здатний виконати, витрачаючи різні зусилля. Він може діяти в повну силу, а може й у півсили. Він може прагнути до роботи, що є трохи легшою, а може братися за складну і важку роботу. Все це відображає те, наскільки він вмотивований на витрату зусиль під час виконання своєї роботи. Працівник по-різному старається, реалізуючи свою роль і призначення на підприємстві.

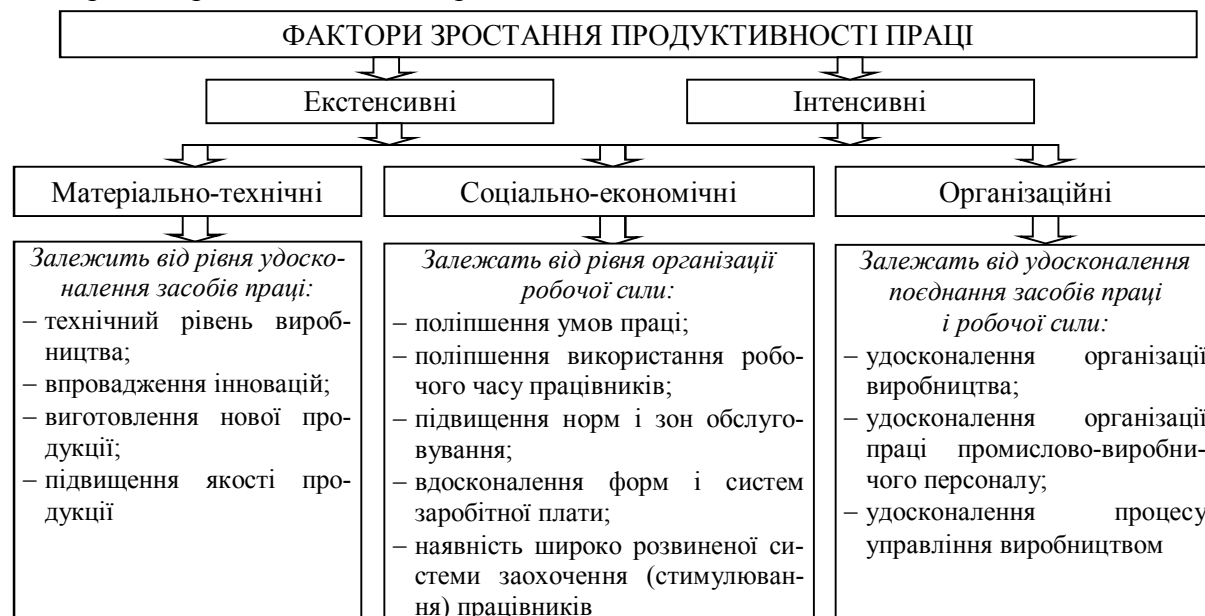


Рис. Фактори зростання продуктивності праці

Джерело: [4].

Підвищення продуктивності праці буде залежати від повного врахування в мотиваційному механізмі всіх основних чинників, які впливають на процеси стимулювання і мотивації до праці. А тому необхідною складовою для побудови ефективної системи мотивації персоналу необхідно дотримуватись таких принципів:

- 1) відповідності корпоративній культурі (підтримування в колективі атмосфери довіри, заінтересованості в реалізації загальної мети, можливості двосторонньої комунікації між керівниками та працівниками);
- 2) реалістичності (треба бути точно упевненим, що схема стимулювання необхідна підприємству на цьому етапі розвитку і що в розпорядженні є достатній бюджет для її реалізації);
- 3) рівності (надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці);
- 4) справедливості (узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх);
- 5) ініціативності (заохочення працівників до продукування нових ідей та участі в управлінні);
- 6) прозорості (методи мотивації мають бути зрозумілими і справедливими);
- 7) логічності і збалансованості (система повинна дозволити логічно збалансувати ступінь заохочення для різних посад);
- 8) динамічності і гнучкості (можливість відносити корективи в особисті схеми стимулювання, при цьому зберігаючи загальну структуру системи);
- 9) системності побудови (система повинна охоплювати всі рівні підприємства, всі посади і мати єдині принципи побудови для всіх);
- 10) відповідності щодо очікувань співробітників (розробляючи системи, необхідно врахувати консолідовану думку працівників різних рівнів, проаналізувати склад структури персоналу, сформулювати необхідні очікування);

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

11) спрямованості на певний результат (система мотивації повинна підтримувати стратегію і цілі компанії);

12) впровадження лише з професійних позицій (відсутність професіоналізму може зіпсувати навіть ту схему, яка є для компанії своєчасною, необхідною і важливою).

Для успішної системи мотивації для кожного конкретного працівника повинна бути побудована окрема система стимулювання з урахуванням його особистих якостей, наявністю на підприємстві тих або інших ресурсів, стилю керівництва. Під час формування оптимальної системи мотивації сучасним керівникам підприємств необхідно використовувати методи мотивації з використанням як зарубіжного, так і вітчизняного досвіду.

Висновки і пропозиції. Таким чином, проаналізувавши систему мотивації і усвідомивши її значення для кожного окремого працівника і для підприємства загалом, можна зробити висновок про важливість наявності справедливої і логічно побудованої системи стимулювання для будь-якого підприємства. При побудові такої системи завжди потрібно пам'ятати про те, що система мотивації повинна дозволити раціонально збалансувати рівні стимулювання для різних посад, охоплювати всі посади і мати єдині принципи побудови, при цьому зберігаючи загальну структуру системи і, безумовно, підтримуючи стратегію і цілі підприємства. Відсутність професіоналізму може призвести до зниження продуктивності праці. Тому потрібно пам'ятати, що мотивація – це тонкий інструмент, і зворотний ефект від неправильно впроваджених заходів може у багато разів перевершити можливий позитивний ефект.

Список використаних джерел

1. *Рулєв В. А.* Менеджмент : навч. посіб. / В. А. Рулєв, С. О. Гуткевич. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 312 с.
2. *Колот А. М.* Мотивація персоналу : підручник / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
3. *Іванілов О. С.* Економіка підприємства : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 728 с.
4. *Гетьман О. О.* Економіка підприємства : навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – 2-ге вид. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 488 с.

References

1. Ruliev, V.A., Hutkevych, S.O. (2011). Menedzhment [Management]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury (in Ukrainian).
2. Kolot, A.M. (2002). Motivatsiia personalu [Motivation of staff]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).
3. Ivanilov, O.S. (2009). Ekonomika pidpriemstva [Business Economics]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury (in Ukrainian).
4. Hetman, O.O., Shapoval, V.M. (2010). Ekonomika pidpriemstva [Business Economics]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury (in Ukrainian).

Ільєнко Ростислава Василівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Белова, 29/10, м. Чернігів, 14032, Україна).

Ильенко Ростислава Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда, Черниговский национальный технологический университет (ул. Белова, 29/10, г. Чернигов, 14032, Украина).

Ilienko Rostyslava – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Personnel Management and Labour Economics, Chernihiv National University of Technology (29/10 Bielova Str., 14032 Chernihiv, Ukraine)/

Губенко Дмитро Вікторович – магістр з управління персоналом та економіки праці, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Губенко Дмитрий Викторович – магістр по управлению персоналом и экономике труда, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченка, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Hubenko Dmytro – master human resources and labor economics, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

УДК 330.341.1(1-87)

Ольга Попело

**СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА
ЯК ФАКТОРА ПОБУДОВИ ТА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ
ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ**

Ольга Попело

**МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО
ПАРТНЕРСТВА КАК ФАКТОРА ПОСТРОЕНИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ**

Olha Popelo

**WORLD EXPERIENCE OF THE DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE
PARTNERSHIP AS A FACTOR OF CONSTRUCTION AND EFFICIENT
FUNCTIONING OF INNOVATIVE ECONOMIC MODEL**

Систематизовано міжнародний досвід впровадження та розвитку інститутів державно-приватного партнерства для подальшого використання в Україні. Проаналізовано активність державно-приватного партнерства у різних країнах і галузях економіки та особливості нормативно-правового забезпечення. Доведено, що якісний і кількісний стрибок у розвитку державно-приватного партнерства у досліджених країнах було забезпечено після створення спеціальних державних установ і інституцій та створення ефективної взаємодії держави й бізнесу. Визначено основні принципи управління у сфері державно-приватного партнерства у контексті ефективного функціонування інноваційної моделі економіки.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, інновація, модернізація, інноваційний потенціал, інноваційна модель економіки.

Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 17.

Систематизировано международный опыт внедрения и развития институтов государственно-частного партнерства для дальнейшего использования в Украине. Проанализировано активность государственно-частного партнерства в различных странах и отраслях экономики и особенности нормативно-правового обеспечения. Доказано, что качественный и количественный скачок в развитии государственно-частного партнерства в исследованных странах было обеспечено после создания специальных государственных учреждений и институтов и создание эффективного взаимодействия государства и бизнеса. Определены основные принципы управления в сфере государственно-частного партнерства в контексте эффективного функционирования инновационной модели экономики.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инновация, модернизация, инновационный потенциал, инновационная модель экономики.

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 17.

The international experience in the implementation and development of institutions of public-private partnerships for future use in Ukraine has been systematized. The activity of public-private partnerships in various countries and sectors of the economy and features of regulatory support have been analyzed. The qualitative and quantitative leap in the development of public-private partnerships in the surveyed countries was achieved after the establishment of special state agencies and institutions and an effective interaction between state and business has been proved. The basic principles of management in the public-private partnership in the context of the effective functioning of an innovative economic model have been defined.

Key words: public-private partnership, innovation, modernization, innovative potential, innovative model of economy.

Fig.: 1. Tabl.: 1. Bibl.: 17.

JEL Classification: O 500

Постановка проблеми. Інтенсивні процеси глобалізації та глибокі політичні, економічні та соціальні перетворення висувають на порядок денний вирішення проблеми ефективною взаємодією держави та приватного сектору. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері – це інституційний і організаційний альянс між державою та бізнесом з метою реалізації інтересів сторін у широкому спектрі інноваційної сфери економіки, галузей промисловості та галузях наукових досліджень. Побудова ефективного механізму державно-приватного партнерства в Україні потребує узагальнення процесу функціонування державно-приватного партнерства у країнах світу та виявлення загальних тенденцій розвитку співпраці держави та бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема становлення і розвитку державно-приватного партнерства у різних країнах світу присвятили наукові праці такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: О. Амоша, М. Бутко, В. Вакуленко, В. Варнавський, С. Варналій, Б. Винницький, В. Геєць, Дж. Гелбрейт, Б. Данилишин, В. Ільчук, С. Мочерний, А. Ренда, Л. Федулова, А. Чухно, С. Шкарлет, Л. Шрефлер та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні дослідження, питання адаптації світових механізмів розвитку державно-приватного партнерства до вітчизняних реалій потребує подальшого вивчення та аналізу.

Метою статті. Головною метою цієї роботи є дослідження та систематизація світового досвіду становлення механізму державно-приватного партнерства як фактора побудови та ефективного функціонування інноваційної моделі економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу. Сучасні глобалізаційні процеси та стратегічний курс України на побудову ефективною інноваційної моделі економіки створили базу для об'єднання зусиль влади та бізнесу у вирішенні завдань щодо задоволення потреб населення у широкому спектрі послуг.

Основою механізму державно-приватного партнерства (далі ДПП) в інноваційній сфері є організація спільної діяльності державних наукових організацій, державних науково-освітніх установ, державних підприємств і приватного промислового, фінансового та інноваційного бізнесу.

Завданням ДПП є створення економічного середовища, сприятливого для реалізації інтересів сторін. Для держави це, перш за все, розвиток інноваційної економіки і досягнення соціально-економічного ефекту, що полягає у збільшенні оподатковуваної бази і доходів населення, створенні нових робочих місць. Бізнес, у свою чергу, потребує високої рентабельності та збільшення власних доходів, збереження і приросту наявного капіталу, випуску інноваційної продукції або послуг, що мають високу конкурентоспроможність.

ДПП на стадіях інноваційного процесу (освіта, НДДКР, інвестиційна діяльність, трансфер інновацій) відбувається таким чином [10]:

– ДПП в освіті реалізується за такими напрямками: участь державних регіональних органів у розробленні освітніх програм у місцевих університетах; організація навчальних семінарів, конференцій з питань менеджменту, маркетингу, права, логістики для суб'єктів бізнесу конкретного регіону;

– *напрямами співробітництва в дослідженнях і розробках є:* спільне (співробітниками державних дослідницьких організацій та підприємницьких структур) виконання дослідних робіт; спільне конструювання та розроблення продуктів; удосконалення дизайну продукту; вдосконалення методів виробництва; спільне розроблення високотехнологічних товарів;

– співпраця в *інвестиційній діяльності* полягає у спільному фінансуванні інноваційних проектів суб'єктами бізнесу та органами державного і регіонального управління, залученні регіональними органами державного управління іноземного капіталу для створення підприємств з іноземними інвестиціями, створенні венчурних фондів;

– співпраця у *трансфері технологій* полягає у створенні центрів трансферу технологій, вільних економічних зон, технопарків, інкубаторів бізнесу, спільних і франчайзингових організацій.

Мотивація участі в партнерстві приватного сектору економіки, переважно, обумовлена можливостями отримання більш високого прибутку і новими можливостями для розвитку інноваційного бізнесу. Однак приватні компанії можуть також приєднатися до ДПП з більш специфічними мотиваціями, зокрема для забезпечення доступу до державного фінансування; до результатів досліджень і розробок державного сектору; до державної інфраструктури, а також інформації і устаткування.

Мотивація участі в партнерстві державного сектору обумовлена як загальними, так і специфічними цілями. До загальних цілей умовно можна віднести: економічне зростання та забезпечення конкурентоспроможності науково-технічної продукції та послуг; стимулювання інноваційної активності виробників високотехнологічної продукції та послуг; створення нових наукоємних фірм та підтримка малих і середніх інноваційних

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

підприємств; залучення позабюджетних джерел фінансування, підвищення ефективності державних витрат на дослідження та розробки. Більш *специфічні цілі* включають: розроблення ключових технологій для державних потреб; залучення в економічний оборот і комерціалізацію результатів досліджень і розробок, отриманих з використанням коштів державного бюджету; розвиток інфраструктури.

А. Ренда і Л. Шрефлер у своєму дослідженні «Публічне приватне партнерство: національний досвід у Європейському Союзі» пропонують класифікацію, у якій умовно розділяють усі країни у міру впровадження механізмів ДПП у національні економічні процеси на три групи [16]:

1) «економічно розвинуті» у використанні державно-приватних партнерств: насамперед, Велика Британія, а також Франція, Німеччина, Ірландія та Італія (а також неєвропейські держави, такі як США, Канада, Японія, Сінгапур);

2) «проміжні», тобто країни із середнім рівнем поширення практики державно-приватних партнерств: Іспанія та Португалія, і в яких цей механізм використовується лише в деяких сферах соціально-економічного життя;

3) країни-«новоприбульці», тобто країни, де застосування державно-приватних партнерств знаходиться на початковій стадії: Люксембург, Швеція, Бельгія, Греція, Норвегія.

Розглянемо світову динаміку розвитку ДПП у галузях енергетики, транспорту, води та каналізаційних систем у 2014 р. (рис.).

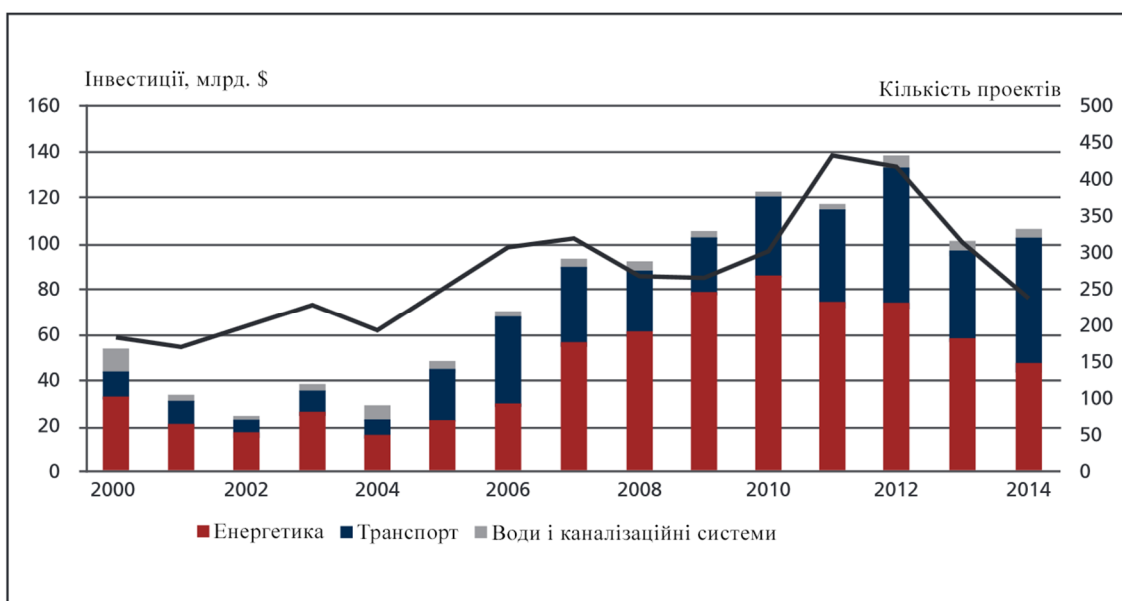


Рис. Світова динаміка розвитку ДПП у галузях енергетики, транспорту, води та каналізаційних систем, 2014 р.

Джерело: складено на основі [17].

Вивчаючи активність реалізації проектів ДПП у країнах світу можна дослідити пріоритети, які виділяють закордонні країни за галузями економіки (табл.)

Одним із лідерів у галузі використання ДПП є **Великобританія** [8]. Британська влада стала однією з перших застосовувати цю схему на національному рівні. Основною формою укладання контрактів є «приватна фінансова ініціатива» (ПФІ), згідно з якою приватна фірма отримує від держави в особі відомства, органу місцевого самоуправління чи іншого державного інституту замовлення на надання, створення чи реконструкцію основних фондів, а також довготермінових послуг з експлуатації (на 20–25 років). При цьому в контракті повинні чітко зазначатися умови та терміни роботи, при яких держава оплачує надані приватною компанією послуги.

Таблиця

Активність ДПП у різних країнах за галузями економіки

Країни	Школи	Житлове будівництво	Оборона	Охорона здоров'я	ІТ-інфраструктура	Аеропорти	Порти	Залізниця	Автодороги	Комуніальні послуги	Спорт та відпочинок	Каналізація
Австрія	○			●	○	○		●	●	○		○
Бельгія	○	●				●		●	●			●
Данія	●							○	●	○		
Фінляндія	●		○	○				○	●			○
Франція			○	▨		○	○	▨	●	○	○	●
Німеччина	●		▨	●	●	○		○	▨	▨	○	▨
Греція	○			○		●		●	●	▨		
Ірландія	▨	▨		●				●	○			●
Італія		●		●		○	○	●	●	▨	○	●
Люксембург					○	○						
Нідерланди	▨	○	○	○			○	▨	▨	○		▨
Португалія	○	○		○	○	○	▨	○	●	○	●	●
Іспанія	○			●		○	●	○	●	○	○	●
Швеція			○	○				○	○			
В. Британія	●	●	●	●	●	●			●	●	●	●
Україна								○	▨			

Позначення: ○ – йдуть дискусії, ● – проекти на стадії постачання обладнання, ▨ – деякі проекти вже працюють, ● – значна частина проектів завершена, ● – більшість проектів вже працюють

Джерело: складено на основі [1].

Контракти у формі ПФІ найчастіше уклалися у таких сферах: транспорт, оборона, освіта, охорона здоров'я та правопорядок.

Унікальність системи ДПП у Великобританії проявляється у фактичній відсутності законодавства, яке будь-яким чином обмежувало б відомство чи державну установу в питаннях укладання таких договорів. Для муніципалітетів у 1997 році був прийнятий закон для місцевих органів влади щодо контрактів, який дає їм право напряму реалізувати проекти ДПП. З одного боку, така свобода дій стимулює популярність системи ПФІ у Великобританії, а з іншого – вимагає точного, юридично детального переліку необхідної документації і контрактів, щоб уникнути спірних питань у процесі здійснення ДПП. Саме тому державні інститути та приватні компанії використовують типові контракти, що розроблені Міністерством фінансів, яке відповідає за систему ДПП Великобританії та інших спеціалізованих інститутів.

У 2009 році з метою забезпечення поступового розвитку інфраструктурних проектів та залучення додаткового фінансування при Міністерстві фінансів був створений Центр фінансування інфраструктури.

До інших органів державної підтримки системи ПФІ належить служба Partnerships UK, створена у 2000 р. на базі відділу Мінфіну, що відповідає за консультативну підтримку учасників ПФІ, розроблення типових контрактів, часткове забезпечення фінансування деяких проектів, ведення електронної бази даних проектів і проведення конференцій та семінарів, а також організація Local Partnerships, яка виконує аналогічну

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

роботу на рівні муніципалітетів. При цьому Partnerships UK є спільним підприємством, в якому 51 % капіталу належить приватним акціонерам, а 49 % – державним. Організація діє, насамперед, виходячи із державних інтересів, хоча послуги відомства надаються на платній основі.

У **Франції** у 2004 р. був прийнятий закон про ДПП. Існують різні підходи щодо вибору форм власності між повністю державним або спільним з приватним сектором підприємством. У Франції вибір зроблений таким чином, що тепер ДПП є кращою структурою, яка надає адміністративні послуги. Команда, яка цим займається, виконує три завдання: ведення інформації, надання підтримки і допомоги в підготовці та підписанні про партнерство. Крім того, вона оцінює, що є обов'язковою умовою для певних проектів, але для місцевої влади це альтернативний варіант. На сьогодні у Франції впроваджується 50 проектів на суму 8 млрд євро та 23 на суму 1,5 млрд євро. Однією з особливостей партнерства у Франції є утримання балансу між державними великими і малими проектами, які впроваджує місцева влада. Основною сферою впровадження ДПП у країні є концесії на спорудження автомагістралей та на водопостачання [2, с. 128].

Необхідно підкреслити, що єдиного закону, який би регулював усі форми ДПП, у Франції немає. Кожна форма регулюється різними нормативно-правовими актами і нормами адміністративного та цивільного права. Наприклад, Закон Франції № 2002-1094 від 29 серпня 2002 р., відомий як LOPSI, дозволяє приватному сектору брати участь у проектуванні, будівництві, фінансуванні та обслуговуванні об'єктів для потреб правосуддя, правоохоронних органів, армії та Міністерства оборони, а Постанова Уряду Франції № 2003-850 від 4 вересня 2003 р. дозволяє приватному сектору брати участь в аналогічних контрактних схемах, проте в секторі охорони здоров'я.

Міністерство фінансів Франції ініціювало створення центру розвитку ДПП Франції (МАРПП), який офіційно було відкрито у травні 2005 р. Основною метою МАРПП стало сприяння виконавчим органам державної влади – ініціаторам проектів ДПП у підготовці та реалізації проектів державно-приватного партнерства на всій території Франції. Центр ДПП утворено як структурний підрозділ Міністерства фінансів, за штатним розкладом у ньому працює всього шість чоловік. Всі рішення, прийняті центром і пов'язані з регламентом функціонування, узгоджуються з Міністерством. Центр розробляє методичні матеріали з метою надання консультаційної допомоги профільним міністерствам і відомствам у процесі розвитку ДПП, публікує інформаційні бюлетні та бере участь у різних конференціях та інших заходах, спрямованих на розширення сфери ДПП та обмін досвідом між учасниками [9].

У **Німеччині** ідея ДПП уже давно прослідковується у проектах кооперативного будівництва. Перші некомерційні будівельні товариства були створені на основі приватних ініціатив у середині XIX століття. У контексті співпраці між некомерційними установами та державним сектором такі компанії змушені накладати деякі обмеження на власний бізнес і політику отримання прибутку. В обмін на це держава надає їм податкові пільги. Починаючи з другої половини 80-х років минулого століття ДПП у Німеччині стає особливо важливим. Цей процес почався, зокрема, з великих проектів відновлення і перебудови міської інфраструктури в Північній Рейн-Вестфалії, зробивши необхідними зміни у структурній політиці і виявивши недолік державного фінансування. На початку 90-х років були створені агенції розвитку, що об'єднують державних (наприклад, місцева влада) і приватних партнерів (землевласники, торговельні асоціації тощо). Вищим пріоритетом такі агентства прийняли, насамперед, завдання відновлення занадбаних земель [6].

Досвід **Італії** у сфері ДПП демонструє значні переваги цієї форми правління. У країні активно застосовується механізми впровадження і реалізації ДПП, його правові та

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

економічні аспекти, концесійні механізми. ДПП є одним з найбільш перспективних та ефективних інструментів міського і регіонального економічного та соціального розвитку. Концесії – досить універсальний засіб вирішення економічних проблем в Італії. Вони є найбільш розвиненою прогресивною формою партнерства держави, органів місцевої влади та приватного сектору на сучасному етапі. Основними сферами застосування ДПП в Італії є лікарні, транспорт, житлово-комунальна галузь. Ця форма управління державною власністю поширена в понад 120 країнах ЄС, Центральної і Латинської Америки, в Азії, Океанії, а також у Східній Європі та СНД [13].

В Іспанії введення механізмів ДПП істотно полегшувалося завдяки багаторівневій структурі територіального управління, яка особливо вдало відповідала здійсненню такого вигляду контрактних взаємин між владою і бізнесом. Регіональні органи влади мають право на здійснення проектів, включаючи ДПП-проекти, у межах своєї компетенції. Це дозволило максимально органічно адаптувати механізми ДПП до конкретних потреб, місцевих общин, а також зробити можливим створення міжрегіональних проектів, контрольованих федеральним урядом.

Перші ДПП з'явилися в Іспанії в середині 1990-х рр., хоча аналогічні види державно-приватних угод застосовувалися в 1970-і та 1980-і рр. у межах будівництва платних автомобільних доріг. Акцент на проекти з розвитку інфраструктури є дуже відчутним, пріоритет віддається будівництву залізниць і меншою мірою – будівництву автодоріг. За оцінками уряду Іспанії, приватний сектор здатний інвестувати у здійснення великих інфраструктурних проектів близько 20 % від необхідного обсягу фінансування. Проте на практиці уряд Іспанії, як і раніше, стикається зі значними труднощами із залученням приватних інвестицій.

Відчутні результати досягнуті у впровадженні ДПП у сфері охорони здоров'я: у Програмі нової інфраструктури охорони здоров'я Мадрида 2007 р. було заплановано будівництво дев'яти лікарень у Мадриді з використанням інструментів ДПП. Якщо цей досвід визнають успішним, така схема, як очікується, буде прийнята і в інших частинах країни [11].

Проекти ДПП у Канаді [7] реалізовувалися в основному на трьох рівнях: федеральному, провінційному/територіальному та муніципальному. Ініціатором ДПП може бути Королева, королівське (федеральне) агентство, провінційне/територіальне агентство (або офіс) або муніципалітет.

Нещодавно був організований фонд Канади ДПП на суму 1,2 млрд канадських доларів, програма якого спрямована на підтримку інфраструктурних проектів ДПП, розвиток національного ринку ДПП і створення суттєвих суспільних благ.

Кожен рівень влади використовує різні афілійовані компанії для надання суспільних послуг, крім прямого надання таких послуг. Кожна провінція відповідає за планування та впровадження власного бюджету.

ДПП у широкому сенсі застосовувалися різними рівнями уряду і деякими підприємствами для проведення широкого спектра невеликих і середніх проектів. Однак великі капітальні проекти, що включають довгострокові приватно фінансовані концесії, в основному здійснювалися у чотирьох провінціях: Британська Колумбія, Альберта, Онтаріо і Квебек. Уряд Канади в бюджеті 2009 року оголосив про формування «PPP Canada Inc.» – офісу ДПП федерального уряду, мета якого – заохочення подальшого розвитку ДПП ринку Канади, управління Фондом державно-приватних партнерств, національної інфраструктурної програми.

Одним із головних завдань науки, інновацій та технологій у Австрії [14] є підтримка нових стратегій зростання, де показник інтенсивності досліджень і розробок вищий. Це забезпечить нові можливості для науково-технічної та економічної діяльності, що, у свою чергу, забезпечить високу соціальну віддачу в галузях ІКТ та науках про життя.

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У центрі уваги політиків стало зміцнення зв'язків у національній інноваційній системі, а ДПП є основним інструментом такої політики.

Важливий позитивний вплив на розроблення й управління програмами з науки та технологій мали програми. Kplus, наприклад, є піонером у використанні оцінок на всіх рівнях розроблення та здійснення програм та конкурсних процедур під час відбору пропозицій. Ці програми нині на роздоріжжі, в очікуванні важливих державних рішень, що стосуються довгострокової перспективи, зокрема, що стосується державного фінансування і загальної структури управління.

Програми ДПП в Австрії:

– *програма Kplus*. Програма спрямована на створення довгострокових кооперативних дослідницьких ініціатив між державними установами та приватними компаніями. Центри компетенцій обираються на конкурентній основі за певними якісними критеріями і створюються на певний час (3–4 роки). Діє з 1998 року;

– *програма Kind/Knet*. Програма спрямована на розвиток і зміцнення конкурентоспроможних на міжнародному рівні кластерів технологій, підтримуючи центри компетенції та мережі для просування, розвитку та передачі технічних знань, які спільно керуються приватними підприємствами та державними науково-дослідними установами на довгостроковій основі;

– *програма Christian Doppler Laboratories*. Метою цієї програми є виконання прикладних фундаментальних досліджень за темами, що становлять інтерес для компаній-членів. Лабораторії забезпечують доступ до новітніх науково-технічних знань. Компанії-члени інвестують кошти в основні важливі наукові напрями на довгостроковій основі й беруть участь у роботі лабораторій.

У межах інноваційної стратегії уряд у 2002 році розробив деякі національні дослідницькі пріоритети: стійкий екологічний розвиток **Австралії** [15]; охорона здоров'я; провідні технології для розбудови промисловості Австралії; безпека Австралії.

ДПП є ключовим інструментом реалізації нових політичних напрямів. Останніми роками багато фінансових організацій проводять політику фінансування ДПП, іноді в межах наявних схем, або ж в інших випадках, за допомогою нових ініціатив, наприклад, механізмів надання грантів. Частка ДПП становить близько 9 % від загального бюджету на науку і технології.

Основними програмами ДПП в Австралії є:

1. *Програма кооперативних дослідницьких центрів*. Програма орієнтована на довгострокові спільні дослідження в певній галузі та розвиток бізнесу за допомогою передачі знань, у тому числі за рахунок комерціалізації. Фінансування являє собою поєднання державних і приватних джерел.

2. *Фонд інноваційного інвестування*. Фонд був створений з метою надання невеликим, високотехнологічним компаніям доступу до власного капіталу для поліпшення результатів комерціалізації досліджень і розробок Австралії. Фінансування являє собою поєднання державних і приватних джерел. З 61 компанії, які фінансував фонд, більшість з них здійснюють комерціалізацію інтернет-технологій, інформаційних технологій та технологій наук про життя.

3. *Фонд посівних інвестицій*. Це програма на основі пайової участі для заохочення розвитку бізнесу від ранньої стадії досліджень в університетах та державних науково-дослідних установах. Фінансування являє собою поєднання громадських і приватних джерел.

4. *Програма грантів дослідницької ради Австралії*. Австралійська дослідницька рада виділяє кошти на середньострокові стратегічні дослідження для співробітництва між вищими навчальними закладами та промисловістю, в тому числі у вигляді грошових коштів з метою надання стипендій та створення інфраструктури.

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

5. *Корпорації сільськогосподарських досліджень і розробок.* Корпорації являють собою партнерство між урядом, у тому числі науково-дослідних організацій, з громадськістю та сільським господарством, що характеризуються поєднанням довгострокових і короткострокових проектів з просування і поглинання знань та нарощування потенціалу. Галузеві учасники беруть активну участь у проектах, і короткострокові проекти часто пов'язані з більш дрібними гравцями галузі.

Застосування механізмів ДПП у **Казахстані** здійснюється ще з 1991 року, зокрема корпоративна форма управління; приватизація; довірче управління об'єктами державної власності (оренда).

У 2006 році був прийнятий Закон «Про концесії», що дозволяє приватному сектору інвестувати фінансові та технологічні ресурси для реалізації інвестиційних проектів з використанням механізму концесії.

Відповідно до вищевказаного Закону концесіонеру можуть надаватися один або кілька видів державної підтримки:

- 1) поручительства держави з інфраструктурних облігаціями в межах договорів концесії;
- 2) державні гарантії за позиками, залученими для фінансування концесійних проектів;
- 3) передача концесіонеру виняткових прав на об'єкти інтелектуальної власності, що належать державі;
- 4) надання натурних грантів відповідно до законодавства Республіки Казахстан;
- 5) співфінансування концесійних проектів;
- 6) гарантії споживання державою певного обсягу товарів (робіт, послуг) у разі, якщо основним споживачем товарів (робіт, послуг), вироблених концесіонером, є держава;
- 7) компенсація певного обсягу інвестиційних витрат концесіонера у встановлені договором концесії терміни й у визначених ним обсягах у період дії договору концесії.

Постановою Уряду Республіки Казахстан № 693 від 17 липня 2008 року створено акціонерне товариство «Казахстанський центр державно-приватного партнерства» (Центр ДПП) зі стовідсотковою участю держави в його статутному капіталі. Центр ДПП є органом, відповідальним за високу якість оцінювання та економічної експертизи концесійних і бюджетних інвестиційних проектів. Крім того, на Центр ДПП покладено завдання з розроблення рекомендацій для уповноваженого органу та зацікавлених держорганів щодо вдосконалення інституційної системи в галузі ДПП.

Необхідність удосконалення механізмів ДПП та впровадження принципу проектного фінансування, зі створенням спеціальних проектних організацій з особливим юридичним статусом була озвучена в Посланні Президента Республіки Казахстан від 29 січня 2010 року «Нове десятиліття – новий економічний підйом – нові можливості Казахстану».

Постановою Уряду Республіки Казахстан від 29 червня 2011 № 731 прийнята Програма з розвитку державно-приватного партнерства в Республіці Казахстан на 2011–2015 роки [12], метою якої визначено забезпечення реалізації комплексу заходів щодо підвищення ролі і значущості механізмів ДПП.

У Казахстані поширеною формою ДПП є концесія. Концесія – одна з форм ДПП, що дозволяє залучати приватний сектор в управління і фінансування інфраструктурних проектів, а також у надання послуг, що зазвичай надаються державою, на взаємовигідних умовах. Концесію можна використати для реконструкції та експлуатації наявних об'єктів інфраструктури або для будівництва й експлуатації нових інфраструктурних об'єктів.

У Казахстані ДПП застосовують у таких галузях економіки [5]:

- освіта (будівництво й утримання дитячих садків; будівництво й утримання гуртожитків; технічне управління школами);
- охорона здоров'я (будівництво і утримання медичних закладів);

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

– житлово-комунальне господарство (система водопостачання і водовідведення; перероблення твердих побутових відходів; реконструкція, обслуговування теплогенеруючих потужностей і розподільчих мереж);

– енергетика (будівництво електрогенеруючих станцій (відновлювані джерела енергії; обслуговування електророзподільних мереж);

– транспорт (будівництво й експлуатація доріг; будівництво/реконструкція і експлуатація вокзалів, залізничних станцій, будівель аеропортів; будівництво паркінгів).

У Білорусі одним із ефективних інструментів інноваційного розвитку є державно-приватне партнерство. Комітет з питань науково-технічної політики визначає ДПП у науково-технічній та інноваційній сферах як будь-які юридичні оформлені рівноправні договірні відносини на визначений або невизначений період між юридичними особами державного і приватного сектору. При цьому сторони взаємодіють у процесі прийняття рішень і співінвестують обмежені ресурси, такі як фінанси, персонал, обладнання та інформація, для досягнення конкретних цілей у сфері науки, технологій та інновацій.

У Білорусі особливу увагу приділяють розвитку інституту ДПП. Міністерством економіки Республіки Білорусь розроблено проект Концепції Закону «Про державно-приватне партнерство», деякі завдання визначені в Директиві №4 Президентом Республіки Білорусь. Нещодавно Концепція проекту закону про державно-приватне партнерство була схвалена на засіданні Президії Ради міністрів Білорусі.

Значних результатів у розвитку ДПП Білорусь досягла у процесі реалізації Державної програми підтримки малого підприємництва у Республіці Білорусь на 2010–2012 рр. [4].

Висновки і пропозиції. Державно-приватне партнерство є важливим механізмом стимулювання інноваційної активності, фінансування інноваційних наукових розробок, що сприяє розвитку національної інноваційної системи на основі інтенсифікації мережевих взаємозв'язків між його учасниками.

Основними принципами управління у сфері державно-приватного партнерства у контексті ефективного функціонування інноваційної моделі економіки визначено такі:

– прозорості: ступінь ясності та відкритості процесу прийняття рішень;

– підзвітності: ступінь відповідальності діячів перед суспільством за сказане чи зроблене;

– справедливості: ступінь, в якому вимога дотримуватися правил поширюється рівною мірою на всіх членів суспільства;

– ефективності: ступінь використання обмежених людських і фінансових ресурсів без втрат, відстрочок або псування, або без заподіяння шкоди майбутнім поколінням;

– «хорошого тону»: ступінь створення та контролю за виконанням правил здійснюються без заподіяння шкоди або не викликаючи невдоволення з боку населення.

Проекти державно-приватного партнерства в інноваційній сфері дозволяють залучити додаткові фінансові ресурси для інвестування в інноваційні проекти; досягти зниження витрат на стадії НДДКР і зростання ефективності комерціалізації інновацій; надати кращу якість послуг для державного сектору та створити стимули для розвитку інноваційної моделі економіки.

Список використаних джерел

1. *Афанасьєва Л. М.* Державно-приватне партнерство як інструмент розвитку інфраструктури: міжнародний досвід та перспективи в Україні [Електронний ресурс] / Л. М. Афанасьєва. – Режим доступу : www.ej.kherson.ua/journal/economic_12/11.pdf.

2. *Бондаренко Е. Ю.* Оптимизация рисков частно-государственного партнерства с участием международных финансовых институтов / Е. Ю. Бондаренко // Экономические науки. – 2008. – № 5. – С. 140.

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

3. *Бутко М. П.* Інтелектуальний капітал як чинник модернізації регіонального економічного простору : [монографія] / М. П. Бутко, О. В. Попело ; [під. ред. наук. кер. д-ра екон. наук, проф. М. П. Бутка]. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2014. – 372 с.
4. *Государственная* программа поддержки малого предпринимательства в Республике Беларусь на 2010–2012 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.investar.by/files/rtf/72.rtf.
5. *Государственно-частное* партнёрство в Казахстане [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rcrz.kz/cpmioipir-gchp-kz.html>.
6. *Кайданник О. Б.* Державно-приватне партнерство: досвід зарубіжних країн та перспективи для України [Електронний ресурс] /О. Б. Кайданник. – Режим доступа : <http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/view/4230/4207>.
7. *О государственном* партнёрстве в мире. Канада [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kzppp.kz/ru/gcp/view?id=24>.
8. *О системе* государственно-частного партнёрства в Великобритании [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/PPP_in_UK.pdf.
9. *Оленцевич Н. В.* Державно-приватне партнерство у розвинених країнах світу: досвід для України / Н. В. Оленцевич, О. В. Ковальова // Економічний аналіз. – 2014. – Т.15, №1. – С. 134–143.
10. *Офіційний сайт* Державного агентства з питань електронного урядування України: [Електронний ресурс]. – Режим доступа : www.dkni.gov.ua.
11. *Польська І. Е.* Особливості впровадження механізмів державно-приватного партнерства в зарубіжних країнах [Електронний ресурс] / І. Е. Польська. – Режим доступа : <http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2012-02%288%29/12piepzk.pdf>.
12. *Программа* по развитию государственно-частного партнёрства в Республике Казахстан на 2011–2015 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.minplan.gov.kz/economyabout/8011/38376/>.
13. *Українські міста* вивчали досвід Італії у сфері державно-приватного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://euro2012.ukrinform.ua/news/11/p7273/>.
14. *Public-Private Partnerships for research and innovation: an evaluation of the Austrian experience* [Електронний ресурс]. – OECD, 2004. – 37 р. – Режим доступа : www.oecd.org/austria/25717078.pdf.
15. *Public-Private Partnerships for research and innovation: an evaluation of the Australian experience* [Електронний ресурс]. – OECD, 2004. – 46 р. – Режим доступа : www.oecd.org/australia/25718007.pdf.
16. *Renda A.* Public Private Partnerships: National Experiences in the European Union [Electronic resource] / A. Renda, L. Schrefler // Briefing note №IP/A/IMCO/SC/2005-160 governed by the provisions of Framework Service Contract IP/A/IMCO/FWC/2005-33. – Access mode : euro2005.inform/news/11/h7273.
17. *The Private Participation in Infrastructure (PPI) Global Update, 2014* [Електронний ресурс]. – Режим доступа : https://ppi.worldbank.org/~/_media/GIAWB/PPI/Documents/GlobalNotes/Global2014-PPI-Update.pdf.

References

1. Afanasieva, L.M. (2015). Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak instrument rozvytku infrastruktury: mizhnarodnyi dosvid ta perspektyvy v Ukraini [Public-private partnerships as a tool for infrastructure development: international experience and prospects in Ukraine]. Retrieved from www.ej.kherson.ua/journal/economic_12/11.pdf.
2. Bondarenko, E.Iu. (2008). Optymyzatsiia riskov chastno-gosudarstvennogo partnerstva s uchastiem mezhdunarodnykh finansovykh instytutov [Optimization of risks of public-private partnerships with the participation of international financial institutions]. *Ekonomicheskiye nauki – Economic sciences*, no. 5, p. 140 (in Ukrainian).
3. Butko, M.P. (ed.) & Popelo, O.V. (2014). Intelektualnyi kapital yak chynnyk modernizatsii rehionalnoho ekonomichnoho prostoru [Intellectual capital as a factor in the modernization of the regional economic space]. Nizhyn: Aspekt-Polihrad (in Ukrainian).

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

4. Gosudarstvennaya programma podderzhki malogo predprinimatelstva v Respublike Belarus na 2010–2012 gody [State program to support small business in the Republic of Belarus for 2010–2012]. Retrieved from www.investar.by/files/rtf/72.rtf.
5. Gosudarstvenno-chastnoe partnĕrstvo v Kazakhstane [Public-private partnership in Kazakhstan.]. Retrieved from <http://www.rcrz.kz/cpmioipir-gchp-kz.html>.
6. Kaidannyk, O.B. (2013). Derzhavno-pryvatne partnerstvo: dosvid zarubizhnykh krayin ta perspektyvy dlia Ukrainy [Public-private partnership: the experience of foreign countries and prospects for Ukraine]. Retrieved from <http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/view/4230/4207>.
7. O gosudarstvenno-chastnom partnerstve v myre. Kanada [About state-chastnom partnership in the world. Canada]. Retrieved from <http://kzppp.kz/ru/gcp/view?id=24>.
8. O sisteme hosudarstvenno-chastnoho partnerstva v Velykobrytanyy [About system state-chastnoho partnership in United Kingdom]. Retrieved from http://pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/PPP_in_UK.pdf.
9. Olentsevych, N.V. & Kovalova, O.V. (2014). Derzhavno-pryvatne partnerstvo u rozvynenykh krayinakh svitu: dosvid dlya Ukrayiny [Public-private partnership in the developed world: experience for Ukraine]. *Ekonomichniy analiz – Economic analysis*, vol. 15, no. 1, pp. 134–143 (in Ukrainian).
10. Ofitsiyniy sait Derzhavnoho ahentstva z pytan elektronnoho uriaduvannia Ukrainy [The official site of the State Agency for e-government in Ukraine]. Retrieved from www.dknii.gov.ua.
11. Polska, I.I. (2012). Osoblyvosti vprovadzhennya mekhanizmiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva v zarubizhnykh krayinakh [Features introduction of mechanisms of state-private partnership in foreign countries]. Retrieved from <http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2012-02%288%29/12piepzk.pdf>.
12. Programma po razvitiuu gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v Respublike Kazakhstan na 2011-2015 gody [Program on development of state-chastnoho partnership in the Republic of Kazakhstan for 2011–2015]. Retrieved from <http://www.minplan.gov.kz/economyabout/8011/38376/>.
13. Ukrayinski mista vyvchaly dosvid Italiyi u sferi derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Ukrainian cities studied the experience of Italy in the field of public-private partnership]. Retrieved from <http://euro2012.ukrinform.ua/news/11/p7273/>.
14. Public-Private Partnerships for research and innovation: an evaluation of the Austrian experience (2004). Retrieved from www.oecd.org/austria/25717078.pdf.
15. Public-Private Partnerships for research and innovation: an evaluation of the Australian experience (2004). Retrieved from www.oecd.org/australia/25718007.pdf.
16. Renda, A. & Schrefler, L. (2005). Retrieved from [Public Private Partnerships: National Experiences in the European Union euro2005.inform/news/11/h7273](http://euro2005.inform/news/11/h7273).
17. The Private Participation in Infrastructure (PPI) Global Update (2014). Retrieved from https://ppi.worldbank.org/~/_media/GIAWB/PPI/Documents/GlobalNotes/Global2014-PPI-Update.pdf.

Попело Ольга Володимирівна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту інноваційної діяльності та державного управління, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Попело Ольга Владимировна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента инновационной деятельности и государственного управления, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Popelo Olha – Ph.D. in Economics, Senior lecturer of Department of Innovation Management and Public Administration, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

УДК 330.4:65.012.34

Надія Ющенко, Марина Ворох

**ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПРОГРАМНИХ ПРОДУКТІВ, ЩО РЕАЛІЗОВУЮТЬ
МОДЕЛІ І МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПОСТАЧААННЯМ ТА МАТЕРІАЛЬНИМИ
ЗАПАСАМИ**

Надежда Ющенко, Марина Ворох

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ,
РЕАЛИЗУЮЩИХ МОДЕЛИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОСТАВКАМИ
И МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАПАСАМИ**

Nadiia Yushchenko, Maryna Vorokh

**COMPARATIVE ANALYSIS OF SOFTWARE PRODUCTS THAT IMPLEMENT
THE MODELS AND THE METHODS OF THE MANAGEMENT
OF THE PROVISION AND MATERIAL SUPPLIES**

У зв'язку з прискореним запровадженням суб'єктами господарювання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та рішень щодо створення інформаційних ресурсів і практичного застосування електронних технологій з метою підвищення їх конкурентних переваг, у статті узагальнено основні чинники, що впливають на обсяги утворення запасів, систематизовано види запасів матеріальних ресурсів, витрати, пов'язані з управлінням ними, основні типи економіко-математичних моделей регулювання запасів та комп'ютерні програми, доступні на ринку України, що реалізують моделі і методи управління постачанням та запасами матеріальних ресурсів, а також здійснена порівняльна характеристика функціональних можливостей програмних продуктів.

Ключові слова: матеріальні ресурси, запаси, моделі, програмні продукти, управління.

Рис. 1. Табл. 3. Бібл. 24.

В связи с ускоренным внедрением субъектами хозяйствования современных информационно-коммуникационных технологий и решений относительно создания информационных ресурсов и практического применения электронных технологий в целях повышения собственных конкурентных преимуществ, в статье обобщены основные факторы, влияющие на объемы образования запасов, систематизированы виды запасов материальных ресурсов, связанные с управлением ними издержки, основные типы экономико-математических моделей регулирования запасов и компьютерные программы, доступные на рынке Украины, реализующие модели и методы управления поставками и запасами материальных ресурсов, а также выполнена сравнительная характеристика функциональных возможностей программных продуктов.

Ключевые слова: материальные ресурсы, запасы, модели, программные продукты, управление.

Рис. 1. Табл. 3. Библ. 24.

In connection with the accelerated implementation of economic entities of modern information and communication technologies and solutions for the establishment of information resources and practical application of electronic technologies to improve their own competitive advantages, the article summarizes the main factors affecting the volume of education supplies, systematized kinds of material resources stocks related to control their costs, the main types of econometric models and inventory control software programs available on the Ukrainian market, implementing the model and supply chain management and inventory of material resources, as well as performed comparative characteristic features of software products.

Key words: material resources, supplies, models, software, management.

Fig. 1. Tabl. 3. Bibl. 24.

JEL Classification: M 4, C 6, C 8

Постановка проблеми. Глобалізація світового господарства, зростання взаємозалежності національних економік і все більш тісна їх інтеграція, перерозподіл знань, інформації та капіталу із країн з їхнім відносним надлишком у країни з їх дефіцитом, де у надлишку є інші фактори виробництва – праця, земля, корисні копалини, що не можуть бути раціонально використані у відтворювальних процесах через брак інформації та капіталу, є визначальними чинниками розвитку сучасної світової економіки. Ці процеси стимулюються потребою у зменшенні ризиків через розміщення капіталу в різних країнах, прагненням наблизити виробництво до перспективних ринків збуту, раціоналізувати оподаткування і митні платежі, можливістью і необхідністю вирівнювання економічних умов у різних країнах [1]. Ера суспільств знання, що послідовно приходить на зміну індустріальній та інформаційній епохам, на думку ЮНЕСКО, «відкриває шлях до гуманізації процесу глобалізації», дозволяє знаходити, продукувати, опрацьовувати, перетворювати, поширювати і використовувати інформацію з метою отримання і застосування необхідних для людського розвитку знань [2].

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Для підвищення конкурентних переваг суб'єктами господарювання у всьому світі прискорено запроваджуються нові сучасні інформаційно-комунікаційні технології та рішення щодо створення інформаційних ресурсів і запровадження електронних технологій.

Сучасний ринок програмного забезпечення у галузі логістики достатньо великий і включає програмні продукти різної спрямованості та характеристик. Проте системи матеріально-технічного постачання трансформуються відповідно до сучасних світових тенденцій [3] на засадах принципів системного і логістичного підходів, раціональності, ідентифікації витрат, транспарентності, довірчих відносин, рівності підходу і забезпечення чесної конкуренції; відбувається зміщення ролі постачання в управлінні підприємством від вирішення тактичних завдань, обслуговування його поточних потреб до вирішення стратегічних [4], що підвищує актуальність проблеми ефективного управління запасами матеріальних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Бухгалтерський облік як складова функції інформування служить для забезпечення управління інформацією, необхідною для виконання інших функцій – планування, організації, мотивації та контролю. Організація обліку в поєднанні з технологічними можливостями, які надають сучасна обчислювальна техніка та засоби комунікації, змінює зміст та організацію праці облікового персоналу. Проблемам методики, теоретичного і практичного обґрунтування необхідності формування, використання та контролю оборотних матеріальних активів присвячені дослідження вітчизняних науковців: Ф. Ф. Бутинця, Л. М. Кіндрацької, В. М. Пархоменка, В. В. Сопко, О. А. Зоріної та зарубіжних учених Б. І. Валуєва, В. Ф. Палія, Я. В. Соколова та ін. Питання, пов'язані з обліком матеріальних запасів, розглядаються у роботах К. Л. Багрія, Ю. Бакун, О. В. Данілочкіна, В. О. Голод, Ю. Єгорова, К. В. Поповича, Г. О. Роганова, М. С. Самко, а з проблемами формування запасів – І. Буфатіною, Р. Грачовим, А. Дмитрівим, І. Лобзем, В. Пантелєєвим, А. Харитоновою. Питанням організації бухгалтерського обліку в умовах застосування обчислювальної техніки присвячені роботи українських учених-економістів В. П. Завгороднього, М. Т. Барановського, С. В. Івахненкова, Г. Г. Кірейцева, Ю. А. Кузьмінського, Ю. І. Осадчого, М. Г. Чумаченка, а також А. Т. Гершегоріна, Е. К. Гільде, П. О. Додонова, В. І. Ісакова, К. Е. Калласа, К. Н. Нарібаєва, О. М. Островського, В. Ф. Палія, В. І. Подольського, Р. С. Рашитова, В. С. Рожнова, С. І. Синяка, Я. В. Соколова, Д. В. Чистова. В Україні впродовж 2000–2015¹ рр. було захищено близько півсотні дисертацій на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук, пов'язаних з управлінням матеріальними запасами (рис., табл. 1).

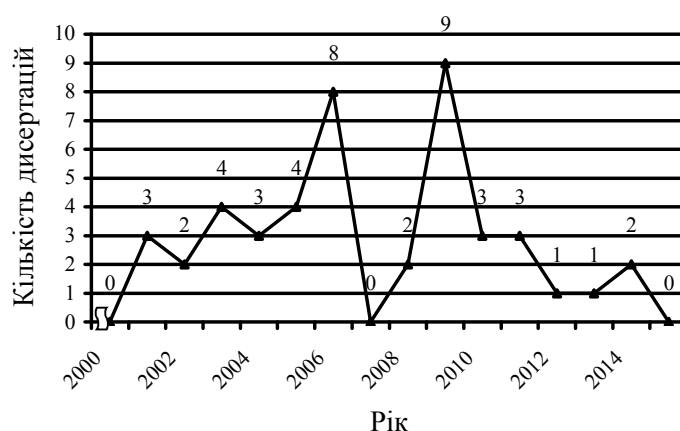


Рис. 1. Динаміка захисту в Україні дисертацій на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук з питань управління запасами

Джерело: [6; 7].

¹ Три квартали 2015 року

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 1

Зведення за спеціальностями дисертацій на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук в Україні за 2000–2015 рр.

Спеціальність економічного напрямку	Автор	Тема дисертації
1	2	3
08.00.04 Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)	Череп О. Г.	Логістичний підхід до управління матеріально-технічними запасами підприємств машинобудування
	Дроботя Я. А.	Управління логістикою матеріальних запасів аграрних підприємств
	Лиса О. В.	Управління оборотним капіталом промислових підприємств
	Юрчишена Л. В.	Управління формуванням виробничих запасів підприємств харчової промисловості
	Киба Л. М.	Управління виробничими запасами підприємств сфери видобування та транспортування природного газу
	Бугай А. В.	Формування та ефективне використання оборотних коштів на машинобудівних підприємствах
	Крещенко О. В.	Управління товарними запасами торгового підприємства за категорійним менеджментом
Усього зі спеціальності 08.00.04	–	7
08.00.08 Гроші, фінанси і кредит	Ізмайлова Н. В.	Управління оборотними активами підприємств
Усього зі спеціальності 08.00.08	–	1
08.00.09 Бухгалтерський облік, аналіз та аудит	Басенко О. В.	Облік і аудит запасів та аналіз ефективності їх використання
	Марущак Л. І.	Облік і оперативний контролінг виробничих запасів в нафтопереробних комплексах
	Карабаза І. А.	Облік і аналіз виробничих запасів (на прикладі гірничозбагачувальних підприємств)
	Любезна І. В.	Облік і внутрішньогосподарський контроль матеріальних запасів
	Михалевич С. Г.	Облік і внутрішньогосподарський контроль виробничих запасів: теорія і практика
	Чук О. В.	Облік та аналіз використання виробничих запасів олійножирових підприємств
	Полянська О. А.	Управлінський облік товарних запасів, витрат, доходів і фінансових результатів операційної діяльності підприємств оптової торгівлі
	Тичук З. Д.	Облік виробничих запасів у сільськогосподарських підприємствах
	Андрос С. В.	Облік і аналіз виробничих запасів на підприємствах кондитерської галузі України
Гриценко О. М.	Облік і контроль запасів на підприємствах ресторанного господарства	
Усього зі спеціальності 08.00.08	–	10
08.00.11 Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці	Косенко О. С.	Моделювання системи управління виробничими запасами на основі нечітких множин
Усього зі спеціальності 08.00.11	–	1
08.03.02 Економіко-математичне моделювання	Федосова І. В.	Моделі управління запасами у логістичних системах
Усього зі спеціальності 08.03.02	–	1
08.04.01 Фінанси, грошовий обіг і кредит	Соляник Л. Г.	Управління оборотними активами та джерелами їх фінансування на промисловому підприємстві
	Лиса О. В.	Управління оборотними коштами підприємства

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Закінчення табл. 1

1	2	3
Усього зі спеціальності 08.04.01	–	2
08.06.01 Економіка, організація та управління підприємствами	Бондарева І. О.	Управління виробничими запасами на підприємстві
	Савон Р. Л.	Формування системи управління запасами великого машинобудівного підприємства
	Погореленко Н. П.	Ефективність використання обігових коштів у виробничих запасах промислових підприємств
Усього зі спеціальності 08.06.01	–	3
08.06.04 Бухгалтерський облік, аналіз та аудит	Драч С. В.	Економічний аналіз виробничих запасів підприємств (на прикладі м'ясокомбінатів України)
	Тарасова Т. О.	Організаційно-методичні аспекти обліку і аналізу товароруху в підприємствах роздрібної торгівлі
	Занько Б. М.	Облік, аналіз та аудит товарних запасів на підприємствах торгівлі
	Бакун Ю. В.	Облік, аналіз та аудит запасів на підприємствах торгівлі
	Кундеус О. М.	Облік та аналіз використання виробничих запасів: сучасний стан і перспективи розвитку
	Фуад Сулейман Махмуд Аль Фасфус	Облік і аудит запасів: світова практика та особливості України
	Хмелевський С. М.	Облік і внутрішній аудит матеріальних запасів (на матеріалах підприємств хлібопекарної галузі промисловості)
	Поплюйко А. М.	Облік і аналіз використання виробничих запасів (на прикладі підприємств машинобудування Полтавської області)
	Сайко О. В.	Облік і контроль виробничих запасів (на прикладі підприємств молокопереробної промисловості України)
	Замула І. В.	Облік і контроль операцій з добривами у с/г підприємствах: еколого-управлінський аспект
	Приймачок О. М.	Облік виробничих запасів і аналіз ефективності їх використання (на прикладі підприємств хлібопекарської промисловості Київської області)
	Зоріна О. А.	Фінансовий облік та внутрішній аудит товарних запасів в оптовій торгівлі України
	Афанас'єва І. І.	Облік та контроль виробничих запасів (на матеріалах підприємств хлібопекарного виробництва)
	Домбровська Н. Р.	Управлінський облік витрат виробництва (на прикладі підприємств із заготівлі та переробки зерна)
	Сікора І. А.	Облік, економічний аналіз і аудит формування та використання оборотних активів
	Хоменко Н.В.	Методика фінансового та управлінського обліку товарних запасів у госпрозрахункових відособлених підрозділах споживчої кооперації
	Мурашко О.В.	Облік і контроль матеріальних запасів (на матеріалах підприємств хлібопекарної промисловості)
	Познаховський В. А.	Облік та аналіз оборотних активів господарських товариств
	Гринавцева О. В.	Облік і аудит готової продукції та фінансових результатів від її реалізації (на прикладі малих металопереробних підприємств України)
Усього зі спеціальності 08.06.04	–	19
Разом захищено дисертацій	–	44

Джерело: [8; 9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте досі не розроблено науково обгрунтованої класифікації та порядку порівняння функціональних можливостей комп'ютерних програм ведення обліку та підтримки прийняття рішень щодо ефективного управління запасами матеріальних ресурсів.

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Мета статті. Головною метою цієї роботи є систематизація і порівняльний аналіз доступних на ринку України програмних продуктів, що реалізують моделі і методи управління постачанням і запасами матеріальних ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Все те, на що існує попит і що тимчасово виключене зі споживання, називається запасом (матеріальних ресурсів, грошових засобів, потужностей, трудових ресурсів і тощо) [5, с. 211]. Обсяги утворення товарних і виробничих запасів, узагальнена класифікація яких представлена у табл. 2, визначаються такими основними факторами:

- 1) необхідністю гарантування безперервного забезпечення виробничого процесу з метою його неперервності;
- 2) періодичністю (сезонністю) виробництва окремих сорторозмірів виробів у постачальників, пов'язаною з доцільністю випуску продукції оптимальними за обсягами партіями, простоями обладнання й ін.;
- 3) особливостями транспортування виробів від територіально віддалених постачальників до споживачів, за винятком трубо- та електропровідного видів постачання, де транспортування може здійснюватися безперервно;
- 4) розбіжностями ритмів продукування (постачання) матеріальних запасів з ритмами їх споживання;
- 5) ризиками несприятливої зміни ринкових цін на сировину, матеріали або кінцеву продукцію.

Таблиця 2

Види запасів матеріальних ресурсів

Групи	Підгрупи
Товарні – частина сукупних запасів, що перебувають в обігу	Збутові – запаси готової продукції у підприємств-виробників, призначені для відправлення конкретним споживачам або на проміжні склади системи матеріально-технічного постачання
	Транспортні – запаси «у дорозі»
Виробничі – частина сукупних запасів, що перебувають безпосередньо у споживачів, але не вступили у виробничий процес	Складські – запаси, зосереджені на проміжних складах і базах системи матеріально-технічного постачання
	Технологічні (підготовчі) – утворюються у випадку, коли ресурси, які надійшли, потребують попередньої обробки (сортування, сушка і т. ін.)
Виробничі і товарні	Міжопераційні – запаси незавершеного виробництва, що утворюються між окремими операціями внаслідок різної тривалості їх виконання
	Поточні – частина виробничого або товарного запасу, призначена для забезпечення потреб виробництва у разі незбігу термінів і розмірів надходження і використання матеріальних ресурсів
	Страхові – частина виробничого або товарного запасу, призначена для забезпечення виробництва у випадку різного роду випадкових відхилень від плану, викликаних випадковими коливаннями попиту, обсягів поставок, затримками поставок та ін.
	Нормативні – запаси, що дозволяють забезпечити ритмічність діяльності на конкретному наперед заданому інтервалі [10, с. 100]

Витрати, пов'язані з роботою системи управління запасами, можна поділити на такі види: витрати, пов'язані з формуванням запасів; витрати, пов'язані зі зберіганням запасів; втрати через відсутність запасів або несвоєчасне постачання. Економічне регулювання запасів включає встановлення доцільної партії поставки, регламентацію періодичності поставок, кращих термінів відвантаження й отримання матеріалів [11].

У теорії управління запасами виокремлюються такі типи моделей:

– модель Уілсона визначення партії замовлення за умов рівномірного попиту і можливості миттєвого виконання замовлення, що мінімізує витрати на зберігання і обслуговування запасу;

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

– однопродуктова детермінована статична модель оптимального управління запасами з можливим дефіцитом; основні модифікації детермінованої однопродуктової статичної моделі: заборона дефіциту, відсутність можливості зберігати запас, поповнення запасів здійснюється миттєво через певні проміжки часу, поповнення запасів здійснюється миттєво, причому виникнення дефіциту неприйнятне;

– динамічна однопродуктова детермінована модель управління запасами та випуском продукції;

– однопродуктова імовірнісна статична модель управління запасами;

– у випадку багатодуктових запасів детерміновані моделі поділяються на три типи: у яких взаємодія продуктами виявляється після постачання; з повним суміщенням замовлень (повне укомплектування партій згідно з технологічним комплектом і т. ін.); з частковим поєднанням замовлень.

Економіко-математична моделі та відповідні методи оптимізації запасів за критерієм мінімізації витрат, пов'язаних з їх зберіганням і відновленням, що дозволяють обґрунтовано планувати потребу у матеріальних ресурсах, складських площах і механізмах, систематизовані в [12; 13; 14; 15], [10, с. 97–136], [16; 17; 18; 19; 20; 21] та ін. Розроблені і підтвердили свою ефективність численні інваріанти вищенаведених моделей. Але основні моделі регулювання постачання і запасів ґрунтуються на припущеннях та не враховують обмеженості терміну придатності як сировини, так і кінцевого продукту, що в загальному випадку призводить до збільшення витрат на зберігання матеріальних ресурсів на величину суми зіпсованої продукції у грошовому виразі.

На практиці обмеженість ресурсів, а також конкретні умови виробництва і постачання вимагають коригування розмірів партії у порівнянні з абсолютно оптимальними, що визначаються, наприклад, на основі моделі Уілсона [5, с. 214–215]. Зокрема, підприємство не може виконати великі замовлення через обмеженість обігових коштів або відсутність відкритих і закритих сховищ і ємностей для зберігання запасів. І навпаки, незначні запаси можуть виявитися не вигідними для постачальника через часте переналадження обладнання, що знижує його продуктивність і погіршує використання робочої сили, або через те, що мінімальний обсяг відвантаження не повинен бути меншим за місткість контейнера (вагона), оскільки транспортні тарифи нараховуються у розрахунку на контейнер чи вагон, незалежно від повноти завантаження, і т. ін.

Дослідження, крім 12 систем регулювання запасів у [22], ще 11 (табл. 3) доступних на ринку програмних засобів для управління матеріальними потоками та їх порівняльний аналіз за функціональними можливостями: постачання/закупівлі, складські операції, продажі та маркетинг дозволяє стверджувати, що найбільш широкі можливості надають пакети BEST, Парус, Галактика, Ахapta і Ахapta Retail [23; 24]. Так, для управління запасами програмним продуктом BEST (Business Environment Strategic Toolkit – стратегічний інструмент бізнесу) передбачені такі індикатори.

Порівняння програмних продуктів, поширених на ринку, що використовуються для управління матеріальними запасами

Найменування програмного продукту, розробник, рік створення, орієнтовна ціна, режим доступу до електронного ресурсу	Функціональні можливості	Обмеження	Посилання на першоджерело, з якого взято експертну (компетентну) думку (оцінку недоліків програмного продукту)	Засоби програмного продукту для управління запасами матеріальних ресурсів
1	2	3	4	5
BEST-5. Виробництво; компанія Бест, Росія, 1990 рік, ціна 2565-8339 грн, http://www.bestnet.ru/programs/best-5/	<ul style="list-style-type: none"> – ведення шаблонів відомостей розбирання для опису технологічного процесу перетворення сировини в продукцію; – формування відомості розбирання (оброблення) сировини за видами продукції, що випускається; – визначення фактичної вартості продукції на основі вартості сировини та додаткових витрат виробничого підприємства; – формування документів на списання сировини за відомістю розбирання; – формування документів на оприбуткування продукції за відомістю розбирання; – облік виробництва продукції і напівфабрикатів по цехах основного виробництва; – облік запасів і напівфабрикатів на складах, у міжцехових коморах і в цехах; – формування широкого спектру звітів щодо виробництва 	Жорстко задана структура даних – набір і структура довідників, документів суттєво знижує можливість з налаштування і доопрацювання програми. Оскільки програма являє собою набір модулів – у процесі роботи часто доводиться переходити з модуля в модуль, що дуже втомлює, оскільки потрібно закрити програму, відкрити інший модуль, далі знову повторити операцію	http://www.ognelis.ru/catalog/manufacture/manufacture0/behst5_kompleksnoe_proizvodstvo/ http://www.bestnet.ru/programs/best-5/	Створення шаблонів для контролю за технологічним процесом перетворення сировини у продукцію; визначення фактичної вартості продукції; формування документів для оприбуткування продукції та ін.
Domino-Бухгалтерія v1.66, Мікроелектронні системи, 2005 рік, 200 грн за два робочих місця + 800 грн за додаткове, http://www.dominoua.com.ua/support.php	<ul style="list-style-type: none"> – індивідуальне налаштування програми; – зручне представлення даних у картках аналітичних об'єктів; – кожному з клієнтів можна присвоїти категорію цін, за якими йому відпускається товар (кількість цін для товару – необмежена), а також встановити для нього особливі параметри формування цін як для конкретного товару, так і для групи товарів; – система матеріального обліку дозволяє з однаковою легкістю налаштувати як внутрішній облік матеріалів, так і складний механізм для оптової торгівлі; – існують різноманітні реєстри документів і звіти для аналізу господарської діяльності підприємства 	<ul style="list-style-type: none"> – високі ціни; – низька функціональність системи; – обмежені варіанти вибору контексту дослідження (тематичних і логічних принципів фільтрації вихідного масиву); – погане виконання файлу HELP; – відсутня можливість імпорту даних із використанням буфера 	http://dyvoslovo.kiev.ua/domino-buxgalteriya-v154/domino-buxgalteriya-v154/ http://www.dominoua.com.ua/	Система внутрішнього обліку матеріальних запасів; оптова торгівля

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5
Инфо Предприятие: Бухгалтерия 4.5.336, ООО „Новасофт”, 1999 рік, базова версія – безкоштовна, з додатковими можливостями 4900–9900 грн на рік	Основною перевагою програми є те, що в основі програми знаходиться єдиний журнал, що включає в себе як бухгалтерський, так і податковий, та управлінський облік. Саме з цією метою був розроблений модуль «Торговий склад» – окрема програма, спеціально призначена для підприємств оптової та роздрібною торгівлі. За допомогою звітів з руху товарів можна значно підсилити контроль за складом і за фізичним переміщенням матеріалів	Кількість операцій не більше 1000 на рік. Програма є комплексною, через що ліцензія на програму коштує достатньо дорого	http://www.infor.ru/products/sklad http://v8.1c.ru/trade/	Складський облік, аналіз продаж, планування закупівель
«ФОЛИО Купец», Компанія «ФОЛІО», 1993 рік, 140–200 грн http://folio.ru/edy51/about/about.php	Розвинена функціональність і гнучкість, що дозволяє вирішувати практично будь-які завдання торгового та складського обліку. Система допомагає оптимізувати розміщення товару для зберігання таким чином, щоб складські площі і співробітники використовувалися найбільш ефективно; може управляти роботою складської техніки і персоналу, контролювати переміщення вантажів і вантажної техніки по території складу, оперативно планувати завдання персоналу з урахуванням поточних обставин	Відсутні функції постачання/закупівлі та продажу	http://folio.ru/edy51/about/about.php	Управлінський облік запасів
Галактика, Компанія «Галактика», Росія, 1987 рік, ціна 5599 грн + додаткові послуги, http://www.galaktika.ru/	Програма складається з контурів: адміністративне управління; оперативне управління; управління виробництвом; бухгалтерський облік. Завдяки модульному принципу побудови «Галактики» забезпечується можливість використовувати саме ті модулі програми, які необхідні в конкретній ситуації, або комбінувати їх. Це не тільки бухгалтерська програма, але засіб автоматизації управління підприємством у більш широкому сенсі, практично ERP-система	Система не має механізму визначення та контролю процедур виконання конкретних операцій або групи операцій. Система практично не є інтегрованою. Більшість модулів не пов'язані між собою, а їх зв'язок з фінансами доволі умовний, тому документи у фінансовому модулі вводяться вручну на підставі первинних документів, що призводить до розбіжностей у матеріальному і фінансовому обліку	http://www.erp-online.ru/phparticles/show_news_one.php?n_id=264	Контур логістики програмного комплексу «Галактика», що випущений на ринок у квітні 1995 р. і відтоді інтенсивно розвивається, дозволяє інтегрувати в єдину систему основні функції: управління замовленнями і закупівлями, постачанням і збутом, управління запасами, складами, відносинами з постачальниками і одержувачами продукції і послуг, а також вести контроль взаєморозрахунків, у результаті чого на підприємстві створюються передумови для ефективного управління матеріальними та пов'язаними з ними інформаційними і фінансовими потоками у сфері виробництва й обігу

1	2	3	4	5
Логістик Експерт, Позолотін А. Ю., 2007 рік, http://expert-logistics.com.ua/	Програма надає можливість швидко й ефективно здійснювати розподіл і перерозподіл товарів між декількома магазинами відповідно до даних про поточні залишки, продажі і замовлення. Основні завдання, що дозволяє вирішувати: якісний прогноз попиту для асортиментних позицій; оптимальний розрахунок норм товарних запасів; оперативне визначення оптимальних моментів замовлення; автоматична видача сформованих замовлень по кожному постачальнику	Орієнтована на великий та середній бізнес. Високі ціни на послуги. Використання простого алгоритму	http://expert-logistics.com.ua/	Інтегрована в ІС програма для автоматичного розрахунку та здійснення переміщень між філіями (магазинами) однієї компанії
ІС: Предприятие, конфігурація «ІС: Управление Торговлей 11.1.2.22»; розробник: ІС, ціна 4500 грн	Програма розрахована на будь-які види торговельних операцій. Реалізовані функції обліку – від ведення довідників і введення первинних документів до отримання різних аналітичних звітів. Дозволяє вести управлінський облік по торговому підприємству в цілому. Для підприємства холдингової структури документи можуть оформлятися від імені декількох організацій, що входять до холдингу	Поточна версія конфігурації «Управління торгівлею», редакція 11.1 призначена для використання з версією системи ІС : Підприємство 8.2 не нижче 8.2.19.76. Висока ціна ліцензії	http://business-soft.net/ru/1c-trade/1c-trade-management.html http://v8.1c.ru/trade/	Розрахунок необхідного обсягу продаж з урахуванням залишків на складі, періодичності поставок, необхідності товару; розрахунок об'ємно-вагових характеристик номенклатурних позицій тощо
Корпоративна інформаційна система (КІС) ФРЕГАТ-КОРПОРАЦІЯ, розробник: Російська Федерація, м. Москва, web-доступ: http://www.frigat.ru ; орієнтовна ціна: 23000–600000 р. (залежно від кількості робочих місць)	Програмний комплекс класу ERP призначений для автоматизації господарської діяльності підприємств різного рівня, профілю та форм власності (від малого складу-магазину до міжрегіонального торгово-виробничого холдингу). Система забезпечує ефективну технологію управління і дозволяє оптимальним чином вирішувати завдання складського і бухгалтерського обліку, WMS, CRM, бюджетування, управління закупівлями і збутом, SCM, автоматизації торгівлі, виробництва та сфери послуг. КІС розрахована на одночасну роботу декількох сотень користувачів, але за вартістю і функціональними можливостями вона задовольняє не тільки великих, а й дрібних (1–5 робочих місць) та середніх користувачів	–	http://www.frigat.ru	Програмний продукт дозволить виконувати такі функції: моделювати торговельні та складські операції, а також будь-які схеми руху товарів; оформляти і роздруковувати всі первинні документи; враховувати, розподіляти і контролювати оплати за документами в цілому і по окремих товарних позиціях; реалізувати різні схеми взаємодії з клієнтами і партнерами, у т. ч. купівлю-продаж, комісію, консигнацію та ін.; контролювати розрахунки з контрагентами, у т. ч. у межах договорів; реалізувати різноманітні і гнучкі схеми ціноутворення; враховувати додаткові витрати, у т. ч. митні мита, транспортні витрати та ін.; вести облік товарів за партіями, серіями, фасуванням, штрих-кодами, місцями зберігання та ін. довільними характеристиками; вести облік послуг, що надаються; отримувати оперативні дані і різноманітну аналітичну звітність

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5
Goods4Cast, Компанія Forecsys, 2005 рік	Високоякісне прогнозування споживчого попиту по кожній асортиментній позиції на кожен день, яке є основою для вирішення проблем оптимізації торговельної діяльності; контроль доступності товарів, заснований на оперативному виявленні помилок обліку, дозволяє оперативно виявляти незвичайне зниження або зупинку збуту і відновлювати рівень продажів у таких випадках; прогноз надходження грошових коштів, необхідний для фінансового планування діяльності підприємства; оцінювання й аналіз ефективності промоакцій, розпродажів та інших впливів на попит для виявлення більш ефективних і менш витратних інструментів впливу на попит, що дозволяють компанії отримати додатковий прибуток	Мінус програми - це використання в розрахунках дефіциту першого типу, що втім ідеально підходить для компаній з рівномірним законом розподілу продажів, зокрема, у роздріб, під завдання якого ця система і розроблялася	http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%82:Forecsys_Demand_Management_Solution_(Goods4Cast)	Визначення необхідного обсягу продаж з урахуванням залишків на складі, періодичності поставок, необхідності товару, а також необхідного сервісного обслуговування для отриманого продукту та ін.
„Agro Ekonom4ik”, Кондратюк Д. М., програма поширюється безкоштовно	Являє собою набір модулів, таких як: «Аналіз господарської діяльності», «Вибір постачальника», „ВЕР (Break-Even Point)” – розрахунок точки беззбитковості виробництва продукції та роботи складу та ін. Програма призначена для використання економістами, фінансовими менеджерами, фінансовими аналітиками, менеджерами, що працюють у сфері логістики, для аналізу та аудиту промислових і сільськогосподарських підприємств	Для коректної роботи програми необхідна операційна система Windows XP	http://www.i-ae.com/	Модулі «Калькулятор вартості поновлення запасів», «Калькулятор витрат на зберігання та підтримання належного рівня запасів»
«Парус-Підприємство-8» модуль «Управління логістикою», Корпорація «Парус», 4000 р.	Програма поєднала в собі потужні можливості щодо автоматизації бухгалтерського, податкового та складського обліку, завдань логістики й управління реалізацією товарів і послуг; практичні технології управління рухом матеріальних ресурсів, використання інтернет-технологій, аналіз результатів діяльності за допомогою OLAP-технологій	–	http://www.parus.com.ua/	Оптимізація процесу управління закупками та збутом; прогнозування обсягу закупівель і продажів

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1. Щодо ефективності бізнесу:

1.1. Індикатор рівня виробничої діяльності (Total Enterprise Performance – TEP) є відношенням загального рівня надходжень від збуту до загальних витрат на виробництво плюс витрати на фінансування; показує співвідношення між внеском у виробництво і віддачею від реалізації продукції.

1.2. Індикатор рівня продажів за період (Sales Productivity Indicator – SLP) показує, наскільки рівень збуту відстає від рівня виробництва.

2. Щодо ефективності використання ресурсів:

2.1. Індикатор ефективного використання поточних активів виробничого підприємства (Capital Productivity Indicator – CLP) показує відношення між вкладеним у виробництво капіталом (фінансовий капітал та інше майно) і виробництвом доданої вартості.

2.2. Індикатор ефективного використання календарного/планового фонду часу (Production Time Utilization Indicator) використовується для порівняння фактичного продуктивного часу з оптимальним або запланованим часом.

3. Щодо маркетингу і збуту:

3.1. Індикатор динаміки поточних продажів щодо плану продажів на період (Year-to-date Index – YDX) порівнює екстрапольований фактичний прибуток на певний момент з очікуваним рівнем збуту за рік.

3.2. Індикатор планованого обсягу продажу на майбутні періоди (Year-End-Outlook Indicator – YEO) обчислюється методом аналізу регресії, прогнозує рівень збуту за рік на основі загальної тенденції за останні дванадцять місяців.

3.3. Індикатор рівня поточних замовлень (Customer Order Index – COX). У BEST порівнюються два співвідношення: співвідношення між новими замовленнями за останній місяць і середньою кількістю місячних замовлень за останні дванадцять місяців і співвідношення збуту за останній місяць до середньої кількості збуту за останні дванадцять місяців. Цей індикатор попереджує необхідність в особливих діях щодо збуту продукції.

3.4. Індикатор планування поточної реалізації продукції (Total Sales Performance Indicator – TSP) порівнює загальну кількість збуту з очікуваною кількістю збуту за певний місяць.

4. Щодо контролю витрат:

4.1. Індикатор динаміки поточних продажів (Total Cost Productivity Indicator – TCP) надає менеджеру інформацію про те, наскільки фактичні витрати, віднесені на виробництво за фактом реалізації продукції, відповідають запланованим.

4.2. Індикатор динаміки складських запасів за періодами (Storage Level Index – SLX) попереджає менеджера про критичний стан накопичення складських запасів.

4.3. Індикатор рівня переробки сировини і матеріалів (Refinement Grade Indicator – RMG) – витрати на переробку матеріалу в кінцеву продукцію.

Бухгалтерам-аналітикам доцільною для застосування може бути програма «1С: Управление торговлей 11.1.2.22», яка має широкі можливості підготовки усіх необхідних документів, управління рухом товарів і ціноутворенням, прийому замовлень і контролю їх виконання, оптимізації складських запасів, аналізу товарообігу, планування закупівель і поставок, більше того, у програмі можуть реєструватися як вже здійснені, так і ще тільки заплановані господарські операції.

Висновки і пропозиції. Переважна більшість пропонованих на ринку програмних продуктів є обліковими, вимагають адаптації до конкретних умов бізнесу; окремі мають вбудовану мову програмування, що дозволяє створювати власні додатки; вони високовартісні й орієнтовані на великі корпоративні структури. Проте завдання управління запасами можна вирішувати й універсальними засобами, зокрема, для

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

оптимізаційних завдань можуть використовуватися MS Excel або MathCAD, для завдань з використанням методів теорії ймовірностей і математичної статистики – Statistica, Gretl та ін. статистичні програмні продукти.

Список використаних джерел

1. *Цели* развития тысячелетия [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.undp.org.ua/ua/millennium-development-goals>.
2. *К обществам* знания : Всемирный доклад ЮНЕСКО [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://unesdoc.unesco.org/images/0014/001418/141843e.pdf>.
3. *Окландер М.* Трансформація системи поставок промислових підприємств / М. Окландер, Н. Меджибовська // *Економіка України*. – 2011. – №11. – С. 20–29.
4. *Kearney A. T.* Creating value through strategic supply management. 2004 Assessment of excellence in procurement [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.atkearney.com/knowledge/publications/2004/AEP_2004_S.pdf.
5. *Сакович В. А.* Исследование операций (детерминированные методы и модели): справочное пособие / В. А. Сакович. – Минск : Выш. шк., 1984. – 256 с.
6. *Офіційний сайт* Національної бібліотеки ім. В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nbuv.gov.ua/node/554>.
7. *Колумбет О. П.* Бухгалтерський облік, аналіз і контроль оборотних матеріальних активів: методологія і організація : монографія / О. П. Колумбет. – К. : Компринт, 2014. – 442 с.
8. *Колумбет О. П.* Оборотні матеріальні активи як об'єкт наукового дослідження: бібліометричний аналіз / О. П. Колумбет // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2015. – №6 (169). – С. 32–39.
9. *Сайт* державної наукової установи «Український інститут науково-технічної експертизи та інформації» [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.uintai.kiev.ua/>.
10. *Карагодова О. О.* Дослідження операцій : навч. посіб. / О. О. Карагодова, В. Р. Кігель, В. Д. Рожок. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 256 с.
11. *Економіка* логістичних систем / [за наук. ред. Є. В. Крикавського, С. І. Кубіва]. – Львів : «Львівська політехніка», 2008. – 596 с.
12. *Букан Дж.* Научное управление запасами / Дж. Букан, Э. Кенигсберг ; пер. с англ. Е. Г. Коноваленко; [под ред. Б. В. Гнеденко]. – М. : Наука, 1967. – 424 с.
13. *Алесинская Т. В.* Основы логистики. Функциональные области логистического управления / Т. В. Алесинская. – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2009. – 89 с.
14. *Анализ ABC – XYZ* в управлении материальными запасами [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.logistclub.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=88&Itemid=91.
15. *Испирян Г. П.* Математические методы и модели в планировании и управлении в легкой промышленности / Г. П. Испирян, В. Д. Рожок, Т. П. Романюк. – К. : Вища школа, 1978. – 280 с.
16. *Кулиш С. А.* Математические методы в планировании материально-техническо снабжения / С. А. Кулиш, С. Н. Валовельская, И. А. Рабинович. – К. : Вища школа, 1974. – 228 с.
17. *Лубенець С. В.* Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навч. посіб. / С. В. Лубенець. – Львів : Магнолія 2006, 2010. – 261 с.
18. *Гаркуша Н. М.* Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Н. М. Гаркуша, О. В. Цуканова, О. О. Горошанська – Режим доступа : http://mobile.pidruchniki.ws/1081081040812/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/modeli_i_metodi_priynuyatua_rishen_v_analizi_ta_auditi_-_garkusha_nm.
19. *Лукинський В. С.* Модели и методы теории логистики : учебное пособие / В. С. Лукинський. – СПб. : Питер, 2008. – 448 с.
20. *Стерлигова А. Н.* Управление запасами в цепях поставок : учебник / А. Н. Стерлигова. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 430 с.
21. *Ющенко Н. Л.* До питання управління матеріальними запасами з використанням економіко-математичних моделей [Електронний ресурс] / Н. Л. Ющенко, А. О. Мороз // *Тези доповідей VII Міжнародної наук.-практ. конф. «Математичне та імітаційне моделювання систем. МОДС 2012» (27–30 червня 2012 року)*. – Режим доступа : <http://stu.cn.ua/media/files/pdf/mods2012.pdf>.

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

22. Ющенко Н. Л. Про системи підтримки прийняття рішень щодо матеріальних / Н. Л. Ющенко, А. М. Позднякова // Збірник матеріалів Міжнародної наук.-практ. конф. «Фінансово-економічна стратегія розвитку в умовах євроінтеграційних процесів: аспекти сталості та безпеки» (5–6 листопада 2014 року) : у 2 ч. – Чернігів : ЧНТУ, 2014. – Ч. 1. – С.157–160.

23. Сергеев В. И. Логистика: информационные системы и технологии : учеб.-практ. пособие / В. И. Сергеев, М. Н. Григорьев, С. А. Уваров. – М. : Альфа-Пресс, 2008. – 608 с.

24. Системы для составления плана продаж через прогнозирование спроса и управления запасами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://upravlenie-zapasami.ru/instrumenti-dlya-upravleniya-zapasami.html>.

References

1. Tseli razvitiia tysyacheletia [The Millennium Development Goals]. Retrieved from <http://www.undp.org.ua/ua/millennium-development-goals>.

2. K obshchestvam znaniia : Vsemirnyi doklad YuNESKO [Towards Knowledge Societies: UNESCO World Report]. Retrieved from <http://unesdoc.unesco.org/images/0014/001418/141843e.pdf>.

3. Oklander, M., Medzhybovska, N. (2011). Transformatsiia systemy postavok promyslovykh pidpriemstv [Transformation of industrial supplies]. *Ekonomika Ukrainy – Economy Ukraine*, no. 11, pp. 20–29 (in Ukrainian).

4. Kearney, A.T. (2004). Creating value through strategic supply management. 2004 Assessment off excellence in procurement. Retrieved from http://www.atkearney.com/knowledge/publications/2004/AEP_2004_S.pdf.

5. Sakovych, V. A. (1984). Issledovanie operatsii (determinirovannye metody i modeli): Spravochnoe posobie [Operations Research (deterministic methods and models) : Handbook]. Minsk: Vysheyshaia shkola (in Russian).

6. Ofitsiyni sait Natsionalnoi biblioteki im. V. I. Vernadskoho. Systema poshuku v elektronnomu katalogi [The official site of the National Library of Vernadsky. The search system in the electronic catalog]. Retrieved from <http://www.nbuv.gov.ua/node/554>.

7. Kolumbet, O. P. (2014). Bukhhalterskyi oblik, analiz i kontrol oborotnykh materialnykh aktiviv: metodolohiia i orhanizatsiia. [Accounting, analysis and control of current tangible assets: methodology and organization]. Kyiv: Kompynt (in Ukrainian).

8. Kolumbet, O. P. (2015). Obrotni materialni aktyvy yak obiekt naukovoho doslidzhennia: bibliometrychnyi analiz [Current tangible assets as an object of research: bibliometric analysis]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini – Formation of market relations in Ukraine*, no. 6 (169), pp. 32–39 (in Ukrainian).

9. Cait derzhavnoi naukovoii ustanovy „Ukrainskyi instytut naukovo-tekhnichnoi ekspertyzy ta informatsii” [Site State Scientific Institution „Ukrainian institute of scientific and technical expertise and information”]. www.uitei.kiev.ua/. Retrieved from <http://www.uitei.kiev.ua/>.

10. Karahodova, O. O., Kihel, V. R. & Rozhok, V. D. Doslidzhennia operatsii [Operations Research : teach. manual]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury (in Ukrainian).

11. Krykavskiy, Ye. V. & Kubiv, S. I. (eds.) (2008). *Ekonomika lohistychnykh system* [The economy logistics systems]. Lviv : Lvivska politehnika (in Ukrainian).

12. Bukan, Dzh., Kenyhsberh, Ye., Hnedenko, B. V. (ed.) (1967). *Nauchnoe upravleniye zapasami* [Scientific inventory management]. Ye. H. Konovalenko. Trans.). Moskov: Nauka (in Russian).

13. Alesinskaya, T. V. (2009). *Osnovy logistiki. Funktsionalnye oblasti logisticheskogo upravleniia* [Fundamentals of Logistics. Functional areas of logistics management]. Tahanrog : Izd-vo TTI YuFU (in Russian).

14. *Analyz AVS – XYZ v upravlenii materialnymi zapasami* [Analysis ABC – XYZ in inventory management]. Retrieved from http://www.logistclub.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=88&Itemid=91.

15. Ispirian, H. P., Rozhok, V. D. & Romaniuk, T. P. (1978). *Matematicheskie metody i modeli v planirovanii i upravlenii v legkoi promyshlennosti* [Mathematical methods and models in planning and management in light industry]. Kiev: Vyshcha shkola (in Russian).

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

16. Kulish, S. A., Valovelskaia, S. N. & Rabinovych, I. A. (1974). *Matematicheskie metody v planirovanii materialno-tekhnicheskogo snabzheniia* [Mathematical methods in planning materialno Logistics]. Kiev: Vyshcha shkola (in Russian).
17. Lubenets, S. V. (2010). *Modeli i metody pryiniattia rishen v analizi ta audyti*. [Models and methods of decision-making analysis and audit]. Lviv : Mahnoliia 2006 (in Ukrainian).
18. Harkusha, N. M., Tsukanova, O. V. & Horoshanska, O. O. (2011). *Modeli i metody pryiniattia rishen v analizu ta audyti*. [Models and methods of decision-making analysis and audii]. Retrieved from http://mobile.pidruchniki.ws/1081081040812/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/modeli_i_metodi_priynyattya_rishen_v_analizi_ta_auditi_-_garkusha_nm.
19. Lukinskii, V. S. (2008). *Modeli i metody teorii logistiki*. [Models and methods of logistics theory]. St. Petersburg: Piter (in Russian).
20. Sterligova, A. N. (2008). *Upravlenie zapasami v tsepiakh postavok*. [Inventory management in supply chains]. Moskov: INFRA-M (in Russian).
21. Yushchenko, N. L. & Moroz, A. O. (2012). *Do pytannia upravlinnia materialnymy zapasamy z vykorystanniam ekonomiko-matematychnykh modelei* [On the issue of inventory management using economic and mathematical models]. Proceedings from VII Mizhnarodna nauk.-prakt. konf. „Matematychni ta imitatsiine modeliuvannia system. MODS ‘2012’ – VII International nauk. and practical. Conf. „Mathematical modeling and simulation system. MODS '2012’” (June 27-30, 2012). Chernigov-Zhukin. Retrieved from <http://stu.cn.ua/media/files/pdf/mods2012.pdf>.
22. Yushchenko, N. L. & Pozdniakova, A. M. (2014). *Pro systemy pidtrymky pryiniattia rishen shchodo materialnykh* [On the decision support system on material]. Proceedings from Zbirnyk materialiv Mizhnarodnoi nauk.-prakt. konf. „Finansovo-ekonomichna stratehiia rozvytku v umovakh yevro intehratsiinykh protsesiv: aspekty stalosti ta bezpeky” – The International Scientific Conference „Financial and economic strategy of development in the European integration process, sustainability and safety aspects” (November 5–6, 2014) : in 2 part. – Chernihiv: ChNTU, Part. 1, pp.157–160.
23. Sergeev, V. I. Grigorev, M. N. & Uvarov, S. A. (2008). *Logistika: informatsionnye sistemy i tekhnologii*. [Logistics: Information systems and technology]. Moskov: Alfa-Press (in Russian).
24. *Sistemy dlia sostavleniia plana prodazh cherez prognozyrovanie sprosa i upravleniia zapasami* [System for compiling the sales plan through demand forecasting and inventory management]. Retrieved from <http://upravlenie-zapasami.ru/instrumenti-dlya-upravleniya-zapasami.html>.

Ющенко Надія Леонідівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Ющенко Надежда Леонидовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и аудита, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Yushchenko Nadiia – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Accounting, Taxation and Audit, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).
E-mail: yushchenkonadezhda@gmail.com

Ворох Марина Миколаївна – магістрант, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Ворох Марина Николаевна – магістрант, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Маруна Vorokh – Master, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: vorohmarina@mail.ru

УДК 336.5:327(437.6)

*Daniela Palašćáková***ANALYSIS OF THE EXPENSES FOR THE PROVISION OF THE PRESIDENCY
OF THE SLOVAK REPUBLIC IN THE COUNCIL OF EU***Даніела Палащакова***АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРЕЗИДІЇ СЛОВАЦЬКОЇ
РЕСПУБЛІКИ В РАДІ ЄС***Даниэла Палащакова***АНАЛИЗ РАСХОДОВ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕЗИДИИ СЛОВАЦКОЙ
РЕСПУБЛИКИ В СОВЕТЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА**

We understand the Presidency in the Council of EU as an opportunity to show that the Slovak Republic is full-fledged and responsible member of EU which knows how to effectively manage European relations, contribute for the creation of consensus within 28 member countries and shift the discussion further on to common European challenges. The aim of this article is to elaborate the analysis of the expenses for the provision of Slovak Presidency in the Council of EU in 2016 based on the quantification of expenses and the experience of other countries.

Key words: analysis, country, presidency, budget, strategy, expenses.

Tabl.: 3. Bibl.: 14.

Президія в ЄС представляє для Словацької Республіки можливість показати, що вона є повноправним і відповідальним членом ЄС, який може ефективно управляти європейськими справами, здійснити свій внесок у створення консенсусу в межах 28 країн-членів і перенести обговорення спільних європейських проблем далі. Метою статті є на основі кількісної оцінки витрат з досвіду інших країн, зробити аналіз витрат на забезпечення словацької президії у Раді ЄС в 2016 році.

Ключові слова: аналіз, країна, президентство, бюджет, стратегія, витрати.

Табл.: 3. Бібл.: 14.

Возглавление Совета Европейского Союза в 2016 году Словацкой Республикой воспринимается как возможность показать, что Словацкая Республика является полноценным и надежным членом ЕС, умеет эффективно управлять европейскими делами, может внести свой вклад в формирование консенсуса между 28 странами-членами и продвинуть общие европейские вызовы вперед. В статье на основе количественной оценки расходов других стран и на их опыте сделан анализ расходов по обеспечению возглавления Словацкой Республикой Совета Европейского Союза в 2016 году.

Ключевые слова: анализ, страна, возглавление, бюджет, стратегия, расходы.

Табл.: 3. Библ.: 14.

JEL Classification: A 10

Problem statement. The Presidency in the Council of EU is demanding and responsible task. Its financial burden rests predominantly on the Presidency country. Its successful control mobilizes the entire state administration and depends on the right setting of the coordination, communication, the quality of human resources preparation as well as the preparation of capacity and organization. Duty of the Slovak Republic to preside the Council of EU in the second half of 2016 results from the time table of the rotation of the Presidency till 2020 approved by EU member states. Therefore, Slovak Republic becomes the second center of EU after Brussels in 2016 [1]. Member countries are changing semi-annually by presiding the Council. They determine the topics for discussion and preside the Council of EU meetings themselves as a part of their Presidency. For the reason of the elimination of the interruption of discussed topics determined by the representatives of presiding countries, the “triplet” has been established, representing the cooperation between three countries presiding in order [2]. Slovak Republic will preside together with Netherland and Malta. A group of three is made in consideration to the variety and geographic location. Presiding the triplet implements common program during their Presidency, while other two countries help the current presiding country to execute the program. In the context of Lisbon treaty, the Presidency in the Council of EU represents the right to organize the meetings of the Council of EU and working bodies. It is about the conducting several forums, determining their agenda and active participation in a consensus search [1]. Proper setting of coordination mechanisms in preparation and execution of the Presidency is a key factor that should contribute for an effective communication between individual agents. A great number of departments and

institutions participates in coordination of European affairs. Therefore, it is necessary to have clear rules of coordination and responsibility. On that account, there is an important role of the definition of priorities which had to be filled within the competence of particular agents.

Analysis of recent research and publications. We emphasized the work with strategic documents at national level and professional publications considering a given problem in preparation of our article. Preparation of the Presidency of the Slovak Republic in the Council of EU in 2016 is in accordance with *Program declaration of the Government of the Slovak Republic for 2012 – 2016* which defines this problem as one of the main priority in the field of European affairs. In the context of the preparations declared in mentioned *Program declaration of the Government*, document entitled *Preparation of the Presidency of the Slovak Republic in the Council of EU in 2016 – fundamental resources and actual priorities* has been elaborated and *Report on the state of preparedness of the Slovak Republic for the execution of the Presidency of the Slovak Republic in the Council of EU in 2016* is annually updated and both of the documents are key for the analysis of actual priorities.

Solutions of not resolved before parts the general problem. There is no unique methodology of accounting of these expenses for EU member countries. Within the Presidency of the Slovak Republic, we considered interesting to issue from the Presidency of V4 countries – Czech Republic and Hungary that successfully performed that role. We dealt mainly with financial-budget sphere, but we also paid attention to other important information regarding their Presidency in the Council of EU.

The purpose of the article. The aim of this article is to elaborate the analysis of the expenses for the provision of Slovak Presidency in the Council of EU in 2016 based on the quantification of expenses from the experience of other countries.

The main results of the study. The execution of the presidency requires millions of Euros. The amount of the expenses of presiding countries differs. The differences depend on the fact whether the country assigns the budget for presiding directly or transfers particular expenses to other state institutions/authorities.

For the comparison between particular countries, it is important, what period we classify the budget from, whether we follow even the expenses from beginning and ending of the Presidency. Final value is also influenced by institutions included in it [6].

We have decided to state the examples of the budgets of selected countries in Table 1, just to compare their source conditions with Slovak Republic.

Table 1

Budget of selected chairing countries

Chairing country	Period	Budget (in mil. €)
Czech Republic	January – June 2009	136
Hungary	January – June 2011	81
Slovenia	January – June 2008	62
Lithuania	July – December 2013	62
Cyprus	July – December 2012	61,7

Source: Analysis [6].

Czech Republic began to perform their presidency in very complex economic and political situation. Europe faced economic crisis and international situation was also considerably turbulent. Czech Republic has chosen main program priorities through three “E” (economics, energetics and EU in the world). As it’s been proven, these topics were highly actual and still remain a message to the future of EU to hold its position even in the times of crisis. Czech Republic also intensively supported the idea of “Europe without borders” [13]. Czech Presidency in the Council of EU in 2009 cost approximately 90 mil. € that covered particular activities. Specifically, it covered around 3000 meetings in Czech Republic, Brussels or elsewhere. Around 80 of one- to three-days meetings took place. Events were joined by 30 thousand foreign delegations, more than 2 mil. visitors, around 80 thousand booklets were

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

printed, 30 thousand accommodations were booked. 1 500 officers joined the meetings, 338 of it occupied newly created seats. Around 500 cultural events took place [7]. Regarding the final evaluation of expenses, we could not find consistent information. Final amount of 90 mil. € is stated on an official web page of Czech Republic Presidency, while the amount of 136 mil. € is stated in *Analysis of expenses for the provision of the Presidency of Slovak Republic in the Council of EU in 2016*. We found similar differences even in the comparison of the expanses of Hungarian Presidency, although the difference between these amounts is much smaller.

The Presidency of Hungary was carried in the spirit of human factor, four main topics were set: growth and employment for keeping the social model of Europe, stronger Europe, civil-beneficial union and expansion of EU borders and foreign policy. The interest of Hungary led to the idea of intelligent and inclusive growth as a keystone for EU [8]. Hungary spent around 85 mil. € for their presidency, while the amount of 81 mil. € was mentioned in the above stated analysis of Slovak Republic. Hungarian government, according to their opinion, has been using the most efficient way of financing of their presidency. The vast majority of budget has been used for the organization of domestic events with around 40 thousand of foreign guests. Hungary reimbursed the accommodation of guests, travelling to events, meals, information technology, translations, interpreting, host delegation services relating the events in Hungary and presidency web page. Within unwritten rules, some delegates have obtained presents worth of less than 200 € [9].

Experiences of other chairing countries refer to common practices of cooperation with private sector in providing the goods and services that helps to reduce the budget for chairmanship. Companies usually provide car rental, catering or software. For such help, they acquire the status of the “chairmanship partner”, thus the possibility to place their logo on web page of chairmanship country, information materials or right at the places of events/happenings.

Countries we monitored – Czech Republic and Hungary – helped themselves by sponsorship and cooperation with private sector that has been proven during their presidency period. For further interpretation, what type of sponsored activities particular countries acquired within sponsorship, look at Table 2.

Table 2

Sponsored activities of selected chairmanship countries

Sponsored activities	Country	
	Czech Republic	Hungary
Travelling	✓	✓
Fuel		✓
Mineral water	✓	✓
Catering	✓	✓
Presentation materials, chairmanship presents		✓

Remark: empty spaces are not known, or are not generally provided.

Source: [6].

As we can see in Table 2, Czech Republic (January – June 2009) used the cooperation with private sector in the areas of: catering, water supplies and last but not least, supplying the fleet that has been available for CZ PRES even in Czech Republic as well as abroad.

Hungary has been more active with their sponsorship (January – June 2011) that provided: travelling, fuels, mineral water, catering and even presentation materials and presents.

Preparation of historically first Slovak Presidency in the Council of EU that has begun in 2012 belongs to the priorities of Slovak government. It has been initiated by Slovak government decree number 392/2012 which determined basic sources of presidency and current priorities. Since that time, many other important documents have been ratified and we can find their integrated updated overview on the web page of the Ministry of Foreign and European Affairs of the Slovak Republic [3]. Mentioned document split Slovak Presidency, including the preparation, into the following stages: *initiative stage* (2012–2013), *preparation stage* (2014–2015) and *realization stage* (2016–2017) [1].

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

One of the key fields of the preparation and execution of the Presidency is setting the budget. This item reflects the possibilities of presidency country regarding its budget capacities. Particularly, it is about the qualification and the quantification of budget items regarding the needs and the possibilities of presidency country. The budget is conceived within the conditions of the Slovak Republic from the period of its preparation till its final execution.

Current conception of the expenses has been expanded in comparison to the assumptions in 2012. Particular items had been better quantified and qualified in the period to 2015. Current budget is sourced in more materials regarding personnel, analysis of expanses, logistic-organizational proposals and the proposals for the conception of cultural-communication presentation. The main change occurred within the budget item for the provision of conference areas where there is a clear restriction that events will be held in the areas belonging to state.

In final stage, expenses have been defined in document *Budget of expenses for the preparation and provision of the Presidency of the Slovak Republic in the Council of the European Union in 2016* which is based on *Analysis of expanses for provision of the Presidency of the Slovak Republic in the Council of the European Union in 2016*. Expenses by this structure together with basic description of the expenses' content and expected amount of expenses are defined in this document. Following the budget, we compared the Czech Republic and Hungary in Tab. 3 and conceived the overview of expected expenses in 2015–2017 where the financing of mainly centrally procured activities will be included.

Table 3

Centralized activities of selected Presidency countries

Centralized activities	HU	CZ	SK
Education	✓	✓	✓
Conference room renting	✓	✓	✓
Accommodation and catering	✓	✓	✓
Travelling	✓	✓	✓
Interpretation, translations	✓	✓	✓
Liaison officers	✓		✓
Logo	✓	✓	✓
Web page, PR	✓	✓	✓
Presentation materials, Presidency presents	✓	✓	✓
Cultural representation	✓	✓	✓
Security	✓	✓	✓
Accreditation system	✓	✓	✓
Technical equipment and communication infrastructure			✓
Health services	✓	✓	✓

Remark: empty spaces are not known, or are not generally provided.

Source: compiled by the author.

Centralized provision of above mentioned spheres results from an effort to achieve efficient and economic management of public funds, as well as from an effort to systematic, coordinated and unique realization of logistically demanding activities.

Sponsorship was not able in public administration in the Slovak Republic. Therefore, more discussions and legislative processes were conducted to enable the sponsorship within public administration. Currently, problematic issue is set [10]. After the identification of the spheres and their provision in the form of sponsorship, the cooperation with private sector is expected within the Slovak Republic in the form of professional, flexible and open approach in order to fully use the marketing potential of “SK PRES”. We should set certain value to the symbol of “SK PRES” that will be used for the cooperation with private sector. According to abroad experience, it could be from 500 thousand to 3,5 million €. The use of financial resources released by Government Departments (GD) for the purposes of SK PRES will be the subject to thorough audit and reasoning the expenditures of the costs after the end of Presidency [12].

Currently, there is a limited budget for 2015 and we can expect the quantification of expanses for the Presidency realization in the near future. Exact budget can be just estimated now, as there are many determinants influencing the expanses. Such factors are agendas of particular work groups of the Council of the European Union, coordination of the Presidency trinity, personal capacities, localization of the meetings organized in the third world countries, sponsorship provided to private sectors. Therefore, expanses are always defined only to particular fiscal year. Regarding the increase of the effectiveness of expanses, it still counts with the use of the places owned by state. The Presidency itself will increase financial demands for preparation and realization, while we can expect the highest financial burden in 2016. Financing of this task for 2016 and 2017 should be predicted late 2015 [5]. There is no official report defining the assumption of expenses for Slovak Presidency in the Council of the European Union in 2016. According to the Minister of Foreign Affairs of the Slovak Republic, Miroslav Lajčák, it could be 60 mil. € and the costs should be the lowest in V4 countries [11]. It would represent cheaper variant of financing that can be reasoned by the decision to execute the Presidency centrally.

Conclusions and suggestions. In conclusion, we can state that there is a budget elaborated in details at the level of the Slovak Republic. It follows various items as well as periods of the use bound to particular stage of the Presidency organization. However, there is no official report by now that would define the expenses assumption for Slovak Presidency in the Council of the European Union in 2016. We can deduce from the analysis of available documents that the competent people in the field of preparations and execution of the Presidency are really trying to look for the various ways of saving which we have presented in the part where we described the experiences of other member countries with the Presidency. We were influenced mainly by the experiences of the Czech Republic and Hungary that successfully executed the Presidency. Even here, we did not get relevant information regarding the final evaluation of expenses. We consider the analysis of the Presidency of other member countries as breakthrough topic because different fields of preparation and execution can be inspired by successful experiences of previous organizers.

As it's obvious from the previous text, the amount of expenses for preparation and execution of the Presidency depends on the decision-making of particular countries and their budget possibilities. For Slovak Republic, the key competence will be an ability to efficiently execute the Presidency and the coordination of the tasks between the triplet: Netherland (January – June 2016), Slovak Republic (July – December 2016), Malta (January – June 2017).

The topic of calendar program of events and common political program for the representatives of the Presidency triplet becomes more and more actual at the time of writing this article. Coordination and negotiating activities are supervised by the Ministry of Foreign and European Affairs of the Slovak Republic. There is a special significance of political program, in which Slovak Republic is supposed to open the topics regarding our national interests in the field of EU.

Important open question for Slovak Republic remains media-cultural presentation, establishment of web page for the Presidency, logo of Slovak Presidency as well as slogan that will express its program. Budget question limiting the Presidency still remains equally important. We consider important to stay within in intentions of budget possibilities of Slovak Republic in regard of economic pragmatism, centralized form of organization of the Presidency as well as the analysis of the experiences of other countries. Based on the study of conception documents determining processes, budget and resources of particular stages, we came to the conclusions that Slovak Republic is consistent with the plans and keeps time, financial and objective schedule.

We delimited the following recommendations by our personal observation:

– Deal with the issues of the analysis of possible risks, or elaborate the strategy for risk management resulting from the execution of the Presidency in the Council of EU which any national document personally deals with (procurement, inexperience, next year parliamentary elections and possible change of government mechanism);

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

- Provide transparent production of personal structure providing the Presidency and taking the responsibility for permanent creation of work places till the period of the end of the Presidency because of the elimination of fluctuation and the prevention against related risks;
- Elaborate the problem of the Presidency in the Council of EU even at academic level with the goal to support the preparation of the process of organization of the Presidency: workshops, conferences, lectures;
- Support media campaign about the preparations of Slovak Presidency with the goal to raise the awareness of EU and increase an interest of wide public in the politics of EU. We consider the public awareness at national level as very important.

I think that properly selected awareness campaign and presentation of the Presidency to wide public can open the door for the interest of Slovak nation in European affairs and European happening. It is generally known that Slovak Republic is not characterized by high interest in politics at EU level, therefore, we can see the Presidency as a unique opportunity of our society to increase an interest in this topic.

References

1. ÚV SR č. 392/2012 k Príprave predsedníctva SR v Rade Európskej únie v roku 2016 - základné východiská a aktuálne priority.
2. Baldwin, R. – Wyplosz, Ch. (2013). *Ekonomie evropské integrace*, 4. vyd. Grada Publishing, 2013. 584 s.
3. www.foreign.gov.sk/.../predsednictvo_v_rade_eu-slovenske_predsednict...
4. *Rozhodnutie Rady z 1. januára 2007, ktorým sa určuje poradie pri vykonávaní predsedníctva Rady* (2007/5/ES, Eurotom).
5. *Rozpočet výdavkov na prípravu a zabezpečenie predsedníctva SR v Rade Európskej únie v roku 2016*. ÚV SR 392/2012 k Príprave predsedníctva SR v Rade Európskej únie v roku 2016 – základné východiská a aktuálne priority.
6. *Analýzy výdavkov na zabezpečenie predsedníctva SR v Rade Európskej únie v roku 2016*.
7. *České predsednictví v číslech*. Tisková správa. 2009. [online]. [cit. 2015-05-01]. Dostupné na internete : http://www.eu2009.cz/assets/czech-presidency/programme-and-priorities/achievements/cz-pres_cisla_cs.pdf.
8. *Priorities and programme of the Presidency*. [online]. [cit. 2015-05-01]. Dostupné na internete : <http://www.eu2011.hu/priorities-hungarian-presidency>.
9. *Presidency budget*. [online]. [cit. 2015-05-01]. Dostupné na internete: <http://www.eu2011.hu/hungarian-presidency-budget>.
10. *Správa o stave pripravenosti Slovenskej republiky na výkon predsedníctva SR v Rade EÚ v roku 2014 za rok 2013*. Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR, 2013.
11. *60 miliónov. Predsedníctvo EÚ Vyjde Slovensko na 60 miliónov*. [online]. [cit. 2015-04-28]. Dostupné na internete : <http://spravy.pravda.sk/domace/clanok/350995-predsednictvo-eu-vyjde-slovensko-na-60-milionov/>.
12. www.rokovania.sk/File.aspx/Index/Mater-Dokum-154098.
13. *Výsledky českého předsednictví v Radě EU. Evropa bez bariér*. 2009. [online]. [cit. 2015-05-01]. Dostupné na internete : http://www.eu2009.cz/assets/czech-presidency/programme-and-priorities/achievements/cz-pres_vysledky_cs_2.pdf.
14. *Programové vyhlásenie vlády Slovenskej republiky – máj 2012*. Dostupné na internete : <http://www.vlada.gov.sk/programove-vyhlasenie-vlady-sr-na-roky-2012-2016>

Paláščáková Daniela – PhD in Economics, Faculty of Economics, Technical University of Košice, B. Němcovej 32, 040 01 Košice, Slovakia.

Палашакова Даниїла Петрівна – кандидат економічних наук, економічний факультет Технічного університету, м. Кошице, Словаччина.

Палашакова Даниїла Петровна – кандидат экономических наук, экономический факультет Технического университета, г. Кошице, Словакия.

E-mail: daniela.palascakova@tuke.sk

УДК334.71:338.439.8+339.138

*Михайло Газуда***БРЕНДИНГ ЯК КОМПОНЕНТА МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
ВИНОРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ***Михаил Газуда***БРЭНДИНГ КАК КОМПОНЕНТА МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА
ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ***Mykhailo Hazuda***BRANDING AS A COMPONENT OF MARKETING MANAGEMENT
IN THE WINE INDUSTRY**

Розглянуто окремі підходи до забезпечення брендингу як вагової складової маркетингового менеджменту у різних сферах і видах економічної діяльності і зокрема виноробній промисловості. Окреслено необхідність розроблення брендингової стратегії з метою успішного завоювання споживчого ринку й ефективного функціонування суб'єктів господарювання в ринкових умовах. Актуальності набуває управлінська складова брендингового процесу, ефективне формування якої дає можливість забезпечення результативності досліджуваного процесу. Наголошено на важливості поєднання трьох складових, зокрема маркетингової, менеджменту й інституційної, що в результаті забезпечить синергійний ефект у сфері брендингу. Обґрунтовано необхідність державної підтримки виноробної промисловості, передусім через законодавче забезпечення функціонування суб'єктів господарювання у сфері виноробства з наданням спеціальних преференцій з метою успішної їх діяльності.

Ключові слова: брендинг, маркетинговий менеджмент, брендингова стратегія, споживчий ринок, виноробна промисловість, державна підтримка, спеціальні преференції.

Рис.: 1. Бібл.: 8.

Рассмотрены отдельные подходы к обеспечению брендинга как весомой составляющей маркетингового менеджмента в различных сферах и видах экономической деятельности и в частности винодельческой промышленности. Определены необходимость разработки брендинговой стратегии для успешного завоевания потребительского рынка и эффективного функционирования субъектов хозяйствования в рыночных условиях. Актуальность приобретает управленческая составляющая брендингового процесса, эффективное формирование которой дает возможность обеспечения результативности исследуемого процесса. Подчеркнута важность сочетания трех составляющих, в частности маркетинговой, менеджмента и институциональной, что в результате обеспечит синергический эффект в сфере брендинга. Обоснована необходимость государственной поддержки винодельческой промышленности, прежде всего через законодательное обеспечение функционирования субъектов хозяйствования в сфере виноделия с предоставлением специальных преференций с целью успешной их деятельности.

Ключевые слова: брендинг, маркетинговый менеджмент, брендинговое стратегия, потребительский рынок, винодельческая промышленность, государственная поддержка, специальные преференции.

Рис.: 1. Библ.: 8.

This article explores some approaches to branding as an important component of marketing management in different sectors and economic activities, and particularly in the wine industry. There is outlined the need to develop branding strategies for the successful conquest of the consumer market and the effective functioning of entities in market conditions. The management component of the branding process is getting actual, effective formation of which makes it possible to ensure the effectiveness of the studied process. The emphasis is put on the importance of the combination of three components, including marketing, management and institutional component, that provide a synergistic effect in branding. The necessity of state support for the wine industry is highlighted, primarily through legal entities functioning in winemaking for the provision of special preferences for the successful activities of enterprises.

Key words: branding, marketing management, branding strategy, consumer market, wine industry, government support, special preferences.

*Fig.: 1. Bibl.: 8.***JEL Classification:** M 31

Постановка проблеми. В умовах поглиблення ринкових відносин посилюється конкуренція у сфері господарювання, що зумовлено, передусім, альтернативністю варіантів збуту продукції на вибір споживача. Постає необхідність пошуку засобів, що сприятимуть завоюванню споживача, який безпосередньо впливає на доцільність ринкового існування пропонованого товару. Оскільки потреба у завоюванні й утриманні споживача носить перманентний характер, то брендинг є сучасним засобом маркетингового менеджменту в процесі забезпечення ефективної діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблемам формування конкурентного середовища і забезпечення успішної брендингової діяльності присвячено багато досліджень вітчизняних і зарубіжних учених.

Взаємозумовленість і взаємозалежність факторів впливу з метою забезпечення ефективного брендингу суб'єктів господарювання ґрунтується на поєднанні підходів маркетингового менеджменту у процесі прийняття виважених рішень компанії-виробника. Ф. Котлер наголошує на необхідності формування бренд-стратегії, яка визначатиме результативні підходи до поведінки компанії в бізнес-середовищі на основі прийняття ефективних рішень [1]. Маркетингові підходи, згідно із Сайлером [2], у процесі формування брендового середовища повинні базуватися, передусім, на дослідженнях очікувань споживача щодо пропонованого на ринку продукту. Такої ж думки і Жан-Ноель Кепферер, який зазначає, що брендингова діяльність зумовлюється формуванням образу, що відзеркалюється уявленням споживача [3].

Брендингова діяльність супроводжується поетапністю застосування різних видів брендів. Зокрема, як зауважує О. Власенко, до них відносяться [4, с. 40]: *материнський*, як добре відомий споживачам бренд, що є основою для виведення на ринок нових видів товару, забезпечуючи як розширення асортименту, запропонованого на ринку, так і збільшення частки ринку завдяки залученню нових клієнтів; *мультибренд*, що використовується у процесі виведення на ринок нового товару та з метою формування і розвитку нового бренду; *лайн-бренд*, при якому на ринок виводяться різновиди вже відомого товару, що різняться незначними змінами характеристик та окремий бренд для кожної назви товару.

Формування ефективного бренду і забезпечення брендингу уможливується, як наголошує О. Зозульов, за використання його основних інструментів, передусім розроблення моделей та управління їх елементами із застосуванням засобів та технологій маркетингу зокрема моделей [5, с. 45]: бренду на етапі побудови та формування його ідентичності (індивідуальності); інтегральних маркетингових бренд-комунікацій доведення ідентичності бренду до цільових сегментів споживачів; перетворення «ідентичності бренду» в уявленні споживачів у стійкий образ – «імідж бренду» та поведінкового розвитку «іміджу» бренду в економічно «успішний бренд» з появою брендової премії власнику бренду; оберненого впливу створеного «іміджу» бренду в уявленні споживачів на власників бренду та корегування стратегії та тактики «марочної» політики власника бренду.

Подальшого дослідження потребують багатогранні види брендингу в різних сферах і видах економічної діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування брендингової діяльності як важливої компоненти у процесі формування маркетингового менеджменту у сфері виноробної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Умови ринкового господарювання зумовлюють необхідність постійного дослідження ринку для з'ясування потреб споживачів, оскільки уподобання, потреби і бажання споживачів зазнають постійних змін. При цьому важливою складовою брендингу є позиціонування власного товару суб'єктів господарювання як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Цей процес пов'язують із безпосереднім впливом на думку споживачів з метою прийняття ними рішення щодо покупки пропонованого товару.

Різноманітність визначень поняття брендингу зводиться до діяльності з розроблення, процесу реалізації та управління брендом пропонованої продукції. Вказана діяльність безпосередньо спрямована на формування ставлення споживача щодо пропонованого продукту, уможлиблює правильність вибору товару, формує впевненість у його споживчих перевагах.

Результативність брендингу в різних сферах і видах економічної діяльності, зокрема й у виноробній промисловості, залежить від багатогранних складових: маркетингової, менеджменту досліджуваним процесом, інституційної (рис.).

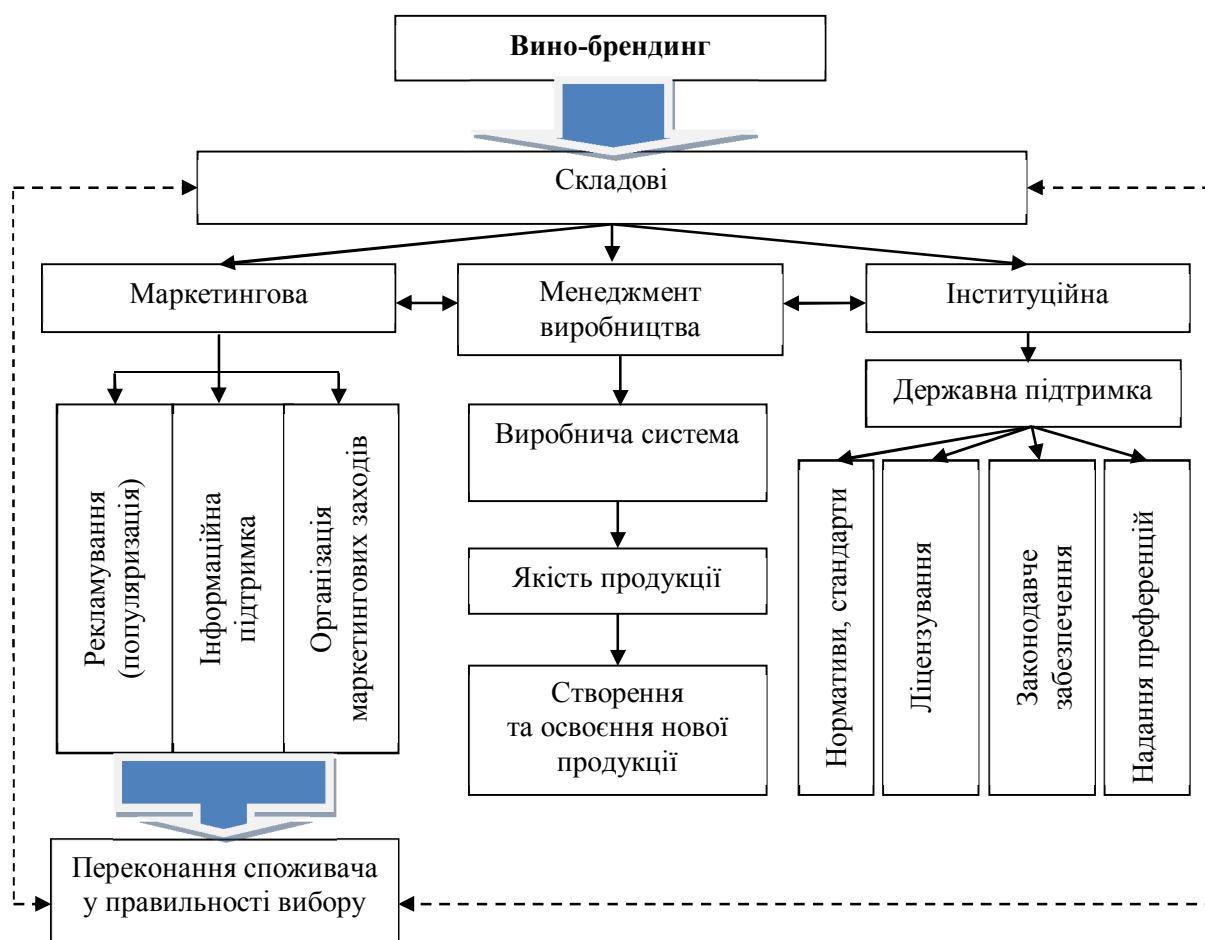


Рис. Складові механізми активізації вино-брендингу

Важливим елементом маркетингової складової брендингу є реклама, яка виконує психологічний вплив на споживача через сприйняття, обізнаність, розуміння, переконання та запам'ятовування ним пропонованого товару. Рекламування сприяє популяризації пропонованого виробником товару, привертаючи увагу, і спрямоване на переконання споживача у правильності вибору.

Інформаційна підтримка зумовлюється маркетинговими дослідженнями з метою володіння інформацією щодо уподобань і потреб споживачів, вибору методів просування і продажу пропонованого товару, ринкової ситуації, оцінювання стану конкуренції на товарному ринку. Таке дослідження дає змогу виробникам формувати і приймати ефективні маркетингові рішення у процесі брендингу виноробної промисловості.

З метою посилення брендингової діяльності формуються відповідні маркетингові заходи, які швидко популяризують продукцію виноробної промисловості. До них відносяться передусім винні фестивалі, виставки-ярмарки. Специфічним маркетинговим заходом є винний туризм, як спеціалізований вид туризму, що поєднує розширену програму ознайомлення з виноробною продукцією, зокрема відвідування плантацій виноградників, можливість дегустації вина, відвідування винних фестивалів, купівлю вина безпосередньо у виробника.

У процесі забезпечення успішного брендингу виноробної галузі важливим є розроблення управлінських підходів, оскільки формування ефективного менеджменту зазначеного процесу сприятиме перспективному розвитку та удосконаленню виноробної продукції.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Процес менеджменту у сфері виноробства зумовлюється системним і процесним підходами. Як зазначають окремі науковці, у процесі управління розвитком виноробних підприємств доцільно використовувати процесний підхід (менеджмент діяльності, підрозділів, працівників тощо), оскільки він забезпечує збалансованість та взаємоузгодженість всіх процесів, функцій та видів діяльності [6, с. 26–27; 7, с. 53]. Застосування цього підходу сприяє забезпеченню комплексного розвитку всіх складових управлінського процесу виробничою діяльністю суб'єктів господарювання. При цьому менеджмент виробничої діяльності виноробного підприємства зумовлюється поєднанням управлінських принципів, методів і форм з метою формування конкурентних переваг і ефективного (прибуткового) його функціонування.

Процес менеджменту спрямований на забезпечення ефективного функціонування виробничої системи та всіх її елементів з метою створення конкурентоспроможної виноробної продукції. Важливим при цьому є менеджмент якістю продукції, а також створенням та освоєнням нової продукції.

Формування сприятливого інституційного середовища брендингової діяльності виноробної промисловості забезпечується дотриманням норм і стандартів у системі управління якістю виробництва згідно з вимогами Міжнародної організації зі стандартизації (ISO).

Основні засади державної політики щодо регулювання оптової і роздрібною торгівлі алкогольними напоями, забезпечення їх високої якості та захисту здоров'я громадян визначає Закон України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» [8], яким визначено порядок надання ліцензій на продаж виробникам виноробної продукції. Враховуючи те, що Закон був прийнятий ще в 1995 р. і охоплює широкий аспект питань – від етилового спирту до тютюнових виробів – постає необхідність прийняття нового закону щодо розвитку виноробної галузі, який врахуватиме особливості функціонування ринку винної продукції, потреби споживачів та сприятиме розвитку малого бізнесу в досліджуваній сфері.

Важливим елементом інституційного забезпечення є державна підтримка через надання спеціальних преференцій (пільг, переваг) у сфері виноробства з метою підтримки окремих видів економічної діяльності, що може здійснюватися у формі зниження податків, митних знижок, звільнення платежів, надання вигідних кредитів тощо.

Висновки і пропозиції. З метою ефективного функціонування виноробної промисловості України необхідним є удосконалення брендингової діяльності, формування дієвої брендінг-стратегії, що базуватиметься на врахуванні підходів маркетингового менеджменту, сприятиме підвищенню привабливості вітчизняних ринків виноробної продукції і реалізації високоякісного вітчизняного продукту (продаж органічних вин) та виходу на зарубіжні ринки. Однак у сучасних умовах ринкового господарювання галузі, зокрема виноробна, із тривалим періодом окупності інвестиційних вкладень (близько 4–5 років) потребують особливої підтримки з боку держави. Постає необхідність у формуванні дієвого механізму з активізації брендінгу виноробної продукції, на основі побудови у перспективі сильного бренду, що забезпечуватиме довготривалий імідж виноробної продукції, виробництва якісного українського продукту на базі виробництва органічного вина.

Список використаних джерел

1. Kotler Philip. Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control // New Jersey. – 9th edition: Northwestern University Prentice Hall International Inc., 1997. – Pp. 452–464.
2. Seiler A. Marketing: erfolgreiche Umsetzung in die Praxis. Zurich. – Orell Fussli, 1992. – 189 s.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

3. Капферер Жан-Ноэль. Торговые марки: испытание практикой / Капферер Жан-Ноэль. – М. : Имидж-Контакт, 2002. – 342 с.
4. Власенко О. О. Новітні підходи до створення нового бренду та виведення його на ринок / О. О. Власенко // Проблеми науки. – 2007. – № 2. – С. 39–42.
5. Зозульов О. Моделі брендингу: класифікація та стисла характеристика / О. Зозульов, Ю. Нестерова // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 5 (39). – С. 44–49.
6. Бакунов О. О. Концептуальні основи управління економічною стійкістю торговельного підприємства: монографія / О. О. Бакунов, О. В. Сергєєва. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – 230 с.
7. Виноградова О. В. Реінжиніринг бізнес-процесів торговельних підприємств: монографія / О. В. Виноградова. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 183 с.
8. Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів [Електронний ресурс]: Закон України від 19.12.1995 № 481/95-ВР. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/481/95-вр>.

References

1. Kotler Philip (1997). *Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control*. New Jersey. 9th edition: Northwestern University Prentice Hall International Inc., pp. 452–464.
2. Seiler A. (1992). *Marketing: erfolgreiche Umsetzung in die Praxis*. Zurich. Orell Fussli, 189 s.
3. Kapferer Zhan-Noel (2002). *Torhovye marki: ispytanie praktikoi* [Trademarks: practice test]. Moscow: Imidzh-Kontakt (in Russian).
4. Vlasenko, O.O. (2007). *Novitni pidkhody do stvorennia novoho brendu ta vyvedennia yoho na rynek* [New approaches to create a new brand and output it to market]. *Problemy nauky – Problems of Science*, no. 2, pp. 39–42 (in Ukrainian).
5. Zozulov, O. & Nesterova, Yu. (2006). *Modeli brendynhu: klasyfikatsiia ta stysla kharakterystyka* [Branding models: classification and brief description]. *Marketynh v Ukraini – Marketing in Ukraine*, no. 6, pp. 44–49 (in Ukrainian).
6. Bakunov, O.O. & Serhieieva, O.V. (2010). *Kontseptualni osnovy upravlinnia ekonomichnoiu stiikistiui torhovelnoho pidpriemstva* [Conceptual basis of managing the economic stability of commercial enterprise]. Donetsk: DonNUET (in Ukrainian).
7. Vynogradova, O.V. (2006). *Reinzhyrnyh biznes-protsesiv torhovelnnykh pidpriemstv* [Business process reengineering trade enterprises]. Donetsk: DonDUET (in Ukrainian).
8. *Pro derzhavne rehuliuвання vyrobnytstva i obihu spyrtu etylovoho, koniachnoho i plodovoho, alkoholnykh napoiv ta tiutiunovykh vyrobiv: Zakon Ukrainy vid 19.12.1995 № 481/95-VR* [On the State Regulation of Production and Circulation of Ethyl Alcohol, Cognac and Fruit Alcohols, alcoholic beverages and tobacco products: Law of Ukraine on December 19, 1995 № 481/95-BP]. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/481/95-вр>.

Газуда Михайло Васильович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства, ДВНЗ «Ужгородський національний університет» (вул. Університетська, 14, м. Ужгород, 88000, Україна).

Газуда Михаил Васильевич – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятия, ГБУЗ «Ужгородский национальный университет» (ул. Университетская, 14, г. Ужгород, 88000, Украина).

Hazuda Mykhailo – Doctor of Economics, Associate Professor, Professor at the Department of Economics of Enterprise, State University “Uzhhorod National University” (14 University Str., 88000 Uzhgorod, Ukraine).

E-mail: mishagazuda@gmail.com

УДК 338.443:338.49

*Инна Гришова, Юрий Зайцев***ЕФЕКТИВНІСТЬ МАРКЕТИНГОВО-ЗБУТОВИХ СИСТЕМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЦІЛЬОВИХ ПРОДУКТОВИХ РИНКАХ***Инна Гришова, Юрий Зайцев***ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАРКЕТИНГОВО-СБЫТОВЫХ СИСТЕМ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ЦЕЛЕВЫХ ПРОДУКТОВЫХ РЫНКАХ***Inna Gryshova, Yurii Zaitsev***EFFICIENCY OF MARKETING-DISTRIBUTING SYSTEMS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE TARGET PRODUCT MARKETS**

Стаття присвячена обґрунтуванню організаційно-економічних передумов формування та розвитку маркетингово-збутових систем на ринку агропродовольчої продукції. На основі зіставлення та критичного аналізу позицій дослідників визначено базові принципи побудови та функціонування маркетингово-збутових систем аграрних підприємств. Встановлено, що дотримання принципів результативності, диференційованості та адаптивності під час побудови маркетингово-збутових систем підприємства на ринку має ґрунтуватися на застосуванні сучасних маркетингових технологій суб'єктами вказаного ринку. Розглянуті принципи дозволятимуть підприємству створювати дієздатні гнучкі системи управління маркетингом та збутом, функціонування яких не допускати погіршення фінансово-економічного стану підприємства у разі змін у зовнішньому середовищі.

Ключові слова: розподіл, збутова діяльність, ефективність, суб'єкти продуктового ринку, товарорух, маркетингова діяльність.

Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 15.

Статья посвящена обоснованию организационно-экономических предпосылок формирования и развития маркетингово-сбытовых систем на рынке агропродовольственной продукции. На основе сопоставления и критического анализа позиций исследователей определены базовые принципы построения и функционирования маркетингово-сбытовых систем аграрных предприятий. Установлено, что соблюдение принципов результативности, дифференцированности и адаптивности при построении маркетингово-сбытовых систем предприятия на рынке должно основываться на применении современных маркетинговых технологий субъектами указанного рынка. Рассмотренные принципы позволят предприятию создавать дееспособные гибкие системы управления маркетингом и сбытом, функционирование которых не будет допускать ухудшения финансово-экономического состояния предприятия при изменениях во внешней среде.

Ключевые слова: распределение, сбытовая деятельность, субъекты продуктового рынка, товародвижение, маркетинговая деятельность.

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 15.

The article is devoted to substantiation of organizational and economic preconditions for the formation and development of marketing and sales of agri-food products in the market. Based on the comparison and critical analysis of the positions of researchers defined the basic principles of construction and operation of the marketing and sales of agricultural enterprises. It was established that compliance with the principles of efficiency, differentiation and adaptability when building marketing and sales systems on the market should be based on the use of modern marketing technologies by the specified market. The principles allow the company to create a flexible system capable of marketing management and marketing, the operation of which will not allow the deterioration of financial and economic performance with changes in the environment.

Key words: distribution, sales activity, subjects of the food market, merchandising, marketing activities.

Fig.: 1. Tabl.: 1. Bibl.: 15.

JEL Classification: M 39

Постановка проблеми. Розвиток капіталістичного способу виробництва за умовно вільних ринкових відносин суб'єктів виробничо-комерційної діяльності суттєвою мірою зміщує акценти у вирішенні проблеми підвищення економічної ефективності діяльності цих суб'єктів з площини виробничо-технологічного розвитку виробництва в площину розподілу та збуту продукції. Не є винятком і діяльність суб'єктів ринку аграрної продукції, виробники товарів на якому втрачають до 60 % рентабельності виробництва та реалізації аграрної продукції виключно через неефективний її збут [1]. При цьому несистемне, необґрунтоване та негармонійне втручання менеджменту підприємств у питання управління маркетингом, збутом та розподілом своєї продукції також призводить до суттєвого зростання повних витрат на її створення та реалізацію, що призводить до штучного зниження показників прибутковості діяльності в галузях основного виробництва.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Сучасний рівень розвитку виробничої складової забезпечення підвищення економічної діяльності виробництва та реалізації аграрної продукції дозволяє досить результативно керувати обсягами та якістю продукції, що виробляється. Більш того, саме він є на сьогодні основою формування конкурентного потенціалу суб'єктів сфери виробництва продукції, передусім, аграрних підприємств [3]. Втім цей потенціал не може ефективно реалізовуватися через наявність багато об'єктивних та суб'єктивних причин, основу яких становить недосконалість виконання збутової стадії виробничо-комерційного циклу, на якій, власне, і відбувається процес остаточного формування економічного ефекту від здійснення основної діяльності та, за сучасних умов, і процес пригнічення економічних інтересів товаровиробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язанню завдань підвищення ефективності маркетингово-збутової діяльності підприємств приділена значна увага з боку провідних вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких вагомий внесок зробили: В. Я. Амбросов, Л. В. Балабанова, М. І. Белявцев, І. Ю. Гришова, Д. Д. Костоглодов, О. О. Красноруцький, М. Й. Малік, О. Б. Наумов, Л. С. Шевченко, Г. Ассель, Д. Блекуел, Д. Джобер, О. Соренсен та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Реалізація євроінтеграційних прагнень вимагає від суб'єктів національного ринку підвищення рівня конкурентоспроможності, який значною мірою визначається ефективністю їхньої маркетингово-збутової діяльності. Це, у свою чергу, вимагає опрацювання сучасних підходів до подальшого результативного функціонування вітчизняних аграрних підприємств на цільових продуктових ринках. Наявні сьогодні методичні підходи і науково-прикладні концепції ефективного управління діяльністю аграрних підприємств не повною мірою адаптовані до механізмів управління виробничо-збутовими процесами на світовому та європейському ринках. Це об'єктивно потребує удосконалення інструментів підвищення результативності і методичних засад оцінювання рівня ефективності маркетингово-збутової діяльності національних аграрних підприємств.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є вирішення наукової проблеми підвищення економічної ефективності аграрних підприємств за рахунок збільшення результативності збуту продукції.

Виклад основного матеріалу. Вирішення наукової проблеми підвищення економічної ефективності основної діяльності аграрних підприємств за рахунок збільшення результативності збуту продукції є складним та багатогранним процесом, пов'язаним зі всебічним обґрунтуванням раціонального ринкового розподілу аграрної продукції. Останньому ж має передувати конкретизація та адаптація категоріально-термінологічного апарату дослідження, в основі якого лежать категорії «розподіл» та «товаророзподіл».

Для розкриття сутності вказаних категорій стосовно контексту нашого дослідження необхідно, по-перше, з'ясувати загальноекономічну сутність цих термінів, а по-друге, визначити якісну специфіку цих категорій як факторів впливу на ефективність, як об'єктів управління на мікро-, мезо- та макрорівнях та як процесів створення доданої вартості, а отже, джерел формування прибутку. Останнє буде основою виявлення основних суперечностей у протіканні процесів розподілу аграрної продукції та дозволить визначити шляхи їх усунення або використання для підвищення економічної ефективності виробництва та збуту продукції у процесі управління основною діяльністю суб'єктів ринку.

Слід відзначити, що в сучасній економічній теорії відсутній єдиний погляд на дефініції цих категорій. Більш того, багато вчених у своїх дослідженнях не розрізняють поняття «збут» та «розподіл», «розподіл» та «товарорух» або «просування» тощо, досить часто змістовно підмінюючи одну категорію іншою. Останнє не сприяє цілісному усвідомлен-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

ню дослідниками сутності процесів формування ефективності на комерційній стадії виробництва та реалізації продукції у процесі теоретичних досліджень, а також, що найгірше, призводить до певного викривлення інформації щодо результатів дослідження на стадії їх імплементації у практичній діяльності суб'єктів економічних відносин та державних інституцій, покликаних здійснювати регулювання внутрішнього ринку.

О. Соренсес визначає розподіл як оптово-роздрібну функцію, пов'язану зі спрямуванням продукції на різні споживацькі ринки з включенням до складу розподілу та збуту трьох елементів, а саме транспортування, зберігання та контактів зі споживачами [Ошибка! Источник ссылки не найден.15]. О.Б. Наумов зазначає, що переміщення товарів та їх складування є компонентами діяльності зі збуту [12]. Такий підхід є надто спрощеним та таким, що не тільки не розкриває сутності категорій «розподіл» та «збут», а й призводить до їх дифузії, що ускладнює будь-яке дослідження питань, що розглядаються. Пояснити його можна лише надто прикладним та специфічним характером наукових завдань, які ставили перед собою вказані зарубіжні дослідники. В контексті ж нашого дослідження доцільним є чітке розмежування цих двох категорій.

Категорія «розподіл» у зарубіжній економіці набула значного розвитку в 50–60-і роки ХХ століття як відповідь на еволюцію ринку, а саме перехід від індустріального до постіндустріального етапу становлення світової економіки, який позначений зміною ринку продавця ринком покупця, а отже, дефіциту товарів придатних до споживання надлишком цих товарів [5; 10]. На початковій стадії широкого використання термін «розподіл» дуже часто ототожнювався з терміном «маркетинг», який значною мірою популяризувався в той же самий період, що призводило до ускладнення термінологічного апарату досліджень в економіці.

У вітчизняній економічній науці вперше межі тлумачення категорії «розподіл» стосовно процесу обігу продукції на ринку окреслила І. Ю. Гришова, яка обґрунтувала змістове насичення цієї категорії через включення до неї пакування продукції, експедиції, управління збутом, зберігання, транспортування до споживача [Ошибка! Источник ссылки не найден.4; 6]. Такий підхід є достатньо ґрунтовним стосовно розгляду розподілу як об'єкта управління в діяльності підприємства. Втім він не повною мірою відображає економічну сутність, адже акцентує увагу на обмеженому колі учасників процесу обігу продукції, а саме постачальникові й покупцеві та, можливо, постачальникові транспортних послуг, що залишає поза увагою дослідника участь у процесі розподілу інших елементів та суб'єктів ринкової інфраструктури.

Так, на думку О. О. Красноручького, під категорією «товарорух» слід розуміти діяльність з планування, практичної реалізації та контролю за фізичним переміщенням матеріалів та готових виробів від місць їх походження до місць їх використання з метою задоволення потреб споживачів з вигодою для суб'єкта, який таку діяльність здійснює [8; 9]. Таке визначення акцентує особливу увагу на результативності, ефективності або вигідності участі у процесі розподілу для суб'єкта сфери обігу, що є цілком виправданим, адже без економічної зацікавленості неможливим стає, власне, формування каналів товароруху, адже основу їх функціонування становить комерційна діяльність, передусім, посередників.

На погляд Л. С. Шевченко, розподіл являє собою управлінський процес, сутність якого полягає в регулюючому впливі на протікання заходів, які забезпечують процес руху продукту від виробника до споживача [14]. На нашу думку, таке визначення є надто загальним та становить більше запитань, ніж дає відповідей стосовно сутності самої категорії, адже конкретизація заходів є досить широкою та включає управління та реалізацію транспортних, складських процесів, передпродажну підготовку, пакування, збільшення та подрібнення товарних партій, здійснення маркетингових, комунікацій-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

них, інформаційних дій тощо. Безумовно, формулювання, запропоноване вказаним дослідником, претендує на вичерпність, проте в такому визначенні категорії, що розглядається, замало конкретики. Крім того, у вказаному визначенні фактично нівелюється комерційна складова розподілу. Безперечно, можливо розглядати комерційну діяльність суб'єктів економічних відносин як виробництво та споживання певних специфічних послуг. Проте такий підхід без глибокого теоретико-методологічного пророблення лише засмічує категоріальний апарат дослідження в економіці.

Наявність процесу розподілу передбачає участь у ньому певних суб'єктів економічних відносин, які вступають у обмінні зв'язки між собою, створюючи у ході повторення операцій у межах цих зв'язків певні системи, за рахунок функціонування яких продукція потрапляє від виробника до споживача, які найчастіше кваліфікуються в економічній літературі як «системи розподілу». Вказаний термін вперше ввів в обіг в економічній науці Дж. О'Шонессі, який під категорією «система розподілу» запропонував розуміти мережу людей, інститутів та агенцій, які залучені до потоку товарів до споживача, разом з інформаційними, фінансовими, рекламними та іншими видами діяльності, які забезпечують придатність та привабливість продукту для продажу та перепродажу [2]. Таке визначення є достатньо ємним та таким, що вичерпно характеризує сутнісні ознаки системи розподілу як впорядкованої системи суб'єктів. Однак у розглянутому формулюванні не обійшлося без недоліків, адже, по-перше, воно характеризується дифузією категорій «товар» та «продукт», які у визначенні є синонімічними (втім, друга категорія за змістом є набагато ширшою за першу), а по-друге, автор у самому визначенні закладає «мережний принцип» побудови системи розподілу, започаткований данським ученим О. Соренсенем [15], відкидаючи інші обумовлені еволюцією комерційних відносин способи формування та побудови систем розподілу, про які мова йтиме нижче.

Російські вчені Д. Д. Костоглодов та Л. М. Харісова дають таке загальне визначення категорії «розподіл», як сукупність комерційного, каналного та фізичного розподілу товарів [7]. Таке визначення цілком відповідає контексту дослідження вказаних авторів, яке стосується питань розподільчої логістики. В його основі лежить функціональний підхід, адже, на думку авторів: до комерційного розподілу слід відносити функції планування, аналізу, контролю та регулювання збуту; до каналного розподілу – функції передачі права власності на конкретний товар або послугу на шляху від виробника до споживача, а до фізичного розподілу – функції зберігання, транспортування, складування тощо. Втім вказане формулювання неможливо розглядати як універсальне та таке, що претендує на загальнонаукове значення, адже воно є надто специфічним. Крім того, виконання суб'єктом функцій управління збутом, віднесених до комерційного розподілу, власне охоплюють питання реалізації функції каналного та фізичного розподілу, які є об'єктами планування, аналізу, контролю та регулювання збуту. Таким чином, авторська позиція щодо розгляду комерційної, каналної та фізичної складових розподілу як рівнозначних не є достатньою мірою обґрунтованою. Крім того, невизначеним у дефініції залишився суб'єкт розподілу і як процесу, і як стадії відтворення, і як функції, згідно з підходом вказаних авторів.

Один з найвидатніших зарубіжних науковців у сфері управління маркетингом Генрі Ассель визначає категорію «товаророзподіл» як всі види діяльності, пов'язані з переміщенням товарів з місця виробництва до місця продажу або споживання, а категорію «система розподілу», як групу незалежних компаній, яка складається з виробників, оптових та роздрібних торговців, що покликана довести необхідний набір товарів до споживачів у необхідному місці та в потрібний час [2]. Незважаючи на вичерпність даних формулювань та повністю погоджуючись з визначенням категорії «система розподілу», неможли-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

во не зосередити увагу на більш ніж загальному змісті визначення першої категорії, адже згідно із застосованою автором дефініцією до сфери товаророзподілу можна відносити будь-які процеси господарської діяльності. Однак конкретизація вказаного визначення має відбуватися в межах кожного конкретного об'єкта або предмета дослідження, а отже, його загальний характер може розглядатися як цілком виправданий.

Слід зазначити, що за змістом розглянуті визначення достатньою мірою близькі та не містять особливих суперечностей, а лише характеризуються різним ступенем узагальнення та деталізації. Зокрема, у визначенні Ф. Котлера зроблено акцент на отриманні прибутку як головної мети як товароруку, так і циклу виробничо-комерційної діяльності загалом. Такий підхід до визначення вказаної категорії є цілком виправданим, адже співвідношення отриманого прибутку та витрат є основою оцінки економічної ефективності функціонування всієї системи розподілу продукції підприємства.

Аналіз найбільш значущих наукових поглядів на категорії «розподіл продукції» та «товарорух» дозволяє сформулювати їх визначення, які цілком відповідають контексту нашого дослідження та усувають суперечності у трактуванні цих понять стосовно діяльності суб'єктів сфер виробництва та обігу продукції на внутрішньому ринку. Отже, під категорією «розподіл продукції» треба розуміти складну та багатогранну економічну категорію, яка включає в себе організаційні, правові та фізичні процеси, явища та події в діяльності суб'єктів сфер виробництва та обігу на ринку певного виду продукції, пов'язані з фактичним переміщенням продукції від постачальника до споживача в інтересах задоволення попиту, наслідком здійснення яких є отримання задіяними суб'єктами економічних результатів, зокрема, прибутку. При цьому під системою розподілу продукції підприємства на ринку доцільно розуміти сукупність окремих операторів ринку та зв'язків між ними, об'єднаних цілями реалізації власних економічних та комерційних інтересів з приводу доведення продукції від виробника до споживача, які у процесі здійснення своєї основної діяльності формують канали розподілу певних об'єктів на товарному ринку та отримують у ході здійснення комерційних операцій економічну вигоду.

Запропоновані визначення акцентують увагу на двох основних аспектах ідентифікації категорії, що розглядається: по-перше, на результативному, тобто витрати, пов'язані з функціонуванням системи розподілу мають не тільки бути ефективними в одному комерційному циклі, тобто суб'єкт, який формує систему розподілу своєї продукції має досягати окупності витрат на функціонування та використання такої системи, а й спрямовані вони мають на створення умов для стабілізації та підвищення економічної ефективності всієї діяльності суб'єкта; по-друге, на суб'єктивному характері розподілу продукції та формування систем розподілу, тобто безпосередньому відношенні розподілу продукції та відповідних систем розподілу продукції до учасників економічних відносин, які існують за межами конкретного суб'єкта (виробника або постачальника).

Втім не слід забувати, що категорія «розподіл продукції» за своєю етимологією та змістом безпосередньо пов'язана з більш загальною економічною категорією, а саме розподілом, як стадією відтворювального процесу, адже розподіл продукції функціонально виконує доведення благ до споживача, а за рахунок обмінних операцій (протікання стадії обміну у відтворювальному процесі) вже формуються економічні результати діяльності суб'єктів сфер виробництва та обігу продукції. Таким чином, для всебічного пояснення економічного змісту розподілу продукції в контексті питань нашого дослідження доцільно з'ясувати відношення розподілу продукції до відтворювального процесу в цілому (рис.).

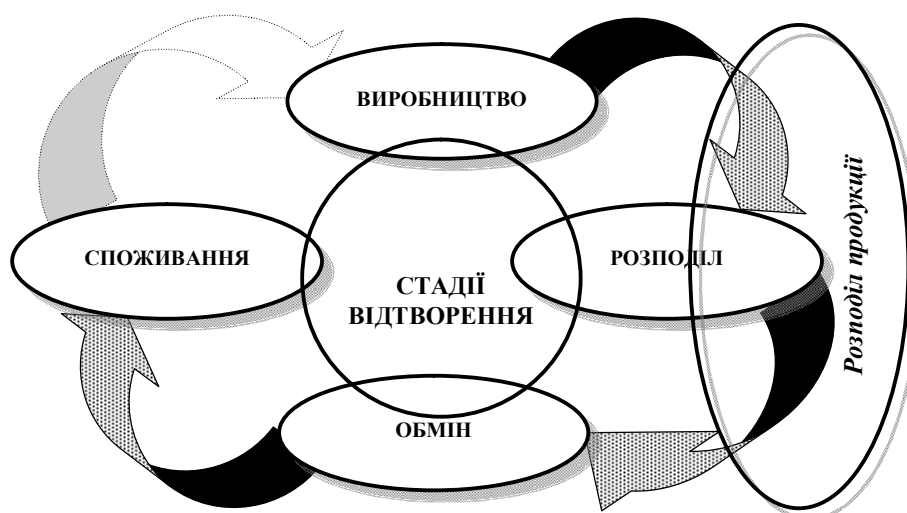


Рис. Відношення розподілу продукції до стадії відтворення

Як проілюстровано на рис. та у запропонованому вище визначенні категорії «розподіл продукції», вона має безпосереднє відношення до формування економічних результатів виробництва та реалізації продукції, адже пов'язує стадію виробництва зі стадією обміну, фактично охоплюючи останню у процесі відтворення. З огляду на вказану обставину актуалізуються два аспекти розподілу продукції, а саме функціональний та результативний, вивчення яких, власне, дозволяє всебічно розкрити економічну сутність цієї ключової категорії нашого дослідження. При цьому розгляд функціонального та результативного аспектів розподілу неможливо проводити безвідносно до деталізації суб'єктів сфер виробництва або обігу продукції. Особливо остання обставина стосується функціонального аспекту розподілу продукції.

Залежно від належності до сфер виробництва або обігу продукції, а також від масштабів економічної діяльності та спеціалізації суб'єкти розподілу виконують різний набір функцій. У сучасній економічній науці немає єдиного підходу до визначення функцій учасників розподілу продукції, отже, вимагають систематизації та критичного перегляду найбільш поширені підходи до розгляду цього питання. Так, зокрема, Г. Ассель виділяє три основні функції: стимулюючу, посередницьку та обслуговуючу [2]. Д. Д. Котоглодов та Л. М. Харісова об'єднують функції розподілу в чотири групи: 1) визначення попиту споживачів та організація його задоволення; 2) накопичення, сортування та розміщення запасів готової продукції; 3) встановлення господарських зв'язків з постачання продукції; 4) вибір раціональних форм руху товарів та організація торгівлі [7]. Найбільш повно функції суб'єктів розподілу розглядаються в дослідженнях Л. С. Шевченко [14], яка до перерахованих вище функцій додає: виконання маркетингових досліджень, встановлення контактів з потенційними покупцями, організацію переговорів відносно цін та інших комерційних умов реалізації продукції, додаткове пристосування товарів до вимог покупців, участь у плануванні нової продукції, фінансування витрат на функціонування каналу, прийняття відповідальності та ризиків у процесів товароруку.

Наведені наукові підходи до визначення функціонального навантаження суб'єктів розподілу не містять суперечностей, однак розрізняються ступенем деталізації функцій. При цьому актуалізується питання щодо доцільності такої деталізації з огляду на зміст категорії «розподіл», адже визначення функцій суб'єктів у редакції Л. С. Шевченко є надто деталізованим, що вже починає обмежувати попередні розглянуті редакції складу функцій.

На нашу думку, для універсального пояснення сутності функціонального навантаження суб'єктів розподілу доречним є розгляд маркетингових, комерційних, логістичних та управлінських функцій вищого порядку, з подальшою деталізацією та конкрети-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

зацією функцій нижчих порядків залежно від належності суб'єкта до сфери виробництва чи обігу, спеціалізації, масштабу тощо. Три рівні деталізації функцій суб'єктів розподілу проілюстровані в табл.

Таблиця

Ієрархія функцій суб'єктів розподілу

Група функцій	Рівні ієрархії функцій	
	Вищий	Нижчий
Маркетингові функції	Формування товарної політики. Формування цінової політики. Формування комунікаційної політики. Формування політики просування	Виконання маркетингових досліджень. Участь у плануванні номенклатури виробництва та збуту продукції. Формування підкріплення товарів. Організація комунікаційних заходів. Налагодження зворотного зв'язку з цільовою аудиторією
Комерційні функції	Закупівля та продаж продукції. Додаткове пристосування товарів до потреб споживачів (сортування, пакування тощо). Несення комерційних ризиків	Укладання договорів з покупцями та посередниками. Виконання комерційних операцій з продажу продукції. Самостійне або з залученням послуг третіх осіб виконання операцій сортування, пакування тощо
Логістичні функції	Транспортування товарів. Зберігання товарів. Управління запасами	Самостійна або із залученням третіх осіб організація перевезень. Організація складування товарів та раціоналізація управління запасами
Управлінські функції	Планування. Організація. Контроль. Регулювання	Виявлення альтернативних систем розподілу. Оцінка умов розподілу. Визначення цілей розподілу. Розробка стратегії розподілу. Вибір каналів розподілу. Забезпечення ефективної взаємодії суб'єктів системи розподілу, товарних та грошових потоків та інформації. Адаптація комерційних операцій розподілу до умов ринку. Оцінка функціонування каналів розподілу. Координація протікання подій в процесі розподілу. Модифікація системи розподілу

Джерело: узагальнено автором за даними джерелами [10; 11].

Подальша деталізація функцій можлива в умовах дослідження конкретної системи розподілу певного виду продукції. У табл. проілюстроване найбільш загальне тлумачення функціонального навантаження, яке виконується всіма без винятку учасниками процесу розподілу з огляду на головну його мету, а саме отримання економічних результатів від наближення продукції до покупця, який може використовувати її як для споживання, так і для подальшого перепродажу. Втім перелічені функції дають достатнє уявлення щодо функціонального аспекту сутності розподілу продукції.

Проте провадження маркетингово-збутових технологій має ґрунтуватися на певних принципах, в основі опрацювання яких мають лежати виявлені вище закономірності та здобутки економічної науки.

Висновки і пропозиції. Удосконалення маркетингово-збутових систем аграрних підприємств має ґрунтуватись на синтезованому ефекті реалізації ключових груп функцій (маркетингових, комерційних, логістичних, управлінських), які у процесі формування каналів розподілу продукції об'єднують економічні інтереси суб'єктів продуктового ринку та сприяють підвищенню ефективності їхньої діяльності.

Список використаних джерел

1. Амбросов В. Я. Зібрання наукових праць. Економічні умови відтворення сучасних агроформувань / В. Я. Амбросов. – Х. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 477 с.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

2. *Ассель Г.* Маркетинг: принципы и стратегия : учебник для вузов / Г. Ассель. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 803 с.
3. *Гнатъева Т. М.* Проблеми формування інноваційної системи України / Т. М. Гнатъева, І. Ю. Гришова // Інноваційна економіка. – 2012. – № 12 (38). – С. 14–18.
4. *Гришова І. Ю.* Державне регулювання цін на сільськогосподарську продукцію в Одеському регіоні / І. Ю. Гришова, О. В. Ніколук // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2014. – Вип. 2 (9). – С. 20–26.
5. *Гришова І. Ю.* Пріоритетні напрями реструктуризації як метод підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств / І. Ю. Гришова, О. В. Митяй // Економічний простір : збірник наукових праць. – 2015. – № 100. – С. 125–136.
6. *Гришова І. Ю.* Інституційне забезпечення аграрного ринку як чинник продовольчої безпеки / І. Ю. Гришова, В. М. Бондаренко, В. Ю. Слінєвський // Економічний аналіз : зб. наук. праць / редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Т. 19, № 3. – С. 4–9.
7. *Костоглодов Д. Д.* Распределительная логистика / Д. Д. Костоглядов, Л. М. Харисова. – Ростов-на-Дону : Экспертное бюро, 1997. – 132 с.
8. *Красноруцький О. О.* Підвищення ефективності системи управління сільськогосподарським підприємством / О. О. Красноруцький // Вісник ХНАУ. Серія. «Економічні науки». – 2014. – № 4. – С. 51–61.
9. *Красноруцький О. О.* Генезис та типологія систем розподілу продукції аграрних підприємств на внутрішньому ринку / О. О. Красноруцький // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2013. – № 50. – С. 191–199.
10. *Красноруцький О. О.* Конкурентні аспекти формування комунікаційних стратегій в структурі комплексу маркетингу підприємств-виробників агропродовольчої продукції / О. О. Красноруцький // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2014. – № 53. – С. 89–100.
11. *Наумов О. Б.* Теоретичні основи формування організаційно-економічних механізмів розвитку агропромислових виробничих систем / О. Б. Наумов, Н. М. Антофій // Культура народів Причерномор'я. – 2009. – № 167. – С. 86–89.
12. *Наумов О. Б.* Проблеми та шляхи підвищення ефективності споживання ресурсів в Херсонській області / О. Б. Наумов, Є. О. Євтушенко // Економічний простір : збірник наукових праць. – 2009. – № 22/2. – С. 108–115.
13. *Сільське господарство України у 2014 році : статистичний щорічник / Державна служба статистики України.* – К., 2015. – 372 с.
14. *Шевченко Л. С.* Введение в маркетинг : учебно-практическое пособие / Л. С. Шевченко. – Харьков : Консум, 2000. – 672 с.
15. *Sorensen O.J.* Marketing as a Social Construction: Alternative Views on the Interface between the Enterprise and the Environment. Copenhagen Business School: Workshop on Business Systems in the South. 1996.

References

1. Ambrosov, V.Ya. (2010). *Zibrannia naukovykh prats. Ekonomichni umovy vidtvorennia suchasnykh ahroformuvan [Collected works. Economic conditions play modern agricultural enterprises]*. (Vols. 1–4). Kharkov: NNTS IAE (in Ukrainian).
2. Assel, H. (1999). *Marketing: printsipy i strategiia [Marketing: principles and strategy]*. Moscow: YNFRA-M (in Russian).
3. Hnatieva, T.M. & Hryshova, I.Yu. (2012). Problemy formuvannia innovatsiynoi systemy Ukrainy [Problems of formation of innovative system of Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika – Innovative economy*, no. 12(38), pp. 14–18 (in Ukrainian).
4. Hryshova, I.Yu. & Nikolyuk, O.V. (2014). Derzhavne rehuliuвання tsin na silskohospodarsku produktsiiu v Odeskomu rehioni [State regulation of prices for agricultural products in the Odessa region]. Proceedings of the *Naukovi pratsi Poltavskoi derzhanoi ahrarnoi akademii – Scientific papers of Poltava state agrarian Academy*, vol. 2 (9), pp. 20–26 (in Ukrainian).
5. Gryshova, I.Yu. & Mytyay, O.V. (2015). Priorytetni napriamy restrukturyzatsii yak metod pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ahrarnykh pidpriemstv [Priority directions of restructuring

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

as a method of improving the competitiveness of agricultural enterprises]. *Ekonomichnyi prostir – Economic space*, no. 100, pp. 125–136 (in Ukrainian).

6. Gryshova, I.Yu, Bondarenko, V.M. & Yelinievskiy, V.Yu. (2015). Instytutsiine zabezpechennia aharnoho rynku yak chynnyk prodovolchoi bezpeky [Institutional support of the agricultural market as a factor in food security]. *Ekonomichnyy analiz – Economic analysis* (V.A. Derii (ed.) et al.). Ternopil: Vydavnycho-polihrafichnyy tsestr Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu "Ekonomichna dumka", vol. 19, no. 3, pp. 4–9 (in Ukrainian).

7. Kostohlodov, D.D. & Kharysova, L.M. (1997). *Raspreditelnaia logistika [Distribution loglik]*. Rostov-na-Donu: Ékspertnoe byuro (in Russian).

8. Krasnorutskyy, O.O. (2014). Pidvyshchennia efektyvnosti systemy upravlinnia silskohospodarskym pidpryemstvom [Increase of efficiency of management system of agricultural enterprise]. *Visnyk KHNAU. Ser. «Ekonomichni nauky» – Bulletin of KHNAU. Ser. "Economic science"*, no. 4, pp. 51–61 (in Ukrainian).

9. Krasnorutskyy O.O. (2013). Henezys ta typolohiia system rozpodilu produktsii ahrarykh pidpryemstv na vnurishnomu rynku [Genesis and typology of systems of distribution of products of agrarian enterprises in the domestic market]. *Naukovi pratsi Natsionalnoho universytetu kharchovykh tekhnolohiy – Scientific proceedings of National University of food technologies*, no. 50, pp. 191–199 (in Ukrainian).

10. Krasnorutskyy O.O. (2014) Konkurentni aspekty formuvannya komunikatsiynykh stratehiy v strukturі kompleksu marketynhu pidpryemstv-vyrobnikiv ahroprodovol'choyi produktsiyi [Competitive aspects of the formation of communication strategies in the structure of the marketing mix of producers of agro-food products] *Naukovi pratsi Natsionalnoho universytetu kharchovykh tekhnolohiy - Scientific proceedings of National University of food technologies*, no. 53, pp. 89–100 (in Ukrainian).

11. Naumov, O.B. & Antofiy, N.M. (2009). Teoretychni osnovy formuvannya orhanizatsiino-ekonomichnykh mekhanizmiv rozvytku ahropromyslovykh vyrobnychykh system [Theoretical bases of formation of organizational and economic mechanisms of development of agroindustrial production systems]. *Kultura narodov Prychernomoria – Culture of black sea Nations*, no. 167, pp. 86–89 (in Ukrainian).

12. Naumov, O.B. & Yevtushenko, Ye.O. (2009). Problemy ta shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti spozhyvannia resursiv v Khersonskii oblasti [Problems and ways of improving the efficiency of resource consumption in the Kherson region]. *Ekonomichnyy prostir – Economic space*, no. 22/2, pp. 108–115 (in Ukrainian).

13. Silske gospodarstvo Ukrainy v 2014 rotsi: Statystychnyi shchorichnyk [Ukraine's agriculture in 2014. Statistical Yearbook]. Kyiv (in Ukrainian).

14. Shevchenko, L.S. (2000). *Vvedenie v marketinh [Introduction to marketing]*. Kharkov: Konsum (in Russian).

15. Sorensen, O.J. (1996). Marketing as a Social Construction: Alternative Views on the Interface between the Enterprise and the Environment. Copenhagen Business School: Workshop on Business Systems in the South (in English).

Гришова Інна Юрївна - доктор економічних наук, Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини (вул. Садова, 2, м. Умань, 20300, Україна).

Гришова Інна Юрьевна – доктор економічних наук, Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини (ул. Садовая, 2, г. Умань, 20300, Україна).

Gryshova Inna – Doctor of Economics, Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University (2 Sadova Str., 2, 20300 Uman, Ukraine).

E-mail: Inna.grishova@gmail.com

Зайцев Юрій Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. Петра Василенка (вул. Артема, 44, м. Харків, 61002, Україна).

Зайцев Юрий Александрович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. Петра Василенка (ул. Артема, 44, г. Харків, 61002, Україна).

Zaitsev Yuri – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Accounting and Audit, Kharkiv Petro Vasilenko National Technical University of Agriculture (44 Artyoma Str., 61002, Kharkiv, Ukraine).

E-mail: Zaycev.oleksandr@ukr.net

УДК 330.341.1

Володимир Савченко, Олена Козлянченко

**ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО
МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Владимир Савченко, Елена Козлянченко

**ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО
МАШИНОСТРОЕНИЯ В УКРАИНЕ**

Volodymyr Savchenko, Olena Kozlyanchenko

**INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL MACHINE BUILDING
IN UKRAINE**

Визначено сутність понять «інноваційний розвиток» та «інновації». Розглянуто проблеми забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування. Виявлено, що в межах машинобудівного ринку існують певні неузгодженості між попитом та пропозицією на інноваційну, зокрема технологічну, продукцію, внаслідок чого переважна частина продукції сільськогосподарського машинобудування експортується і є незатребуваною на внутрішньому ринку. Водночас споживачі вкладають кошти у придбання імпортного обладнання. Охарактеризовані кризові явища, які спричиняють падіння інноваційної активності, та надані заходи щодо її посилення.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, сільськогосподарське машинобудування, нові технології.

Рис.: 4. Табл.: 2. Бібл.: 14.

Определена сущность понятий «инновационное развитие» и «инновации». Рассмотрено проблемы обеспечения инновационного развития сельскохозяйственного машиностроения. Обнаружено, что в пределах машиностроительного рынка существуют некоторые неурядицы между спросом и предложением на инновационную, в частности высокотехнологическую, продукцию, последствием чего большая часть продукции сельскохозяйственного машиностроения экспортируется и не затребована на внутреннем рынке. В то же время потребители вкладывают средства в приобретение импортного оборудования. Охарактеризованы кризисные явления, которые вызывают падение инновационной активности, предоставлены мероприятия по ее усилению.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационное развитие, сельскохозяйственное машиностроение, новые технологии.

Рис.: 4. Табл.: 2. Библ.: 14.

In the article is clarifying the definition «innovative development» and «innovations». Considered the problems of ensuring agricultural machine-building innovational development. Defined that within branch there are some mismatches between demand for innovative production and its offer therefore innovative production of branch is mainly exported, and isn't requested in domestic market. Domestic consumers buy technologies and the equipment abroad. We characterize the crisis that caused the fall of the innovative activity, and provided measures for its strengthening

Key words: innovations, innovative activity, innovative development, agricultural machine-building, new technologies.

Fig.: 4. Tabl.: 2. Bibl.: 14.

JEL Classification: O 00

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації економіки та поглиблення євроінтеграційних процесів в Україні дослідження інноваційного розвитку галузі сільськогосподарського машинобудування є актуальним, оскільки воно забезпечує матеріально-технічні потреби агропромислового комплексу. В ситуації нестабільності спостерігаються спад виробництва, низький рівень впровадження інновацій, незацікавленість з боку держави та інвесторів, нерозвиненість інфраструктури, малі обсяги програм підтримки машинобудування для АПК щодо впровадження інновацій, низький попит з боку споживачів, застаріле обладнання, слабкий рівень ініціативності та впровадження інновацій через брак коштів і недосконалий механізм кредитування.

Сучасний етап розвитку промисловості, зокрема сільськогосподарського машинобудування, характеризується незначними темпами впровадження інноваційних процесів та продуктів. Тому вирішення зазначеної проблеми для досягнення високих темпів економічного зростання вимагає знайти шляхи вдосконалення інноваційного інвестування на мікро- та макрорівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичні засади інноваційного менеджменту й сутності та ролі інновацій в економіці включали у себе праці П. Друкера, Б. Санто, Б. Твісса, Й. Шумпетера, М. Хучека. Питання інноваційного роз-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

витку сільськогосподарського машинобудування досліджували такі вітчизняні науковці: О. Амоша, Ю. Бажал, М. Долішній, С. Ілляшенко, В. Кардаш, О. Лапко, О. Устенко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання, що досліджується, характеризується недостатньо комплексним науковим опрацюванням. Напрацювання не мають системного характеру, а розглядають лише окремі аспекти розвитку машинобудування для АПК, не акцентуючи увагу на інноваційному забезпеченні. Вирішення цього питання потребує комплексного підходу, який повинен ґрунтуватись на аналізі особливостей та кризових тенденцій у розвитку сільськогосподарського машинобудування.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану інноваційної активності підприємств сільськогосподарського машинобудування України та визначенні перспектив розвитку у цьому спрямуванні з метою підвищення конкурентоспроможності галузі.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний розвиток сільськогосподарського машинобудування забезпечений такими нормативно-правовими актами, як: Закони України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. №40-IV, «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 р. №433-IV (зі змінами та доповненнями); Постанова Верховної Ради України «Про концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України» від 13.07.1999 року № 916-XIV.

Інновації є одним із найважливіших чинників забезпечення стабільності функціонування, економічного розвитку та формування конкурентоспроможності галузі сільськогосподарського машинобудування.

Досліджуючи питання інноваційного розвитку, перш за все необхідно з'ясувати суть та зміст цього поняття. За визначенням Л. Малюти [1, с. 154], інноваційний розвиток – це конструктивна творча динаміка, що забезпечує створення і реалізацію інновацій. Деякі дослідники розглядають інноваційний розвиток у сукупності з наукою, інші вважають, що цей етап слід рахувати як післянаукова діяльність, коли використовується вже готовий інноваційний продукт [2; 3; 4; 5; 6; 7].

З метою дослідження поняття «інноваційний розвиток» вважаємо за потрібне визначити змістовну сутність поняття «інновації». Це поняття достатньо висвітлено в науковій літературі й існує багато підходів до його трактування (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення поняття «інновації»

Автори	Інновації – це
П. Друкер [2]	Особливий інструмент, який дозволяє підприємцю використовувати зміни та перетворювати їх у нові можливості для відкриття нового бізнесу або надання нової послуги
Б.Санто [3]	Техніко-економічний процес, у ході якого завдяки впровадженню ідей і відкриттів створюють досконаліші за якісними характеристиками товари, технології, що приносять прибуток
Б.Твісс [4]	Процес від зародження винаходу до його комерціалізації, що поєднує в єдине ціле науку, техніку, економіку та управління
М.Хучек [5]	Процес змін у техніці, технології, організації виробництва (функціональні інновації); виникненню інновацій сприяють потреби суспільства (атрибутивні інновації); інновації полягають у впровадженні нових засобів чи предметів праці (предметні)

Джерело: узагальнено авторами.

Засновниками теорії інновацій, відповідно до різних наукових думок, вважають українського вченого М. Туган-Барановського та американського економіста Й. Шумпетера. У своїй праці «Промислові кризи в сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя» (1894 р.) М. Туган-Барановський зазначав, що підприємство керує споживанням, що відбувається через нагромадження капіталу та його інвестування в нові технології і підприємства [6]. Як науковий термін, інновація вперше описана у праці Й. Шумпетера «Теорія економічного розвитку» (1912 р.) [7]. Він представляв інновації як стрижень конкуренції нового типу, що є набагато більш дієвим, ніж цінова

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

конкуренція, розглядав конкуренцію, засновану на відкритті нового товару, нової технології, нового джерела сировини, нового типу організації.

Класифікація інновацій за Й. Шумпетером включає такі різновиди: продуктивні інновації, що мають місце у процесі виробництва невідомого споживачам нового продукту; процесні (технологічні) інновації, які застосовуються під час впровадження нового засобу виробництва; сировинні інновації; збутові інновації що виникають при освоєнні нового ринку збуту; організаційні інновації [7, с. 159].

Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність» встановлено, що інновації – це новостворені або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція чи послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного та іншого характеру, що істотно покращують структуру та якість виробництва або соціальної сфери [8].

Серед причин, що стримують розвиток інноваційних процесів у сільськогосподарському машинобудуванні, виділимо такі:

- відсутність фінансування інноваційних програм державою;
- недостатність обігових коштів у підприємств для впровадження інноваційної продукції;
- недосконалість чинного законодавства стосовно інноваційних структур;
- відсутність технопарків машинобудування загальнодержавного та регіонального значення;
- на державному рівні недостатньо чітко визначені пріоритетні напрямки розвитку промисловості України;
- відсутність політики довгострокового пільгового кредитування проектів, які мають стратегічне значення.

На сьогодні стан галузі сільськогосподарського машинобудування України експертами оцінюється як дуже критичний. Зокрема, протягом останніх років у країні суттєво знизилися обсяги виробництва та реалізації сільгосптехніки, скоротилися кількість підприємств сільгоспмашинобудування та обсяги ринків збуту, зменшилася наявність основних видів техніки у сільськогосподарських підприємствах та фермерських господарствах. Актуальними залишаються проблеми відсутності державної підтримки галузі, високий рівень енергоємності виробництва, нерозвиненість інфраструктури внутрішнього ринку та втрата зовнішніх ринків збуту.

Як показує світовий досвід, одними із найважливіших заходів, які здатні реанімувати галузь сільськогосподарського машинобудування, є активізація інноваційної діяльності, що дозволяє підвищити технічний рівень виробництва, суттєво знизити матеріало- та енергомісткість виробничих процесів, збільшити обсяги сільгосптехніки, оновити асортимент продукції, підвищити її конкурентоспроможність, розширити внутрішні та зовнішні ринки збуту.

Активізувавши інноваційну діяльність, підприємства зможуть подолати багато негативних явищ, що існують у галузі та пов'язані зі старінням основних виробничих фондів, відсталими технологіями, неефективною структурою і низькою рентабельністю.

Основними цілями та напрямками інноваційного розвитку галузі сільськогосподарського машинобудування є:

- інноваційне спрямування матеріально-технічного і стратегічного розвитку галузі;
- підвищення конкурентоспроможності продукції через залучення наукоємних технологій та знань;
- нарощування інвестиційних потоків.

О. В. Селезньова зазначає: «Визначальними умовами недосконалої діяльності машинобудування для АПК є брак комплектуючих і те, що виробничі потужності не ви-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

користуються на повну силу, продукція через високі реалізаційні ціни не продається, організаційні структури підприємств майже щорічно потерпають через відсутність злагоженості в роботі окремих підрозділів, покликаних забезпечити стабільність функціонування підприємства, налагодити просування продукції» [9, с. 15].

У сучасних умовах значну частку у виробничому секторі економіки мають підприємства, що займаються виробництвом продукції з низькою науковою місткістю, використовують застарілі технології. Така ситуація спостерігалася ще за радянських часів, але за роки незалежності вона тільки погіршилася. Значно скоротилася кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, а також освоєння нових видів техніки і впровадження технологій. Відсутність зацікавленості та прагнення до інновацій зі сторони підприємств сільськогосподарського машинобудування пояснюється значною мірою нестачею необхідних фінансових ресурсів та механізмів інноваційної мотивації. Власні кошти підприємств дуже обмежені, бюджетні капіталовкладення у виробництво на низькому рівні, інвестиційні можливості банків незначні.

Нині в Україні актуальною залишається проблема забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування. Внаслідок цього вітчизняні споживачі віддають перевагу імпортній сільськогосподарській техніці, що негативно впливає на економіку країни, зокрема суттєво послаблює її виробничий та інноваційний потенціал (рис. 1). Як видно, придбання продукції вітчизняного сільськогосподарського машинобудування за останні роки має тенденцію до падіння: так, у 2011 році його частка становила 65,9 %, у 2014 році – 51,8 %.

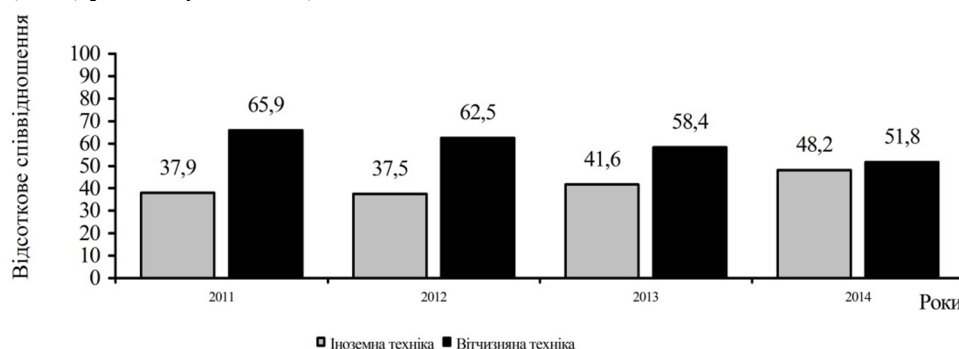


Рис. 1. Динаміка придбання сільськогосподарської техніки

Джерело: узагальнено авторами на основі [10;11].

Аналіз динаміки вартості придбаної сільськогосподарської техніки, наведений на рис. 2, показує, що техніка іноземного виробництва становить 81,2 %, що в 4 рази перевищує обсяги витрачання коштів на вітчизняну техніку. Споживачі готові вкладати кошти у придбання більш дорогої техніки іноземного виробництва, яка відрізняється від вітчизняних аналогів певними техніко-економічними характеристиками [13, с. 108].

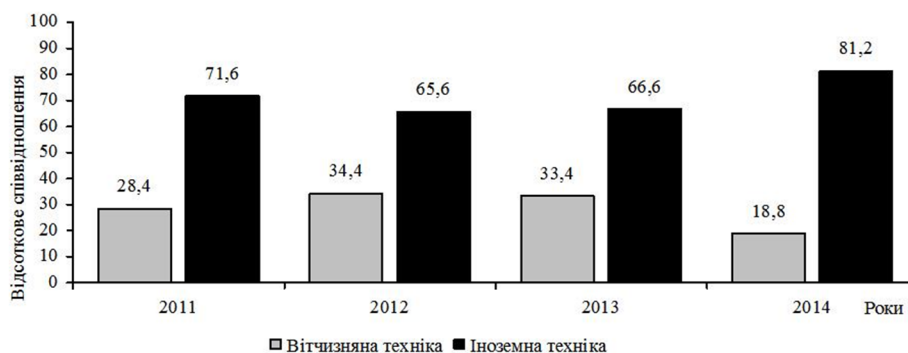


Рис. 2. Відсоток від вартості придбаної сільськогосподарської техніки

Джерело: узагальнено авторами на основі [10;11].

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Висока вартість іноземної сільськогосподарської техніки залишається основною перешкодою на шляху завоювання західними виробниками популярності серед вітчизняних сільгоспвиробників. За ціновими характеристиками вітчизняна техніка конкурентоспроможна, за якістю і надійністю значна її частина не гірша від зарубіжних аналогів. Водночас технічний рівень техніки іноземного виробництва підвищується, що потребує інноваційного поступу наших підприємств.

Важливим в оцінюванні рівня інноваційного розвитку машинобудування є аналіз обсягів реалізації інноваційної продукції (табл. 2). Як видно з даних табл. 2, найвищий рівень активності підприємств, спрямований на інноваційну діяльність, спостерігався у 2012 році. За 2014 рік кількість інноваційно активних підприємств значно знизилась. Це свідчить про економічні коливання, кризу, а також пов'язано з розформуванням значної кількості технологічно активних підприємств. Водночас обсяги реалізованої інноваційної продукції зростають значними темпами. Найгірший показник припадає на 2010 рік, але починаючи з 2011 року в машинобудуванні спостерігається позитивна тенденція. Водночас показник навіть кризового 2009 року ще далеко не досягнутий.

Таблиця 2

Динаміка показників інноваційної діяльності машинобудівного комплексу України

Показники	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість інноваційно активних підприємств	400	406	417	443	426	397
Кількість підприємств, що впроваджували інновації	354	358	373	389	366	338
Кількість впроваджених нових технологічних процесів	996	1351	1428	1599	1247	692
Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію	327	323	331	351	317	293
Обсяги реалізованої інноваційної продукції, млн грн	17811,0	9738,3	10780,4	11280,3	13105,2	13367,8
Обсяг експорту інноваційної продукції, млн грн	8169,7	6464,1	8054,2	8434,3	10001,9	8715,3

Джерело: доопрацьовано авторами на основі [13].

Кризові явища спричинили падіння інноваційної активності, що позначилося на показниках, оскільки на тлі інфляції та зниження попиту на багатьох промислових ринках підприємці шукали менш ризикові напрями інвестування, що забезпечували швидке повернення грошей (рис. 3).



Рис. 3. Динаміка питомої ваги інноваційно-активних підприємств сільськогосподарського машинобудування та машинобудівного комплексу України

Джерело: доопрацьовано авторами на основі [10; 11].

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Як свідчать дані рис. 3, питома вага інноваційно активних підприємств знаходиться на досить низькому рівні. Інноваційна діяльність не відповідає вимогам сьогодення. Це пояснюється тим, що більшість підприємств не проводять робіт, спрямованих на освоєння нової продукції та нових технологій. Крім того, продовжується зниження науково-технічного рівня виробництва, що негативно позначається на якості продукції та обсягах реалізації.

Наведені дані свідчать про властиву сільськогосподарському машинобудуванню тенденцію до поступового та повільного інноваційного розвитку, а також про неузгодженість між пропозицією інноваційної продукції та попитом на неї на внутрішньому ринку. Проблемною ситуація залишається й у зовнішній торгівлі: інноваційна складова ще знаходиться на дуже низькому рівні, що не дозволяє працювати із закордонними партнерами. Так, рівень інноваційної активності у США, Німеччині, Японії та Франції становить 70–80 %, частка інноваційно активних підприємств у країнах Європейського Союзу у цілому перевищує показники України в декілька разів [13, с. 471]. Підсумовуючи, інноваційна активність в Україні залишається дуже низькою у порівнянні з іншими країнами (рис. 4).

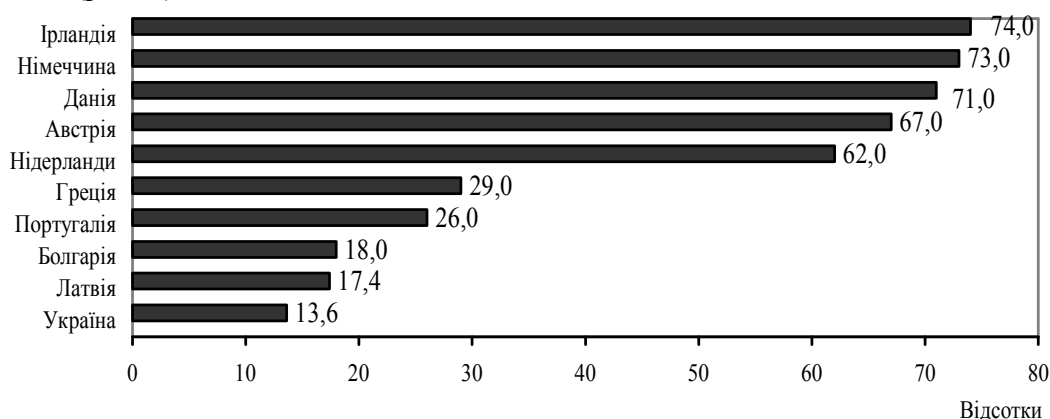


Рис. 4. Питома вага інноваційно-активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств деяких європейських країн за 2014 рік

Джерело: [1, с. 156].

Частка інноваційно активних підприємств становила 13,6 % і є надзвичайно низькою. За критерієм частки підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність, Україна майже в півтора рази відстає від найменш інноваційно активних країн ЄС – Латвії (17,4 %) та Болгарії (18,0 %), та більш ніж у п'ять разів від лідера – Ірландії – (74,0 %) [1, с. 157].

Брак коштів є одним із ключових факторів, що гальмує технологічний рівень машинобудування для АПК. Неспроможність держави надати належну підтримку ініціативним підприємствам щодо інноваційного реформування є причиною старіння технологій у галузі. Технологічні напрацювання, які були накопичені за часів Радянського Союзу, поступово вичерпуються. Тому Україна сприймається світовою спільнотою як сировинна країна, в якій здійснюється складання готових виробів з комплектуючих частин з інших країн. Сьогодні, коли в усіх розвинених країнах спостерігається чітка переорієнтація державної політики на використання наукових знань як головного ресурсу економічного зростання, науково-технічний потенціал України доведений до стану, який призвів до занепаду інноваційного розвитку.

Іншими основними факторами, що перешкоджають активізації інноваційної діяльності сільськогосподарського машинобудування, є [14]:

– техніко-економічні – застарілість матеріально-технічної бази, високий економічний ризик, низький попит на інноваційну продукцію, значні витрати на нововведення, відсутність державної підтримки, високі кредитні ставки;

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

– організаційно-управлінські – низький рівень маркетингового забезпечення, нестача кваліфікованого персоналу;

– соціально-психологічні та культурні – неготовність до нововведень, відсутність необхідних умов для участі в науковій діяльності, низький рівень інноваційної культури керівників та працівників, відсутність дієвої системи стимулювання інноваційної активності;

– політико-правові – недосконалість законодавства та нормативно-технічної бази, закриття великої кількості науково-дослідних інститутів та дослідно-конструкторських бюро;

– інформаційно-комунікаційні – брак інформації про нові технології, нерозвиненість інноваційної інфраструктури, відсутність можливостей кооперації з іншими сільськогосподарськими підприємствами.

Для поживлення інноваційної діяльності галузі необхідно провести такі заходи:

- створити територіально-інноваційні структури із залученням науково-дослідних інститутів, вищих навчальних закладів та підприємств машинобудування;

- надати довгострокові пільгові кредити підприємствам сільськогосподарського машинобудування для розвитку пріоритетних видів їх діяльності в інноваційному спрямуванні.

Висновки і пропозиції.

1. На сьогодні сільськогосподарське машинобудування має слабкі позиції на ринку інновацій. На інноваційну діяльність галузі вплинула економічна криза, яка призвела до витіснення виробників із цього сегмента ринку, втрати конкурентоспроможності продукції, зменшення кількості інноваційно активних машинобудівних підприємств.

2. Держава повинна приділяти значну увагу поліпшенню ресурсного потенціалу галузі, на вигідних умовах співпрацювати із зарубіжними підприємствами, сприяти розширенню асортименту продукції із нахилом на її якісну складову.

3. Реалізація запропонованих заходів щодо посилення інноваційної діяльності в Україні дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності підприємств галузі, стабілізувати процес оновлення виробництва, ефективно використовувати внутрішні та залучені інвестиції, стати конкурентоспроможними на внутрішньому і зовнішньому ринках продукції.

Список використаних джерел

1. *Малюта Л.* Інноваційний розвиток сільськогосподарського машинобудування в контексті ланцюга «державна – освіта і наука – підприємництво» / Л. Малюта // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 3 (28). – С. 153–161.

2. *Друкер П. Ф.* Бизнес и инновации / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. и ред. К. С. Головинского. – М.: СПб. : Вильямс, 2007. – 432 с.

3. *Санто Б.* Инновация как средство экономического развития / Б. Санто ; пер. с венг. и ред. Б. В. Сазонова. – М. : Прогресс, 1990. – 295 с.

4. *Твисс Б.* Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс ; пер. с англ. и ред. К. Ф. Пузыря. – М. : Экономика, 1989. – 271 с.

5. *Хучек М.* Инновации на предприятиях и их внедрение / М. Хучек. – М. : Луч, 1992. – 148 с.

6. *Туган-Барановский М. И.* Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М. И. Туган-Барановский. – Петроград, 1923. – 384 с.

7. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития : пер. с англ. / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

8. *Про інноваційну діяльність* : Закон України від 04.07.2002 №40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

9. *Селезньова О. В.* Конкурентоспроможність підприємств сільськогосподарського машинобудування: автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / О. В. Селезньова; Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2009. – 20 с.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

10. *Міністерство* аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.kiev.ua>.

11. *Частка* інноваційно активних підприємств за видами промислової діяльності // Україна у цифрах 2014 : статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

12. *Жовновач Р. І.* Інноваційність як умова забезпечення конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування / Р. І. Жовновач // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2013. – № 2 (26). – С. 103–113.

13. *Царьова Т. О.* Інноваційний технологічний розвиток машинобудування України / Т. О. Царьова // Економічний вісник Національного технічного університету України. «Київський політехнічний інститут». – 2015. – № 12. – С. 468–476.

14. *Луциків І. В.* Проблеми розвитку та активізації інноваційної діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування [Електронний ресурс] / І. В. Луциків // X Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Питання сучасної науки і освіти – 2014». – Режим доступу : <http://intkonf.org>.

References

1. Malyuta, L. (2012). Innovatsiynyi rozvytok silskogospodarskogo mashynobuduvannya v konteksti lancyuga «derzhava – osvita i nauka – pidpryyemnyctvo» [Innovative development of agricultural engineering in the context of the chain «state - education and science – business»]. *Galyczkyj ekonomichnyj visnyk - Galician Economic Journal*, no. 3 (28), pp. 153-161 (in Ukrainian).

2. Druker, P.F. (2007). *Byznes y ynnovacyy [Business and innovation]*. (K.S.Golovinskogo, Trans). Moscow: Vilyams (in Russian).

3. Santo, B. Y. (1990). *Innovatsiya kak sredstvo ekonomychezgeskogo razvitiya [Innovation as a tool for economic]*. (B.V. Sazonova, Trans). Moscow: Progress (in Russian).

4. Tviss, B. (1989). *Upravlenie nauchno-texnicheskimi novovvedenyamy [Management of scientific and technical innovations]*. (K.F. Pyzyrya, Trans). Moscow: Ekonomika (in Russian).

5. Xuchek, M. (1992). *Innovatsyi na predpriyatiyax i yih vnedrenie [Innovation in enterprises and its implementation]*. Moscow: Lych (in Russian).

6. Tugan-Baranovsky, M.I. (1923). *Periodicheskie promushlennue krizisu. Istoriya anglyjskyh krizisov. Obshhaya teoriya krizisov [The periodic industrial crises . History of the English crises. The general theory of crises]*. Petrograd: (in Russian).

7. Shumpeter, J. (1982). *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya [Theory of Economic Developmen]*. Moscow: Progress (in Russian).

8. Zakon Ukrainy «Pro innovatsiinu diialnist» vid 04.07.2002 roku №40-IV [Law of Ukraine on innovative activity from 04.07.2002 №40-IV]. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua>.

9. Seleznova, O.V. (2009). Konkurentospromozhnist pidpriemstv silskogospodarskogo mashynobuduvannya [Competitiveness of agricultural machinery]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Zaporizhya: Classical Private University (in Ukrainian).

10. Ministerstvo agrarnoyi politiki ta prodovolstva Ukrainu [Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine]. [minagro.kiev.ua](http://www.minagro.kiev.ua). Retrieved from <http://www.minagro.kiev.ua>.

11. Chastka innovatsiino-aktivnuh pidpriemstv za vidamy promislvoy diyalnosti [The share of innovation active enterprises of industrial activity]. *Statustbchny zbirnik «Ukraina u tsyfrax 2014» - Statistical Yearbook «Ukraine in Figures 2014»*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.

12. Zhovnovach, R.I. (2013). Innovatsiynist yak umova zabezpechennya konkurentospromozhnosti pidpriemstv silskogospodarskogo mashynobuduvannya [Innovation as a condition to ensure the competitiveness of enterprises Agricultural Engineering]. *Problemi teorii ta metodologii buhgalterskogo obliku, kontrolyu i analizu - Theory and methodology of accounting, control and analysis*, no. 2(26), pp. 103-113 (in Ukrainian).

13. Tsarova, T.O. (2015). Innovatsiyni tehnologichni rozvitok mashynobuduvannya Ukrainy [Innovative technological development engineering Ukraine]. *Ekonomichnyi visnik Nationalnogo texnichnogo universytetu Ukrainy. «Kiyivskiy politexnichnyi institut» - Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine. «Kyiv Polytechnic Institute»*, no. 12, pp. 468-476 (in Ukrainian).

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

14. Lutsikiv, I.V. (2014). Problemy rozvitku ta aktivizaciyi innovacijnoyi diyalnosti pidpriemstv silskogospodarskogo mashunobuduvannya [Problems of development and activation of innovation activity agricultural machinery]. Proceedings from: *X Mizhnarodna naukovo-praktychna Internet-konferentsiya «Pytannya suchasnoyi nauky i osvity 2014» – The tenth International Scientific and Practical Internet-conference «Problems of modern science and education 2014»*. Retrieved from <http://intkonf.org>.

Савченко Володимир Федорович – доктор екон. наук, професор, заслужений економіст України, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Савченко Владимир Федорович – доктор экон. наук, профессор, заслуженный экономист Украины, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Savchenko Volodymyr – Doctor of Economics, Professor, Honored Economist of Ukraine, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

Козлянченко Олена Михайлівна – здобувач кафедри економічної теорії, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Козлянченко Елена Михайловна – соискатель кафедры экономической теории, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Kozlianchenko Olena – candidate of Economic Theory, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: alenka-0785@mail.ru

УДК 351.82:330.341.1

Клопов Іван

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Клопов Іван

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Kloпов Ivan

THE MECHANISMS OF STATE SUPPORT FOR ALTERNATIVE ENERGY SOURCES

Проаналізовано світовий та вітчизняний досвід реалізації механізмів державного регулювання розвитку відновлювальної енергетики. Узагальнення світового досвіду державного регулювання розвитку альтернативної енергетики дозволило виявити раціональні підходи, механізми та інструменти для використання в українській державно-управлінській практиці стимулювання розвитку альтернативної енергетики. Світова практика свідчить, що держава є основним ініціатором розвитку альтернативної енергетики, яка, з одного боку, встановлює правила функціонування альтернативної енергетики, а з іншого – забезпечує необхідну правову та ресурсну підтримку. Серед основних механізмів державного регулювання альтернативної енергетики виділено такі: тарифи на постачання електроенергії в мережу, інвестиційні субсидії, субсидії на капіталовкладення, фіскальні заходи, зобов'язання за квотою, «зелені сертифікати», системи тендерів. Запропоновано шляхи удосконалення механізмів державного регулювання відновлювальної енергетики в контексті реалізації державної політики стимулювання розвитку відновлювальної енергетики України.

Ключові слова: альтернативна енергетика, відновлювальні джерела енергії, «зелені сертифікати», інвестиції, тарифи, субсидії, державний механізм.

Рис.: 2. Табл.: 5. Бібл.: 9.

Проанализирован мировой и отечественный опыт реализации механизмов государственного регулирования развития возобновляемой энергетики. Обобщение мирового опыта государственного регулирования развития альтернативной энергетики, позволило выявить рациональные подходы, механизмы и инструменты для использования в украинской государственно-управленческой практике стимулирования развития альтернативной энергетики. Мировая практика свидетельствует, что государство является основным инициатором развития альтернативной энергетики, которая, с одной стороны, устанавливает правила функционирования альтернативной энергетики, а с другой – обеспечивает необходимую правовую и ресурсную поддержку. Среди основных механизмов государственного регулирования альтернативной энергетики выделены следующие: тарифы на поставку электроэнергии в сеть, инвестиционные субсидии, субсидии на капиталовложения, фискальные меры, обязательства по квоте, «зеленые сертификаты», системы тендеров. Предложены пути совершенствования механизмов государственного регулирования возобновляемой энергетики в контексте реализации государственной политики стимулирования развития возобновляемой энергетики Украины.

Ключевые слова: альтернативная энергетика, возобновляемые источники энергии, «зеленые сертификаты», инвестиции, тарифы, субсидии, государственный механизм.

Рис.: 2. Табл.: 5. Библ.: 9.

The article analyzes the international and domestic experience in the implementation of mechanisms of state regulation of renewable energy. The generalization of world experience of state regulation of alternative energy, revealed rational approaches, mechanisms and instruments for use in Ukrainian derzhavnoupravlinskiy practice stimulate the development of alternative energy. World practice shows that the state is the main initiator of alternative energy, which, on the one hand, establishes rules for the alternative energy, and the other - providing the necessary legal and resource support. Among the mechanisms of state regulation of alternative energy allocated as follows: tariffs for electricity supply to the grid, investment subsidies, subsidies for investment, fiscal measures, quota obligations, "green certificates" system of tenders. Ways of improving the mechanisms of state regulation of renewable energy in the context of public policies to encourage the development of renewable energy in Ukraine.

Key words: alternative energy, renewable energy, "green certificates", investments, tariffs, subsidies, state mechanism.

Fig.: 2. Tabl.: 5. Bibl.: 9.

JEL Classification: Q 420, Q 430, Q 480

Постановка проблеми. Сьогодні важливу особливістю розвитку світового господарства є вирішення питань енергобезпеки та енергоефективності, у зв'язку з чим особливі надії покладаються на виробництво енергії за допомогою відновлювальних природних джерел. Практично у всіх розвинених країнах формуються і реалізуються програми розвитку відновлювальних джерел енергії (ВДЕ). Однак невирішеність багатьох методологічних питань щодо впровадження та регулювання ВДЕ, відсутність належного досвіду, недостатня розвиненість законодавчої та нормативної бази на всіх рівнях, бюрократичні перепони стримують впровадження ВДЕ в Україні, що обумовлює актуальність дослідження цієї проблематики.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми відновлювальної енергетики вивчено в роботах Д. Акенова, В. Беседіна, М. Ковалко, М. Рапцуна, М. Кулика, А. Стельмашука, П. Маланчука, А. Сава та ін. Серед праць зарубіжних дослідників науковий і практичний інтерес становлять роботи Г. Атаманчука, Д. Бойлса, О. Кучинського, С. Позняка, Б. Хорєва, Дж. Твайдела, П. Смітта, П. Томпсона, С. Заколей та ін. Визначенню ролі держави у стимулюванні розвитку відновлювальної енергетики в різних країнах присвятили свої публікації Д. Бондаренко, В. Велигорський, О. Дудченко, В. Шевченко та ін. Проте чимало питань стосовно напрямів та можливостей адаптації світового досвіду державного регулювання розвитку відновлювальної енергетики в Україні залишаються недостатньо дослідженими.

Мета статті. Головною метою роботи є визначення сутності та напрямів державного регулювання розвитку відновлювальної енергетики в різних країнах світу, а також можливої їх адаптації до національних умов.

Нині багато держав проводять продуману політику використання і розвитку відновлювальних джерел енергії, підтримуючи баланс між економічною, політичною, екологічною і соціальною сферами.

Експерти МЕА сформулювали п'ять принципів, на яких, на їхню думку, повинна бути заснована будь-яка національна політика стимулювання розвитку відновлюваної енергетики:

1) усунення перешкод неекономічного характеру, таких як адміністративні перепони, відсутність доступу до енергосистем, недосконала структура ринку електроенергії, недостатня інформованість і навчання, а також вирішення проблем з прийняттям технологій ВДЕ суспільством, що допомагає поліпшити функціонування ринку і проведення заходів;

2) необхідність створення легко прогнозованої і прозорої системи підтримки для залучення інвестицій;

3) впровадження перехідних заохочувальних заходів, в яких заплановано зменшення ступеня підтримки з часом, дозволить стимулювати інновації в технологіях, стежити за ними і буде сприяти якнайшвидшому досягненню конкурентоспроможності на ринку;

4) розроблення і впровадження відповідних стимулюючих програм, які гарантують певний рівень підтримки, що надається різними технологіями залежно від ступеня їх розроблення, допомагає з часом реалізувати значний потенціал;

5) оцінювання впливу широкомасштабного впровадження технологій використання ВДЕ на енергосистему загалом, особливо на ліберальних ринках електроенергії, яка б враховувала загальну економічну ефективність і надійність системи [1].

У країнах-лідерах у галузі технологій відновлюваної енергетики протягом останніх 30 років застосовувалися різні схеми підтримки та механізми стимулювання, такі як:

Інвестиційні субсидії. Субсидії на капіталовкладення. Інвестиційні субсидії допомагають компенсувати початкові високі витрати. Цей вид субсидій зазвичай застосовується для стимулювання інвестицій у технології відновлюваної енергії, які є менш вигідні з економічного погляду. Інвестиційні субсидії зазвичай становлять до 20–50 % від загальної прийнятної суми капіталовкладень. Така субсидія, безсумнівно, є державною допомогою.

Гранти зазвичай розглядаються тільки як захід короткострокової підтримки на стадії впровадження і розвитку технології або ринку для компенсації таких витрат і вирішення таких проблем, вплив яких у процесі становлення та подальшого розвитку проекту переважно зменшується.

У цій структурі витрати на цей захід підтримки, швидше за все, будуть фінансуватися державою або іншою фінансовою організацією, хоча можливе використання додаткових коштів, акумульованих за рахунок впровадження інших механізмів фінансуван-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

ня, описаних нижче, та використання цих коштів для фінансування програми грантів та капітальних субсидій [4]. У табл. 1 представлені основні характеристики механізму інвестиційних субсидій.

Таблиця 1

Основні характеристики механізму інвестиційних субсидій

Характеристика	Короткий опис
Простота	Система проста в дії, але повинна бути вільна від складної кваліфікації положень, що передбачають зобов'язання по якому-небудь поверненню коштів
Ефективність	Технології відновлюваної енергії зазвичай вимагають капітальних вкладень, тому основні гранти є ефективним механізмом підтримки. Однак у довгостроковій перспективі вони повинні бути заміщені ринковими механізмами
Якість за гроші	Система дає гарне співвідношення «якість за гроші» доти, поки гранти засновані на ретельному оцінюванні цін на розвиток технологій відновлюваної енергії
Вартість для держави	Висока вартість для держави, якщо не фінансується через додаткові доходи від інших механізмів
Рівномірний розподіл серед споживачів	Не впливає безпосередньо на споживача
Довгострокова безпека для інвесторів	Гарна, але виробник продовжує залежати від ринкового впливу
Механізм для покриття вартості	Неможливо, тільки якщо не фінансується через додаткові доходи від інших механізмів підтримки

Тарифи на постачання електроенергії в мережу (FIT). Тарифи на постачання електроенергії в мережу - це часто використовуваний інструмент державної підтримки виробництва відновлюваної електроенергії. Термін «тарифи на постачання електроенергії в мережу» може означати або встановлений мінімум гарантованої ціни, оплачуваною виробнику за одиницю виробленої електроенергії, або додаткові виплати, гарантовані виробнику, крім основної ринкової ціни за електрику. У першому випадку виробники відновлюваної енергії повністю захищені від ринкових ризиків, тоді як у другому випадку виробник залежить від коливань цін на електроенергію на ринку.

Регулятивні заходи зазвичай застосовуються для того, щоб зобов'язати учасників ринку електроенергії оплатити виробнику відновлюваної енергії тариф, встановлений на законодавчому рівні. На додаток до тарифу також можливо державне субсидування. Величина тарифу зазвичай встановлюється на кілька років, щоб гарантувати інвестору дохід протягом значної частини строку здійснення проекту. Навантаження від введення тарифів на постачання електроенергії в мережу припадає на покупця тієї організації, який є суб'єктом зобов'язання. Таким чином, якщо суб'єктом зобов'язань є постачальники енергії, то кінцева вартість оплачується споживачем [4]. У табл. 2 представлені основні характеристики механізму пільгових тарифів.

Таблиця 2

Основні характеристики механізму пільгових тарифів

Характеристика	Короткий опис
1	2
Простота	Може бути простим механізмом, з фіксованою вартістю та термінами угод на купівлю електроенергії. Зокрема, у Німеччині та Іспанії система оплачуваних тарифів визнана ефективною мірою і популярна серед інвесторів. Зокрема, у Німеччині та Іспанії система оплачуваних тарифів визнана ефективною мірою і популярна серед інвесторів
Ефективність	Висока ефективність продемонстрована в Німеччині та Іспанії
Якість за гроші	Залежить від рівня встановленого тарифу. Чим вище тариф, тим гірше співвідношення «якість за гроші»
Вартість для держави	Вартість може бути покрита споживачем
Рівномірний розподіл серед споживачів	Вимагає централізованого контролю

Закінчення табл. 2

1	2
Довгострокова безпека для інвесторів	Гарна
Механізм для покриття вартості	Компанія, на яку покладено зобов'язання, покриває вартість через регулювання своїх цін на електроенергію

На рис. 1 показано теоретичну модель концепції пільгових тарифів, яка може бути застосованою для генерації електроенергії.

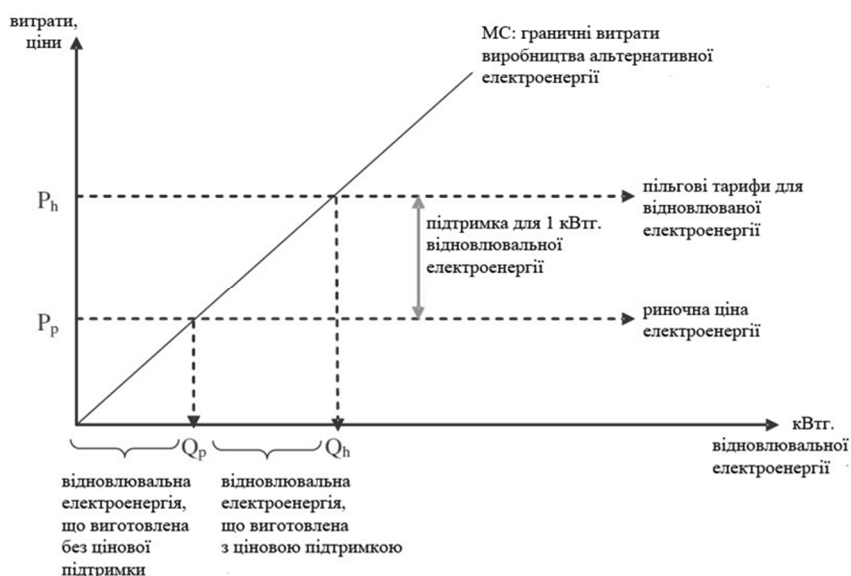


Рис. 1. Модель схеми пільгових тарифів для відновлювальної електроенергії:

P_p – ринкова ціна електроенергії; Q_p – кількість відновлюваної електроенергії, виробленої за ринковою ціною; P_h – пільговий тариф на відновлювану електроенергію; Q_h – кількість відновлюваної електроенергії, виробленої за пільговим тарифом

Джерело: [7, с. 46].

Графік показує, що не завжди пільговий тариф може розглядатися як підтримка, надана кількістю Q_h , оскільки ця кількість буде придбана, так чи інакше, за ринковою ціною. Це означає, що підтримка для одиниці відновлюваної електроенергії є різницею між пільговим тарифом і ринковою ціною електроенергії.

Фіскальні заходи. Багато країн підтримують відновлювальну електроенергію через систему оподаткування. Тут застосовуються різні форми оподаткування, у тому числі відрахування по основних податках на електроенергію, зменшення спеціальних податків на викиди, пропозиції щодо зменшення ставок ПДВ, звільнення від податків для екологічних фондів, аж до привабливих для інвесторів схем амортизації.

Водночас як фіскальні заходи безпосереднім чином вплинуть на рівень державних доходів, їх вплив деякою мірою пом'якшується тим, що здебільшого зниження темпів надходження державних доходів більш прийнятно, ніж пряме фінансування з бюджетних фондів [4]. У табл. 3 представлені основні характеристики механізму фіскальних заходів.

Зобов'язання за квотою. «Зелені сертифікати» (GC). Зобов'язання за квотою встановлюють мінімальний рівень виробництва або споживання електроенергії від відновлювальних джерел енергії. На державному рівні встановлюються рамки, в межах яких ринок повинен виробляти, продавати або розподіляти певну кількість електроенергії, виробленої від поновлюваних джерел. Об'єктом зобов'язання є зазвичай споживання (часто через постачальні та збутові організації), або виробництво. Також держава може створювати пули з метою захисту технологій від сильної конкуренції.

Таблиця 3

Основні характеристики механізму фіскальних заходів

Характеристика	Короткий опис
Простота	Система проста в дії і зрозуміла. Важливо мати чітке державне регулювання
Ефективність	Ефективна в поєднанні з іншими механізмами
Якість за гроші	-
Вартість для держави	Фінансові заходи завжди передбачають оплату вартості державою
Рівномірний розподіл серед споживачів	Не впливає безпосередньо на споживача.
Довгострокова безпека для інвесторів	Гарна
Механізм для покриття вартості	Неможливо

Зобов'язання за квотою разом із сертифікатами є перевіреною системою, що сприяє розвитку ринку відновлюваної енергії, в той же час проекти з відновлюваної енергії несуть певні ризики на ринку сертифікатів.

Інкрементальна вартість сертифіката оплачується або виробниками енергії, або постачальниками енергії, але в будь-якому випадку ця вартість буде оплачуватися кінцевими споживачами [4]. У табл. 4 представлені основні характеристики механізму «зелених сертифікатів».

Таблиця 4

Основні характеристики механізму «зелених сертифікатів»

Характеристика	Короткий опис
Простота	Цій системі не властива простота
Ефективність	Ефективна в Каліфорнії і Швеції, але не настільки ефективна у Великобританії
Якість за гроші	За рахунок ринкових механізмів забезпечується найнижча ціна на сертифікати, тому система дає гарне співвідношення «якість за гроші»
Вартість для держави	Вартість може бути покрита споживачем
Рівномірний розподіл серед споживачів	Гарний ступінь, сертифікати забезпечують рівномірний розподіл вартості
Довгострокова безпека для інвесторів	Забезпечення гарантії вимагає втручання в ринковий механізм під час продажу сертифікатів
Механізм для покриття вартості	Компанія, на яку покладено зобов'язання, покриває вартість через регулювання своїх цін на електроенергію

Ціна «зелених сертифікатів» визначається ринковою ціною електроенергії і розвитком технологій з виробництва відновлюваної енергії (рис. 2). У такому особливому стані технології ціна «зелених сертифікатів» збільшиться, коли впаде ціна на електроенергію, але, якщо ціна електроенергії виросте, ціна «зелених сертифікатів» також може впасти, все це відбувається через те, що більш дорога електроенергія покращує конкурентоспроможність відновлюваної енергії [7].

Організована торгівля «зеленими сертифікатами» може привести до прозорості та уніфікованої ціни на них. Наприклад, енергетичні біржі можуть з легкістю ввести «зелені сертифікати» як один зі своїх продуктів. Прозорість ціни покращує умови для інвестицій у ВДЕ. Водночас, кінцеві споживачі будуть оплачувати додаткові витрати постачальників, пов'язані із закупівлею «зелених сертифікатів».

Схема торгівлі «зеленими сертифікатами», завдяки уніфікованому режиму встановлення ціни, сприяє оплаті виробництва з використанням різних поновлюваних технологій незалежно від виробничих витрат. Таким чином, це забезпечує більш високий прибуток для найдешевшої технології.

Однак схеми «зелених сертифікатів» працюють ефективно тільки тоді, коли є велика кількість виробників ВДЕ (немає зловживань ринковою владою).

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Нестійкість цін на «зелені сертифікати» може знизити привабливість схеми для інвесторів.

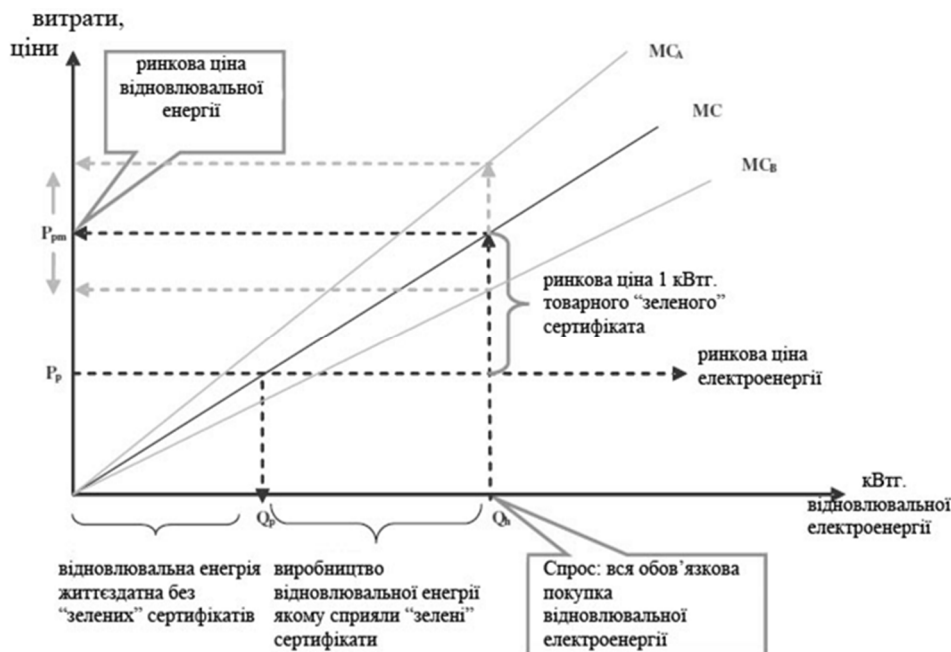


Рис. 2. Модель підтримки відновлювальних джерел енергії за допомогою «зелених сертифікатів»: MC – граничні витрати виробництва відновлюваної електроенергії; P_m – ринкова ціна відновлюваної електроенергії; Q_h – мінімальний рівень покупки відновлюваної електроенергії, встановлюваний регулюючим органом, всього; P_p – ринкова ціна електроенергії; Q_p – обсяг виробництва відновлюваної електроенергії, доцільний навіть без зобов'язання з купівлі
Джерело: [7, с. 50].

За наявності схеми торгівлі «зеленими сертифікатами», регулюючий орган несе відповідальність за сертифікацію і відстеження ВДЕ, моніторинг режиму розрахунків і впровадження правил ринку «зелених сертифікатів» [6].

Системи тендерів. Система оплачуваних тарифів часто піддається критиці, оскільки вона не забезпечує вартості у розвитку відновлюваних джерел енергії. Якщо встановлений занадто високий тариф, він залучить інвестиції в ринок відновлювальних джерел енергії, але водночас створить диспропорцію на ринку, оскільки прибуток у компаній-інвесторів буде непомірно висока.

Система тендерів є гнучкою і надає квоти для різних технологій або різних регіонів. Регулярно оголошуються тендери, що призводить до поступового зменшення ціни з розвитком ринку і дозволяє контролювати розвиток технологій, регіонів та окремих ділянок.

Система тендерів передбачає зобов'язання для частини постачальників електроенергії на покупку певної кількості електроенергії, виробленої від відновлювальних джерел енергії за підвищеною ціною [4].

Загальна вартість системи тендерів переноситься на кінцевого споживача електроенергії. В табл. 5 представлені основні характеристики механізму системи тендерів.

Таблиця 5

Основні характеристики механізму системи тендерів

Характеристика	Короткий опис
1	2
Простота	Передтендерні умови вимагають ретельного державного регулювання. Після проведення тендера цей механізм схожий на тарифне регулювання
Ефективність	Не так ефективна, як тарифне регулювання з високим рівнем тарифу

Закінчення табл. 5

1	2
Якість за гроші	Гарне співвідношення «якість за гроші», тому тендерні процедури забезпечують низьку ціну
Вартість для держави	Вартість може бути покрита споживачем
Рівномірний розподіл серед споживачів	Вимагає централізованого контролю
Довгострокова безпека для інвесторів	Гарна
Механізм для покриття вартості	Компанія, на яку покладено зобов'язання, покриває вартість через регулювання своїх цін на електроенергію

В Україні застосовуються три основні механізми стимулювання виробництва енергії з відновлюваних джерел: 1) «зелений» тариф; 2) пільги в оподаткуванні та 3) пільговий режим приєднання до електричної мережі. Попри дію механізму стимулювання частка об'єктів відновлюваної енергетики (за винятком об'єктів великої гідроенергетики) у загальному обсязі встановленої потужності електростанцій в Україні дорівнює лише близько 0,6 %. Враховуючи аналіз сучасного стану альтернативної енергетики в Україні, слід зазначити, що результативність механізмів державного регулювання її розвитку в сучасних умовах є недостатньою і потребує суттєвого підвищення.

Висновки і пропозиції. Для реалізації поставлених завдань з освоєння ВДЕ уряди багатьох країн підтримують виробників і споживачів «чистої» енергії, надаючи їм широкий спектр пільг і преференцій. Основними формами такої підтримки є: субсидії і кредити по низьких процентних ставках; гарантії по банківських позиках; встановлення фіксованих закупівельних цін на енергію, що виробляється на основі поновлюваних джерел; звільнення від сплати податку на частину прибутку, що інвестується в нетрадиційну енергетику; надання режиму прискореної амортизації; фінансування науково-дослідних робіт у галузі нетрадиційної енергетики. Ґрунтуючись на міжнародному досвіді для стимулювання розвитку відновлювальних джерел енергії в Україні можна дати такі рекомендації:

1. Проведення моніторингу для встановлення конкретних даних і використання диференційованих залежно від вигляду ВДЕ тарифів - визначення видів установок і їх продуктивності.

2. Встановлення тарифів на ВДЕ незалежно від ціни для промислових споживачів і гарантування розміру тарифів на різні види ВДЕ на строк до 20 років.

3. Зменшення ризику обмінних курсів валюти завдяки обліку витрат на обмін валюти в тарифі на електричну енергію або оплату проведеної енергії в конвертованій валюті (євро, долар).

4. Диференціація розміру тарифів залежно від виду ВДЕ, обсягу інвестицій, потужності установок ВДЕ, а також дегресія тарифів і створення таким чином відповідних умов для стимулювання впровадження ВДЕ.

Список використаних джерел

1. *Внедрение возобновляемых источников энергии. Принципы эффективной политики и стратегий* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.iea.org/media/translations/russian/deploying_renewables_rus.pdf.

2. *Волошин О. Л.* Особливості державного регулювання розвитку альтернативної енергетики в різних країнах світу [Електронний ресурс] / О. Л. Волошин // Державне будівництво. – 2014. – № 2. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2014_2_25.pdf.

3. *Данилова Н.* Зміна політики державного регулювання європейського ринку альтернативних джерел енергії під впливом сучасних тенденцій міжнародної конкуренції / Н. Данилова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2014. – № 10 (162). – С. 54–58.

4. *Диксон П.* Международный опыт и рекомендации по схеме поддержки возобновляемых источников энергии в Республике Казахстан / П. Диксон, А. Шалабаева. – Астана : ПРООН, 2005. – 14 с.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

5. Дудченко О. Альтернативні джерела енергоресурсів в Українському Причорномор'ї : аналітична записка [Електронний ресурс] / О. Дудченко. – Режим доступу : www.niss.od.ua/p/285.doc.

6. Кадеряк П. Принципы регулирования для продвижения развития возобновляемых источников энергии в Черноморском регионе [Электронный ресурс] / П. Кадеряк. – Режим доступа : http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/pa00jvg1.pdf.

7. Кадеряк П. Регулирование возобновляемой энергии / П. Кадеряк, Ж. Пато, П. Солноки. – ERRA, 2011. – 113 с.

8. Шабалдин А. В. Государственная политика по стимулированию развития возобновляемой энергетики / А. В. Шабалдин // Экономика и политика. Экономические науки. – 2014. – № 7 (116) С. 25–28

9. Шевченко В. Використання енергозберігаючих технологій в країнах ЄС: досвід для України : аналітична записка [Електронний ресурс] / В. Шевченко. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/262/>.

References

1. *Vnedrenie возобновляемых источников энергии. Printsipy effektivnoi politiki i strategii [The introduction of renewable energy sources. Principles of effective policies and strategies]*. Retrieved from https://www.iea.org/media/translations/russian/deploying_renewables_rus.pdf.

2. Voloshyn, O. L. (2014). Osoblyvosti derzhavnoho rehulivannia rozvytku alternatyvnoi enerhetyky v riznykh krainakh svitu [Features of state regulation of renewable energy around the world]. *Derzhavne budivnytstvo – State building*, no. 2, pp. 1–8. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2014_2_25.pdf (in Russian).

3. Danylova, N. (2014). Zmina polityky derzhavnoho rehulivannia yevropeiskoho rynku alternatyvnykh dzherel enerhii pid vplyvom suchasnykh tendentsii mizhnarodnoi konkurentsii [Changing the policy of state regulation of the European market of alternative energy sources under the influence of modern trends in international competition]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka – Bulletin of Kyiv National Taras Shevchenko University*, no. 10 (156), pp. 54–58 (in Ukrainian).

4. Dikson, P. & Shalabaeva, A. (2005). *Mezhdunarodnyi opyt i rekomendatsii po skheme podderzhki возобновляемых источников энергии v Respublike Kazakhstan [International experience and advice on the support scheme of renewable energy sources in the Republic of Kazakhstan]*. Astana : PROON (in Ukrainian).

5. Dudchenko, O. *Alternatyvni dzherela enerhoresursiv v Ukrainському Prychornomori. Analychna zapyska [Site of Alternative sources of energy in the Ukrainian Black Sea. Policy Brief]*. www.niss.od.ua/p/285.doc. Retrieved from www.niss.od.ua/p/285.doc.

6. Kaderiak, P. (2012). *Printsipy regulirovaniia dlia prodvizheniia rozvitiia возобновляемых источников энергии v Chernomorskom regione [Regulatory Principles for promoting the development of renewable energy sources in the Black Sea region]*. Retrieved from http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/pa00jvg1.pdf.

7. Kaderiak, P., Pato, Zh. & Solnoki, P. (2011). *Regulirovanie возобновляемой энергии [Regulation of renewable energy]*. ERRA (in Russian).

8. Shabaldin, A. V. (2014). Gosudarstvennaia politika po stimulirovaniu rozvitiia возобновляемой энергетики [State policy to encourage the development of renewable energy]. *Ekonomicheskie Nauki – Economics and politics. Economic Science*, no. 7 (116), pp. 25–28 (in Russian).

9. Shevchenko, V. *Vykorystannia enerhozberihaiuchykh tekhnolohii v krainakh YeS: dosvid dlia Ukrainy. Analychna zapyska [Site of The use of energy efficient technologies in the EU: experience for Ukraine. Policy Brief]*. Retrieved from <http://www.niss.gov.ua/articles/262/>.

Жлопов Иван Александрович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри інформаційних технологій та економічної безпеки бізнесу, Запорізька державна інженерна академія (просп. Соборний, 226, м. Запоріжжя, 69006, Україна).

Жлопов Иван Александрович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри інформаційних технологій та економічної безпеки бізнесу, Запорізька державна інженерна академія (просп. Соборний, 226, г. Запоріжжя, 69006, Україна).

Жлопов Ivan – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor Department of Information Technology and Economic Security Business, Zaporozhye State Engineering Academy (226 Av. Soborny, 69006 Zaporizhzhia, Ukraine).

УДК 332.12

Євгенія Маркова

**ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ТА МОНІТОРИНГУ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ РИБНОЇ ГАЛУЗІ**

Евгения Маркова

**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ И МОНИТОРИНГА
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ**

Yevheniia Markova

**FORMATION OF THE SYSTEM OF EVALUATION AND MONITORING OF
SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY OF ENTERPRISES OF FISHING INDUSTRY**

Висвітлено основні підходи щодо формування системи оцінювання та моніторингу соціально-економічної ефективності діяльності підприємств рибної галузі, розглянуто базовий показник – рівень душевого споживання рибної продукції, запропоновано заходи щодо підвищення коефіцієнта використання устаткування, детально розглянуто способи збільшення темпів освоєння біологічних запасів Світового океану і задоволення фізіологічної норми харчування населення в рибних продуктах на базі розвитку вітчизняного рибпромислового комплексу, досліджено проблеми із вартісними показниками, проаналізовано зведені дані в галузі по реалізованій харчовій рибній продукції за трестівським або главковським методами, щоб той самий продукт не рахували багато разів, формування найважливішого показника – випуску харчової рибної продукції в тоннах на рівні регіону, галузі. Розроблена система показників ефективності підприємств рибної промисловості і галузі в цілому, яка може служити методичним інструментом обґрунтування ефективності заходів державної підтримки, оскільки вона дозволяє ранжувати рибогосподарські структури за рівнем їх економічної стійкості.

Ключові слова: рибне господарство, дефіцит, попит, технологічні коефіцієнти, методичний центр.

Табл.: 2. Бібл.: 15.

Рассмотрены основные подходы к формированию системы оценки и мониторинга социально-экономической эффективности деятельности предприятий рыбной отрасли, рассмотрен базовый показатель – уровень душевого потребления рыбной продукции, предложены меры по повышению коэффициента использования оборудования, подробно рассмотрены способы увеличения темпов освоения биологических запасов Мирового океана и удовлетворение физиологической нормы питания населения в рыбных продуктах на базе развития отечественного рыбопромышленного комплекса, исследованы проблемы со стоимостным показателем, проанализированы сводные данные в области по реализованной пищевой рыбной продукции трестовским или главковским методами, чтобы один и тот же продукт не считали много раз, формирования важнейшего показателя – выпуска пищевой рыбной продукции в тоннах на уровне региона, отрасли. Разработана система показателей эффективности предприятий рыбной промышленности и отрасли в целом, которая может служить методическим инструментом обоснования эффективности мер государственной поддержки, поскольку она позволяет ранжировать рыбохозяйственные структуры по уровню их экономической устойчивости.

Ключевые слова: рыбное хозяйство, дефицит, спрос, технологические коэффициенты, методический центр.

Табл.: 2. Библ.: 15.

The article highlights the main approaches to forming a system of evaluation and monitoring of social and economic efficiency of enterprises fishing industry, considered the base rate – the level of per capita consumption of fish products, proposed measures to improve the utilization rate of the equipment, details consider ways to increase the pace of development of biological inventories of the oceans and fun physiological norm nutrition in fish products based on the development of the domestic fishing industry, investigated the problem of cost indexes and analyzes summary data in the field by the realized fish products for trestivskym or hlavkovskym means that the same product has not figured out many times, forming a key indicator – production of fish products in tons at the level of regional industry. The system of performance indicators fishing industry enterprises and industry in general, which can serve as a methodological tool to study the impact of public support because it allows you to rank fisheries management structure in terms of their economic viability.

Key words: fisheries, deficits, demand, technological factors, methodical center.

Tabl.: 2. Bibl.: 15.

JEL Classification: G 00

Постановка проблеми. Відновлення рибного господарства у класифікаторі галузей дозволить відтворити відсутню нині статистичну базу в звітних матеріалах, програмних розробках наукових і господарських органів. Стане можливим сформувати такий урядовий орган, який буде відповідальний за розвиток всього рибогосподарського комплексу, може бути доцільним відновлення Міністерства рибного господарства України. Посилилось значення рибної галузі. Відомчі реформи в 90-х рр. з реорганізації цієї галузі та її

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

перепідпорядкування сприяли погіршенню її стану, скорочення обсягу забезпечення населення країни рибними продуктами, що володіють високою харчовою цінністю. Зі 100 г білків риби людський організм засвоює близько 40 г, а зі 100 г яловичини – тільки 15 г. Крім того, більшість із морепродуктів є біологічно активними сполуками.

Передбачається, що дефіцит тваринного білка в раціоні харчування населення в найближчі роки може вирости. За таких умов діяльність рибного господарства, спрямована на отримання білкововмісних продуктів, повинна вдосконалюватися за допомогою державних органів. При цьому мета розвитку галузі – забезпечення населення різноманітними рибо- і морепродуктами відповідно до фізіологічної норми споживання на душу населення. Однак, очевидно, саме ця мета і не ставиться нині перед урядовими органами [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема економічного розвитку рибного господарства України розглядалася у працях таких вітчизняних науковців: І. Ю. Гришова, О. Е. Довбиш, В. К. Кисельов, О. М. Клименко, В. А. Корчмит, В. Ф. Корельський, О. О. Красноручський, Л. С. Ладонько, Б. О. Язлюк, Р. М. Скупський та ін. Проте, незважаючи на те, що проблеми розвитку рибного господарства є предметом багатьох наукових досліджень, багато питань залишаються невирішеними.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У розроблених концепціях і програмах розвитку рибного господарства на перспективу головними цілями визначено: забезпечення продовольчої безпеки країни в частині рибної продукції та платоспроможного попиту населення на неї. Але, з економічного погляду, обидві вони, на наш погляд, знижують можливості рибного господарства і, більш того – спірні. Аргументуємо наш висновок у такий спосіб. Справа в тому, що тривожною межею продовольчої небезпеки є 50–60 % споживаного продовольства за рахунок імпорту. Такого співвідношення з рибної продукції у країні нині немає. Крім того, вітчизняне рибне господарство задовольняє нинішній слабкий платоспроможний попит і може істотно збільшити пропозицію рибних товарів, якщо цей попит виросте.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є формування системи оцінювання та моніторингу соціально-економічної ефективності діяльності підприємств рибної галузі.

Виклад основного матеріалу. Таким чином, можна і далі не розвивати рибне господарство та забезпечити платоспроможний попит при зниженні купівельної спроможності населення, або, збільшуючи імпорт рибних товарів, що нині і відбувається в багатьох регіонах за рахунок ввезення риби та рибних продуктів. Забезпечення платоспроможного попиту - поняття неоднозначне. Так, для задоволення потреби верхньої, найбільш дохідної 10%-ої групи населення не потрібно розвивати промисел масових, але малоцінних риб, а 7–8 нижніх найбільш бідних груп – осетрових, лососевих, а також крабів [6].

На наш погляд, найбільш зваженою і розумною метою для рибного господарства є збільшення темпів освоєння біологічних запасів Світового океану і задоволення фізіологічної норми харчування населення в рибних продуктах на базі розвитку вітчизняного рибпромислового комплексу. При цьому могли б забезпечуватися також потреби різних галузей у нехарчових рибних товарах. Наприклад, сільського господарства – у рибному борошні, тваринництва – у кормовій рибі тощо.

Необхідно також визначити методичні підходи до формування економічних показників рибного господарства. Нині статистичні дані щодо обсягів вилову, виробництва, споживання рибної продукції як у програмних, так і звітних документах недостатньо достовірні, часто відбувається різне розуміння того самого показника, що не турбує владні структури.

Це пов'язано з такими причинами: зруйнований раніше діючий інституційний апарат, що формував методологічні питання в цілому по народному господарству і по ко-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

жній галузі; діючі органи, що створюють методичні рекомендації, мало використовують знання галузевих фахівців (наприклад, по рибному господарству); споживачі інформації недостатньо вимогливі до якості цифрових даних [4].

Пояснимо це на прикладі рибного господарства. Як розрахувати такий важливий показник, як улов риби та інших продуктів моря, у тоннах? Галузеві методичні розробки застаріли, нових поки немає, і улов в морі при траловому й інших промислових видах лову практично ніхто не зважає. У цей показник включають не обсяг видобутої риби та інших морепродуктів, а обсяг зданої (або прийнятої) риби та інших видів промислу у «вазі сирцю», а водоростей – у «повітряно-сухій вазі». На великих рибпромислових судах улов або обсяг видобутку визначають зворотним рахунком – від обсягу випуску мороженої (або охолодженої) риби за допомогою технологічних коефіцієнтів. З улову повинні виключатися внутрішньо заводські обороти з передачі рибисирцю. При видобутку молюсків – свій підхід до підрахунку. Раніше це робилося плановими службами за єдиними установкам. Сьогодні цю роботу виконують або економісти, або особи комерційного профілю в малих фірмах за внутрішньофірмовими нормативами. Перевантаження в морі – це вже комерційна таємниця, вилов об'єктів промислу, що потрапили до знарядь лову, але заборонених Правилами рибальства, теж.

Ще більше проблем із вартісними показниками. Раніше зведені дані по галузі отримували по реалізованій харчовій рибній продукції за трестівським або главковським методами, щоб той самий продукт не рахували багато разів. Нині в товарну продукцію включають і реалізовану, і валову, але різними методами. Повинен діяти заводський метод, але через велику передачу в оптово-збутових ланках (від великих збувальників до дрібногуртовим) або в посередницьких структурах немає єдиної методики обліку. Так, при передачі рибної продукції з фірми у фірму, часто дрібну, або індивідуальним підприємцям, відбувається заміна упаковки, фасовки, обов'язки, нарізки товару, його переоформлення за дизайном, не кажучи вже про можливу якісну зміну (наприклад, випуск на дрібних каганцях копченої рибної продукції з мороженої). У цих випадках витрачається жива праця, змінюється ціна і нерідко звіт йде як про випуск нового товару, не виключаючи повністю або частково вартість сировини і напівфабрикату. У підсумку виходить збільшення вартісного показника, оскільки старі правила практично не діють, а нові не скрізь створені. Переклад же показників, в порівнянні умови за допомогою індексів цін, умовний і недостовірний [7].

Під час формування найважливішого показника – випуску харчової рибної продукції в тоннах на рівні регіону, галузі, народного господарства – необхідно, щоб продукція зважувалася один раз на шляху від виробника до споживача; зводилися зіставні вагові категорії продукції; враховувався випуск як вітчизняної продукції, так і виготовленої з імпортного напівфабрикату.

Нині не завжди виключаються з підрахунку внутрішні заводські, фірмові, корпоративні, а також міжфірмовий, міжрегіональні обороти продукції. Пояснимо цю думку на прикладі. Так, з виловленої 1 т риби отримали 990 кг мороженої нерозробленої харчової рибної продукції (1 % – втрати при заморожуванні). Аналогічним чином може бути отриманий зведений показник за вагою. Складається необроблена рибна продукція з обробленою, філе, копченою, солоною і т. ін. Сюди ж додаються консерви рибні в перерахунку, морепродукти, кулінарія та навіть харчове рибне борошно. Виходить якийсь рибний вінегрет.

Раніше було прийнято вважати, що харчова рибна продукція повинна бути показана в перерахунку на оброблену, необроблену, сирець. Перерахунок проводився за збільшеними технологічними коефіцієнтами, відомими всім підприємствам рибної промисловості. Нині цей показник серйозно спотворений.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

У зв'язку з наростаючим імпортом продукції з'явилася необхідність, щоб показник випуску харчової продукції характеризував рівень саме вітчизняної рибної промисловості, але ймовірність і рівень помилок при визначенні цього показника за підгалузями настільки значні, що в багатьох випадках можуть спотворювати суть того, що відбувається в рибному господарстві (зниження або збільшення обсягів продукції, темпи зростання) [4].

При цьому важливим є один з базових показників – рівень душевого споживання рибної продукції. Він є не тільки зведено економічним, але і соціальним показником, який визначає ефективність рибного господарства для населення, його частку в рівні продовольчого забезпечення народу. На цей показник орієнтуються під час розроблення стратегічних програм розвитку галузі, обрахунку обсягу необхідних потужностей, кількості флоту, основних і оборотних фондів, загальних витрат, собівартості і балансового прибутку.

Нормативна основа цього показника - фізіологічна норма споживання рибних продуктів на душу населення, яка довгі роки становила 18, 2 кг у рік при певному наборі м'ясних, овочевих, молочних продуктів, хліба тощо. До 80-х рр. досягнута норма перевищила цю межу. Потрібна була нова норма з більш досконалим співвідношенням калорій і вітамінів, амінокислот та ін. Вона дорівнювала 23,7 кг. У розрахунок цієї цифри входили морожена, жива й охолоджена, копчена та солена риба, рибні консерви, кулінарні вироби з неї. При цьому потрібно було вирішити проблему більш глибокої переробки риби, випуску товарів поліпшеного асортименту (рибного філе, обробленої риби), зміни структури розміщення виробничих потужностей, пересунувши їх від узбережжя в густонаселені пункти, обласні та районні центри. Галузеві та міжгалузеві планові та статистичні органи чітко відслідковували динаміку цього показника, який був важливим стимулюючим важелем розвитку галузі, ефективним інструментом впливу на економіку рибного господарства. За його динаміку несли відповідальність керівники галузі [9].

Нині цей показник носить експертний, оцінний характер, або замість нього підраховують інший, що його замінює. Це відбувається тому, що немає звітних даних про реалізацію рибних товарів населенню через роздрібну мережу, систему громадського харчування та позаринкових споживачів (дитячі та медичні установи, воєнізовані підрозділи й ін.).

У разі відсутності таких даних як вихід із ситуації повинен бути складений баланс ресурсів рибних товарів: відвантаження збутовим і оптовим організаціям, зміна залишків у кожній ланці, надходження по імпорту в роздріб, а також з Держрезерву, спрямування позаринковим споживачам, на експорт, доопрацювання, поповнення запасів і резервів, облік втрат на всіх стадіях руху товарів, тобто повинен бути використаний балансовий метод, раніше застосовуваний на макrorівні.

Тільки наявність або розрахунок таких даних за нормативами може дати величину спожитих рибних товарів. При цьому чисельність населення (поточного або постійного) визначається за даними статистичних органів на середину або початок року [3].

Але ця методика дуже складна і на практиці користуються її спрощеною формою: береться обсяг виробництва, плюс-мінус експорт-імпорт, мінус втрати (за розрахунковим нормативом), тобто замість споживання на душу населення фактично показується виробництво на душу населення. Цей показник важливий, але він відображає не соціально-економічну сторону питання, а виробничу. Більш того, є пропозиції щодо розрахунку замість цих показників показника «улов на душу населення». Він запозичений з даних ФАО, яка користується цим показником тільки для зіставлення обсягів вилучення рибної сировини з моря, а не для оцінювання забезпечення рівня споживання населення.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

У структурі рибної продукції раніше значну питому вагу (понад 70 %) займали продукти глибокої переробки. Сьогодні понад 85 % риби реалізується населенню в необробленому вигляді. Це зменшує фактичний рівень споживання рибних товарів на 20–30 %.

За відсутності єдиних міжгалузевих і галузевих методологічних підходів не можна стверджувати, що і звітні дані визначаються за єдиним принципом, а не за окремими корпоративними методиками. Виходячи з усього сказаного, на наш погляд, необхідно: відновити індикативне планування в рибному господарстві на макрорівні для прискорення виведення його з кризового стану; визначити на галузевому рівні інститути з розроблення методичних положень для формування планових і звітних показників по регіонах і рибної галузі загалом на основі єдиних термінологічних понять; встановити оперативну і статистичну звітність про постачання на ринок (і позаринковим споживачам) кінцевої рибної продукції; створити механізм визначення і обліку експортної та імпортової рибної продукції при видобутку в зонах іноземних держав, міжнародних водах, порядку нарахування податку на додану вартість при прийомі і численних передачах риби-сирцю і напівфабрикату, інших податкових нарахувань; сформувати методологічний і методичний центр у країні з розроблення цих економічних інструментів у цілому по народному господарству і по всіх галузях. До нього могли б увійти фахівці Мінекономрозвитку, Укрстату, економічної академічної і галузевої науки, підприємств різних ланок і рівнів управління [7].

В умовах переходу до ринку успішна трансформація такої економічної галузі, як рибальство, переробка і збереження морських багатств, вимагає не тільки дослідження процесів, що відбуваються, і узагальнення в окремо взятому регіоні, а й аналізу промислової діяльності у всіх інших водних районах. Рибна галузь повинна розвиватися в межах орієнтованої на перспективу економічної стратегії країни як морської світової держави з урахуванням адекватної її інтересам зовнішньої політики і створення соціально захищеної економіки.

З урахуванням вищевикладеного, виникає необхідність розроблення та апробації системи показників ефективності підприємств рибної промисловості і галузі в цілому. Така система може служити методичним інструментом обґрунтування ефективності заходів державної підтримки, оскільки вона дозволяє ранжувати рибогосподарські структури за рівнем їх економічної стійкості, а значить, обрати державними органами одержувачів бюджетних коштів, пільгових кредитних ресурсів, податкових пільг, а також інших заходів державного впливу й оцінити результативність заходів і реалізованих управлінських рішень на ефективність рибогосподарського комплексу та галузі в цілому [2]. Найважливішим якісним показником суспільного виробництва є його ефективність. Розрізняють соціальну, економічну та екологічну ефективність. Згідно з визначенням Великого енциклопедичного словника, екологічна ефективність – вимірювані результати системи управління навколишнім середовищем, пов'язані з контролем, організацією її екологічних аспектів, заснованих на її екологічній політиці, а також на цільових і планових екологічних показниках. Соціальна ефективність – це відповідність результатів господарської діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства, інтересам окремої людини. Економічна ефективність – це співвідношення корисного результату і витрат факторів виробничого процесу. Для кількісного визначення економічної ефективності використовується показник ефективності, також це – результативність економічної системи в цілому, галузі, підприємств, що виражається у відношенні корисних кінцевих результатів її функціонування до затрачених ресурсів

На макроекономічному рівні економічна ефективність дорівнює відношенню виготовленого продукту (ВВП) до витрат (праця, капітал, земля) мінус одиниця. Аналізуючи економічну ефективність на макрорівні, можна виділити поняття «аллокативної»

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

ефективності. На мікроекономічному рівні – це відношення виготовленого продукту (обсяг продажів компанії) до витрат (праця, сировина, капітал). Рибна галузь – одна з галузей агропромислового комплексу, що найбільш динамічно розвиваються у світі в останні 10–15 років. Рибпромисловий комплекс займає одне з провідних місць в економіці Причорномор'я [2]. Причорномор'я є одним з перспективних регіонів України для розвитку такого виду діяльності, як рибництво. З метою розвитку рибництва заходи щодо стимулювання та поширення продукції аквакультури, як одного з видів продукції, дозволяє зробити заміщення споживання виловленої риби і морепродуктів.

Ефективність управління будь-якої системи визначається набором оціночних індикаторів, а система оціночних індикаторів будується на основі ключових показників (key performance indicators, KPI). У загальному випадку ефективність управління рибною галуззю відображає результативність виробництва рибної продукції і гідробіонтів, а також розвитку рибогосподарського комплексу регіону [6].

Визначимо показники ефективності рибної галузі за трьома видами:

1. Соціальна ефективність:

- кількість новостворених робочих місць;
- рівень заробітної плати;
- рівень соціальної стабільності в галузі;
- відношення середньомісячної заробітної плати до мінімальної зарплати на підприємстві;
- соціальні виплати підприємства в розрахунку на 1 працівника.

2. Екологічна ефективність:

- рівень викидів і відходів у навколишнє середовище (водний басейн). Оцінювання проводиться в порівнянні з гранично допустимими нормами за допомогою певних показників, що характеризують вплив об'єкта на екологічний стан території, рівень якої не повинен знижуватися після здійснення проекту;
- оцінювання безвідходності виробництва за рахунок замкнутого технологічного циклу перероблення рибних ресурсів і гідробіонтів або завдяки переробленню відходів, що утворюються.

3. Економічна ефективність. З визначення економічної ефективності можна сформулювати два основні завдання: пряме – досягнення максимального ефекту при заданому рівні витрат (що найчастіше обумовлюється обмеженістю ресурсів) і зворотне – досягнення заданого ефекту при мінімальних витратах [10].

З урахуванням особливостей рибної галузі можна виділити такі показники:

- ефективності рибної галузі як галузі народного господарства;
- ефективності виробництва окремих видів рибної продукції та гідробіонтів (застосовується як на макроекономічному рівні – у масштабах галузі, так і на мікроекономічному – у масштабах підприємства);
- ефективність рибпромислових підприємств;
- ефективність структурних підрозділів рибпромислових підприємств (як виділених, так і не виділених на окремий баланс);
- ефективність окремих заходів – технічних, організаційних та організаційно-технічних.

Зрозуміло, найбільший інтерес представляють показники ефективності рибпромислових підприємств і заходів, спрямованих на підвищення кількісних і якісних характеристик продукції, що виготовляється. У таблиці 1 представлені показники ефективності рибної галузі.

Таблиця 1

Показники ефективності рибної галузі

Показники ефективності рибної галузі	Рівень	Показник
	макрорівень	
		Дохід рибальства на душу населення
		Індекс (частка) рибальства в середньодушовому доході, %
		Частка рибної галузі в загальному обсязі ВВП, ВРП
		Частка податкових надходжень у бюджет рибпромислового комплексу
мезорівень		Відносна частка регіонів у загальному улові України
		Приріст обсягу розвіданих запасів і потенціалу видобутку водних біологічних ресурсів
		Приріст обсягу видобутку водних біологічних ресурсів
		Частка проконтрольованих обсягів видобутку водних біологічних ресурсів
		Приріст обсягу перевалки вантажів рибними терміналами морських портів в Україні, в регіоні
		Середньодушове споживання товарної харчової рибної продукції
		Частка вітчизняної харчової рибної продукції на внутрішньому ринку
		Частка імпорту, експорту, індекс співвідношення імпорту та експорту
мікрорівень		Рамкові показники діяльності підприємства (спеціальні)
		Показники випуску
		Показники кінцевих результатів діяльності
		Показники витрат

У табл. 2 пропонується детальна характеристика показників ефективності рибної галузі на мікрорівні.

Таблиця 2

Пропонована система показників аналізу, оцінки та моніторингу соціально-економічної ефективності діяльності підприємств рибної галузі

Показники	Показники аналізу	Показники оцінювання	Показники моніторингу
1	2	3	4
1. Рамкові показники діяльності підприємства (спеціальні)	1. Сфера діяльності підприємства та їх суспільна значущість - тип вироблених благ (або може оцінюватися за бальною шкалою)		
	2. Масштаб підприємства та його положення на ринку		
	Частка підприємства на ринку: - за обсягом виробництва (продажів); - за чисельністю персоналу; - за вартістю активів; Динаміка зміни чисельності персоналу, вартості активів, обсягів продажів Динаміка зміни абсолютної і відносної ринкової частки підприємства	Відносна частка ринку підприємства в порівнянні - із середньою часткою; - з часткою лідера ринку; - з максимальною часткою (що означає домінуюче становище на ринку – 65 %)	Чисельність персоналу Вартість активів Обсяг реалізації продукції (робіт, послуг)
	3. Ступінь диверсифікації діяльності підприємства		
	3.1. Ширина і глибина товарного асортименту підприємства 3.2. Індекс ентропії		
4. Характеристика умов праці персоналу			
Частота виробничого травматизму Частка робочих місць з безпечними умовами праці Динаміка зміни частки робочих місць з безпечними умовами праці	Бальна шкала оцінок (може бути прийнята відповідно до діючих ставок страхування від нещасних випадків)	Абсолютна чисельність працівників підприємства з важкими і шкідливими умовами праці	

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Закінчення табл. 2

1	2	3	4
2. Показники випуску	1. Частка доходів від іншої реалізації в сукупному доході підприємства 2. Співвідношення темпів зростання виручки від реалізації продукції до темпів зростання сукупного доходу підприємства	1. Частка виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) у сукупному доході підприємства 2. Відсоток фактичної оплати реалізованої продукції підприємства 3. Відповідність фактичної якості продукції нормативному (стандартам)	1. Обсяг виготовленої продукції (робіт, послуг) у натуральному вираженні 2. Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) 3. Виручка від реалізації за основною (профільною) діяльністю
3. Показники витрат	1. Середній коефіцієнт зносу основних засобів підприємства 2. Коефіцієнт фінансової стійкості 3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності 4. Оборотність оборотних коштів	1. Витрати на 1 гривню виготовленої продукції 2. Коефіцієнт автономії підприємства (фінансової незалежності) 3. Загальний коефіцієнт покриття (поточної ліквідності) 4. Оборотність активів підприємства 5. Темп зростання собівартості продукції підприємства	1. Обсяг інвестицій в основний капітал підприємства 2. Витрати на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг)
4. Показники кінцевих результатів діяльності	1. Ставлення середньомісячної заробітної плати до мінімальної зарплати на підприємстві 2. Соціальні виплати підприємства в розрахунку на 1 працівника 3. Витрати підприємства на НДДКР в розрахунку на 1 грн основних коштів 4. Сумарні платежі підприємства до бюджету в розрахунку на 1 грн виручки 5. Прибуток на одного працюючого 6. Рентабельність інвестицій 7. Плинність кадрів 8. Співвідношення темпів зростання продуктивності праці і середньооблікової чисельності персоналу 9. Загальна сума коштів, спрямованих підприємством на підвищення суспільного добробуту в розрахунку на 1 грн виручки	1. Відношення обсягу виробництва продукції по основній діяльності до загального обсягу виробленої продукції (робіт, послуг) 2. Коефіцієнт приросту (або оновлення) основного капіталу підприємства 3. Співвідношення середньомісячної заробітної плати до величини прожиткового мінімуму в регіоні 4. Продуктивність праці 5. Фондовіддача 6. Рентабельність продукції 7. Рентабельність власного капіталу підприємства по чистому прибутку 8. Сумарні платежі підприємства до бюджету (включаючи відрахування від чистого прибутку, податкові платежі, перераховану орендну плату)	1. Середньомісячна заробітна плата працівника підприємства (ФЗП) 2. Середньооблікова чисельність працівників 3. Чистий прибуток підприємства 4. Вартість чистих активів підприємства (ринкова вартість підприємства) 5. Загальна сума коштів, спрямованих на підприємством підвищення суспільного добробуту 6. Відрахування підприємства з чистого прибутку до бюджету 7. Податкові платежі підприємства до бюджету

Висновки і пропозиції. Риба галузь – одна з небагатьох, де роль держави зводиться, переважно, до регулювання і встановлення правил. Щоб розглянути шляхи підвищення ефективності освоєння ресурсної бази, а відповідно, і зростання вилову, необхідно відповісти на питання: навіщо це потрібно? По-перше, в минулому році обсяги імпорту перевищують обсяги експорту. При цьому внутрішній ринок споживання швидко зростає і є можливість його наповнення за рахунок риби саме українського походження. По-друге, необхідно нарощувати експортний потенціал галузі. По-третє, нині риба стає стратегічним ресурсом.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Тому потрібні висококваліфіковані фахівці в галузі проектування управлінських рішень підвищення ефективності рибпромислового комплексу, спрямованих на вирішення таких завдань [6]:

- розроблення безвідходних і малоопераційних ресурсозберігаючих технологій;
- використання в проектах агрегатованого, високопродуктивного обладнання;
- підвищення коефіцієнта використання устаткування;
- заміна простого обладнання на автоматичне і введення на цій основі багатоперсонального обслуговування;
- застосування у проектах трудозберігаючих продуктів.

Рішення перерахованих вище завдань дозволить досягти економічної ефективності рибопереробних підприємств.

Розроблення безвідходних, малоопераційних, ресурсозберігаючих технологій вимагає від проектувальника знань у галузі існуючих технологічних процесів, а також обладнання, необхідного для апаратурного оформлення виробничих ліній. Безвідходність виробництва може бути досягнута переробкою відходів на кормові та технічні продукти і т. ін.

Підвищення коефіцієнта використання устаткування буде сприяти зниженню собівартості продукції. Застосування у проектах трудозберігаючих продуктів сприяє підвищенню ефективності підприємств в умовах ринкової економіки. Підтримка національного виробника через держзакупівлі - це ефективний і правомірний спосіб забезпечення продовольчої безпеки і підтримки вітчизняного виробника в межах режиму СОТ, що дуже актуально для нас у сьогоднішніх умовах [10].

Необхідною умовою ефективного функціонування рибної галузі є прийняття реалізації певного вектора державного управління. Відправною точкою розвитку є доопрацювання та підготовка законів, нормативних законодавчих актів і регламентів розвитку національного ринку рибної сировини й обробного сектору.

По-друге, необхідно змінити спрямованість зовнішньоторговельної політики в сторону зменшення в експорті рибних товарів частки сировини. По-третє, з метою стимулювання видобувних, обробних, збутових підприємств до вертикальної і горизонтальної інтеграції спільної діяльності пропонується використання рентних, податкових та компенсаційних інструментів впливу, а саме податкових пільг і канікул.

Зазвичай, коли йдеться про підвищення ролі держави в регулюванні рибальства, це пов'язується, насамперед, з такими очевидними формами підтримки виробництва, як податкові пільги, пільгові кредити, викуп зайвих промислових потужностей, виплата допомоги по безробіттю, субсидування, відновлення прибережного рибальства й ін. Всі вони створюють виправданий економічною теорією шлях до стабілізації економіки.

Однак економічні відомства сучасної України, від яких безпосередньо залежить подальша доля галузі, досить підозріло ставляться до всіх рецептів щодо посилення ролі держави в економіці, аргументуючи це зростанням корупції і зниженням ефективності виробництва. Тому нагальною потребою є розроблення реального механізму ефективного (оптимального) управління РХК. Йдеться не про повернення до директивного управління рибною галуззю з єдиного центру через басейнові органи, а про використання об'єктивних законів ринкової економіки з метою підвищення ефективності функціонування РХК України [6].

Список використаних джерел

1. Gryshova I. Ukraine's positions in international ratings evaluation as a factor of its competitiveness/ I. Gryshova, I. Kryukova, O. Mityay // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 5-6. – С. 24-27.
2. Hurwitz L. Optimality and informational efficiency in resource allocation processes / Hurwitz L. // Mathematical Methods in the Social Sciences / K. J. Arrow, S. Karlin, P. Suppes (eds.). Stanford: Stanford University Press, 1960.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

3. Ladonko L. State management of innovative activity in Ukraine / Ladonko L., O. Mikhaylovska, N. Filippova, N. Tkalenko // *Scientific enquiry in the contemporary world: theoretical basics and innovative approach*, Research and Publishing Center «Colloquium»: San Francisco, California, USA, 2015. – P. 56–62.

4. Гришова І. Ю. Реструктуризація переробних підприємств АПК в умовах глобалізації / І. Ю. Гришова // *Прикладна економіка – від теорії до практики : матеріали Першої Всеукраїнської науково-практичної конференції 15 жовтня 2015 р. – Тернопіль : Економічна думка, 2015. – С. 45–48.*

5. Державна цільова економічна програма розвитку рибного господарства України на 2012–2016 роки [Електронний ресурс] : затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 23.11.2011 р. № 1245. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1245-2011-%D0%BF>.

6. Довбыш О. Э. Зарубежный опыт развития морской аквакультуры и ее приоритетные задачи в Украине / О. Э. Довбыш // *Рибне господарство України. – 2010. – № 2. – С. 2–9.*

7. Киселев В. К. Об оздоровлении рыбохозяйственного комплекса / В. К. Киселев // *Рыбное хозяйство. – 2005. – № 5. – С. 29–31.*

8. Кластери рибодобування, рибопереробки, аквакультури. Українські кластери [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ucluster.org/universitet/klasteriy-ukraina/2012-study/perspektivni-napryamki-klasterizacii-vodnikh-resursiv/klasteri-ribodobuvannya-ribopererobki-akvakulturi/>.

9. Корельский В. Ф. Регулирование конкурентных отношений при промысле водных биологических ресурсов / В. Ф. Корельский, А. Н. Макоедов // *Вопросы рыболовства. – 2004. – Т. 5, № 3 (19). – С. 385–394.*

10. Корчмит В. А. Экономика отрасли (рыбная промышленность): метод. указания / В. А. Корчмитю. – Петропавловск-Камчатский : КамчатГТУ, 2002. – 32 с.

11. Красноруцький О. О. Оцінка характеру реалізації економічних інтересів суб'єктів ринку сільськогосподарської продукції / О. О. Красноруцький // *Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2010. – № 3. – С. 62–73.*

12. Красноруцький О. О. Теоретико-методологічні аспекти оцінки розвитку конкуренції та ефективності збуту сільськогосподарської продукції / О. О. Красноруцький // *Вісник ТНЕУ. – 2013. – № 2 (53). – С. 90–99.*

13. Ладонько Л. С. Підходи до структуризації стратегічного потенціалу промисловості / Л. С. Ладонько, О. М. Клименко // *Економіка сталого розвитку: теоретичні підходи та практичні рекомендації : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (13–16 вересня 2015 р., м. Кошице, Словаччина). – К.: Центр навчальної літератури, 2015. – С. 83–84.*

14. Скупський Р. М. Марикультура Чорного моря – концептуальні засади створення рибогосподарського кластеру / Р. М. Скупський // *Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 86–101.*

15. Язлюк Б. О. Методика оцінки рівня згладжування економіко-інституціональної й соціально-економічної асиметрії розвитку внутрірегіональних територій / Б. О. Язлюк // *Зб. наук. праць Черкас. держ. технол. ун-т. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 37, ч. I. – С. 57–63.*

References

1. Gryshova, I., Kryukova, I. & Mityay, O. (2015). Ukraine's positions in international ratings evaluation as a factor of its competitiveness. *Ekonomichnyi chasopys–XXI – Economic Annals–XXI*, no. 5–6, pp. 24–27.

2. Hurwitz, L., Arrow, K.J., Karlin, S., Suppes P. (eds.) (1960). Optimality and informational efficiency in resource allocation processes. *Mathematical Methods in the Social Sciences*. Stanford : Stanford University Press.

3. Ladonko, L., Mikhaylovska, O., Filippova, N. & Tkalenko N. (2015). State management of innovative activity in Ukraine. *Scientific enquiry in the contemporary world: theoretical basics and innovative approach*. Research and Publishing Center «Colloquium»: San Francisco, California, USA, pp. 56–62.

4. Hrishova, I.Yu. (2015). Restrukturyzatsiia pererobnykh pidpriemstv APK v umovakh hlobalizatsii [Restructuring of the overworking enterprises of agrarian and industrial complex in the conditions of globalization]. Proceedings from *Prykladna ekonomika – vid teorii do praktyky: materi-*

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

aly Pershoi Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii – *Applied Economics – from theory to practice : First Ukrainian scientific conference* (October 15, 2015). Ternopil: Ekonomichna dumka, pp. 45–48 (in Ukrainian).

5. Derzhavna tsilova ekonomichna prohrama rozvytku rybnoho hospodarstva Ukrainy na 2012–2016 roky: zatv. Postanovoioi Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 23.11.2011 r. № 1245 [The state target economic program of development of fishery of Ukraine for 2012–2016: approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine on 23.11.2011 № 1245]. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1245-2011-%D0%BF>.

6. Dovbysh, O.E. (2010). Zarubezhnyi opyt razvitiia morskoi akvakultury i ee prioritnye zadachi v Ukraine [Foreign experience of development of a sea aquaculture and its priority tasks in Ukraine]. *Rybne hospodarstvo Ukrainy – Fish industry of Ukraine*, no. 2, pp. 2–9 (in Russian).

7. Kiselev, V.K. (2005). Ob ozdorovlenii rybokhoziaistvennogo kompleksa [About improvement of a fishery complex]. *Rybnoe khoziaistvo – Fish industry*, no. 5, pp. 29–31 (in Russian).

8. Klasteri rybodobuvannia, rybopererobky, akvakultury. Ukrainski klasteri [Clusters of fish of production, fish of processing, aquaculture]. Retrieved from <http://ucluster.org/universitet/klasteri-ukraina/2012-study/perspektivni-napryamki-klasterizacii-vodnikh-resursiv/klasteri-ribodobuvannya-rybopererobki-akvakulturi/>.

9. Korelskyi, V.F. & Makoedov, A.N. (2004). Regulirovanie konkurentnykh otnoshenii pri promysle vodnykh biologicheskikh resursov [Regulation of the competitive relations at trade of water biological resources]. *Voprosy rybolovstva – Fisheries issues*, vol. 5, no. 3 (19), pp. 385–394 (in Russian).

10. Korchmit, V.A. (2002). *Ekonomika otrasli (rybnaia promyshlennost)* [Economy of branch (fishing industry)]. Petropavlovsk-Kamchatskiy: KamchatHTU (in Russian).

11. Krasnorutskyi, O.O. (2010). Otsinka kharakteru realizatsii ekonomichnykh interesiv subiektiv rynku silskohospodarskoi produktsii [Assessment of nature of realization of economic interests of subjects of the market of agricultural production]. *Visnyk KhNAU. Seriya «Ekonomika APK i pryrodokorystuvannia» – Visnyk of KhNAU. Ser. Economics and Environmental*, no. 3, pp. 62–73 (in Ukrainian).

12. Krasnorutskyi, O.O. (2013). Teoretyko-metodolohichni aspekty otsinky rozvytku konkurentsii ta efektyvnosti zbutu silskohospodarskoi produktsii [The theorist-methodological aspects of an assessment of development of the competition and efficiency of sale of agricultural production]. *Visnyk TNEU – Visnyk TNEU*, no. 2 (53), pp. 90–99 (in Ukrainian).

13. Ladonko, L.S. & Klymenko, O.M. (2015). Pidkhody do strukturyzatsii stratehichnoho potentsialu promyslovosti [Approaches to structuring strategic capacity of the industry]. Proceedings from *Ekonomika staloho rozvytku: teoretychni pidkhody ta praktychni rekomendatsii: materialy mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii – Economics of Sustainable Development: theoretical approaches and practical recommendations: materials of the International Scientific Conference* (September 13–16, 2015, Koshytse, Slovachchyna). – Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, pp. 83–84 (in Ukrainian).

14. Skupskyi, R.M. (2015). Marykultura Chornoho moria – kontseptualni zasady stvorennia rybohospodarskoho klasteru [Mariculture of the black sea – the conceptual premises of the organization of the fisheries cluster]. *Ekonomichnyi forum – Economic Forum*, no. 1, pp. 86–101 (in Ukrainian).

15. Yazliuk, B.O. (2014). Metodyka otsinky rivnia zghladzhuvannia ekonomiko-instytutsionalnoi i sotsialno-ekonomichnoi asymetrii rozvytku vnutrirehionalnykh terytorii [Technique of an assessment of level of smoothing of economical and institutional and social and economic asymmetry of development of intra regional territories]. *Zb. nauk. prats Cherkas. derzh. tekhnol. un-t – Proceeding of Scientific Works of Cherkasy State Technological University. Series: Economics*, issue 37, part I, pp. 57–63 (in Ukrainian).

Маркова Євгенія Юхимівна – кандидат економічних наук, здобувач, Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. Петра Василенка (вул. Артема, 44, 61002, Харків, Україна).

Маркова Евгения Ефимовна – кандидат экономических наук, соискатель, Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства им. Петра Василенко (ул. Артема, 44, 61002, Харьков, Украина).

Markova Yevheniia – PhD in Economics, candidate, Kharkiv National Technical University of Agriculture them. Peter Vasilenko (44 Artyoma Str., 61002 Kharkiv, Ukraine).

УДК 332.1

*Олександр Демченко***ТРАНСФОРМАЦІЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ***Александр Демченко***ТРАНСФОРМАЦИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ***Oleksandr Demchenko***TRANSFORMATION OF RESOURCE POTENTIAL IN THE CONDITIONS
OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRARIAN ECONOMY**

Досліджено основні сутнісні характеристики трансформацій виробничого потенціалу в сучасних умовах розвитку аграрної економіки. Визначено основні підсистеми в системі економіки, необхідні для найефективнішого та доцільного використання суспільно-економічних відносин у розвитку й науково-технологічним відновленні продуктивних сил суспільства. Представлено основні принципи та методи сучасних трансформацій аграрного виробництва з урахуванням інноваційної складової.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, аграрний сектор, трансформація аграрного виробництва, ресурсний потенціал.

Бібл.: 10.

Исследованы основные сущностные характеристики трансформаций производственного потенциала в современных условиях развития аграрной экономики. Определены основные подсистемы в системе экономики, необходимые для эффективного и целесообразного использования общественно-экономических отношений в развитии и научно-технологическом обновлении производительных сил общества. Представлены основные принципы и методы современных трансформаций аграрного производства с учетом инновационной составляющей.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, аграрный сектор, трансформация аграрного производства, ресурсный потенциал.

Библ.: 10.

The basic transformations intrinsic characteristics of production potential in modern conditions of development of agrarian economy. The main subsystem of the economy are already required for the most effective and appropriate use of socio-economic relations in the development and scientific and technological restoring the productive forces of society. The basic principles and methods of modern transformation of agriculture based innovation component.

Keywords: socio-economic development, agriculture, transformation of agricultural production, resource potential.

*Bibl.: 10.***JEL Classification:** Q 000

Постановка проблеми. Під трансформацією в сучасних умовах господарювання розуміють формування нової архітектури економічних відносин, зв'язків і взаємодій у матеріальних та фінансових системах, які змінюють їх склад, структуру, надають нових характеристик, вимірів та функціональних обов'язків. Суспільні науки, що мали потребу в нових поняттях для характеристики соціальних процесів, використовують цей термін з початку ХХ століття для опису радикальних структурних змін, переходу суспільства до якісно нового організаційного стану, тобто розглядають трансформацію на макрорівні [4]. Нині термін «трансформація» застосовується й для досліджень змін на рівні бізнес-одиниць аграрного виробництва й означає перетворення структур, форм і способів, зміну цільової функції та стратегічної спрямованості економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Деякі автори визначають трансформацію як сукупність заходів щодо комплексного приведення умов функціонування компанії відповідно до мінливих умов ринку й виробленою стратегією її розвитку [1]. Відомі вчені-аграрники, зокрема В. Г. Андрійчук, М. Й. Малік, Ю. О. Лупенко, М. П. Бутко, В. М. Бондаренко, Ж. В. Дерій, І. Ю. Гришова, О. В. Митяй, І. О. Крюкова, Т. М. Гнат'єва, І. Б. Хома, А. В. Чупіс, Т. С. Шабатура, С. М. Шкарлет, О. В. Царенко, Б. О. Язлюк, виняткову увагу приділяють фундаментальному, всеосяжному характеру трансформації в аграрному виробництві під впливом інноваційних чинників в умовах кризових деформацій фінансової архітектури аграрного сектору економіки України [1–10]. Узагальнюючи їх фундаментальні наукові доробки, можна визначити, що трансфо-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

рмація в аграрному виробництві має характеристику фундаментальних та комплексних змін, у підгрунтя яких покладено зміну структури аграрного бізнесу, методів та принципів його функціонування, що охоплюють домінуючі аспекти його діяльності, завершальною метою якої є подолання кризових явищ, підвищення ефективності роботи й конкурентоспроможності, збільшення прибутковості [1–10].

Виклад основного матеріалу. Вдалим та загальноновизнаним у науковому осередку з теоретико-методичного погляду є визначення трансформації в аспекті відведення їй провідного місця як фактора формування державної політики в галузевому та державному розрізі. В цьому контексті трансформація – сукупність заходів, що застосовуються на рівні підприємства, регіону, галузі й усієї економіки, які приводили б до утворення конкурентоспроможних промислових комплексів, що зростають у сфері зайнятості, реальних доходів та інвестицій в умовах контрольованого державою й достатнього для забезпечення зазначених параметрів конкурентного пресингу – як з боку вітчизняних виробників, так і з боку іноземних конкурентів [8–10].

О. В. Митяй вказує на ефективність заключних результатів трансформації підприємства в контексті конкурентоспроможності аграрного бізнесу. На її думку, трансформація – процес, спрямований на створення умов для ефективного використання всіх факторів виробництва з метою підвищення фінансової стабільності й росту конкурентоспроможності [5].

Підприємства для забезпечення стабільного розвитку й необхідного рівня конкурентоспроможності повинні адаптуватись до динаміки ринкових змін та у процесі моніторингу ендогенних та екзогенних чинників своєчасно коректувати систему цільових результативних показників. У сучасному динамічно мінливому зовнішньому середовищі потреба у змінах виникає досить часто й необхідність їх проведення здебільшого враховується у процесі розроблення стратегій розвитку підприємств. При цьому необхідно враховувати і глобальні зміни, що відбуваються в економіці країни та суспільстві. Так, наприклад, трансформація економіки підприємства і його ресурсно-виробничого потенціалу аграрної сфери відбувається у зв'язку з геополітичною ситуацією, деформацією економічних відносин під впливом окупації територій та воєнних дій тощо. Для того, щоб зрозуміти, як відбувається такий вид трансформації, необхідно виявити основні відмінності в організації діяльності підприємств до й після початку трансформації економічної системи держави.

Перехід до нових умов господарювання завжди визначає нові вимоги та критерії ефективності функціонування підприємств:

- зовнішнє середовище стає динамічним та характеризується високим рівнем ризику, потрібна негайна реакція та адаптація до змін, що відбуваються;
- основними цілями функціонування та розвитку підприємства в умовах деструктивних впливів національної економіки стають: нарощення ринкової вартості бізнесу, підтримка лідерських позицій на внутрішньому та вихід на зарубіжні ринки, збільшення власних активів та ефективність залучення інвестиційних потоків;
- виникає гостра потреба в переорієнтуванні аграрного виробництва на інноваційну модель розвитку, що вимагає трансферу нових технологій, нових інструментів формування інноваційного потенціалу та його дієвої реалізації у кризових умовах;
- збут продукції характеризується використанням прямих і непрямих каналів на основі маркетингових досліджень, спеціальних прийомів просування, стимулювання продажів, нарощенням якості продукції та соціальною відповідальністю аграрних виробників за якість виробництва;
- критеріями ефективності діяльності підприємства стають: ринкова вартість, рентабельність власного капіталу, масштаби виробництва, конкурентоспроможність, обсяг продажів, отримання нових компетенцій тощо;

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

- нові організаційно-економічні механізми, міжгалузеві зв'язки та інші види економічних відносин, що дають змогу найбільш ефективно використовувати виробничий та ресурсний потенціал аграрної сфери.

Нові умови функціонування підприємств, що отримали сучасні структурні контури під дією кризових деформацій сьогочасних економічних відносин, висувають вимоги до змін у використанні ресурсно-виробничого потенціалу на всіх рівнях національної економіки, в першу чергу за допомогою контролю та моніторингу витрат всіх видів ресурсів, трансферу та виробництва інноваційних технологій з метою зменшення їх ресурсомісткості. Щоб адекватно «вписатися» у нові відносини, потрібні кардинальні зміни на підприємстві, а з урахуванням кризової ситуації й особливостей вітчизняної економіки зміни повинні бути істотними й здійснюватися швидко. Зміна парадигми ресурсної концепції відбувається під впливом трансформацій економічного потенціалу підприємства та перетікання капіталу зі сфери виробництва у сферу обігу.

Так, для інноваційної економіки головним є не тиражування, а навпаки, одержання нових видів цього продукту (це завдання в умовах комплексної автоматизації виробничо-господарських і управлінських процесів на підприємствах відносно легко вирішуване й відходить на другий план), а розроблення та створення інноваційних видів товарів і послуг. Цільова функція виробництва тут характеризує не кількість вироблених екземплярів, а кількість якісно різних економічних благ, соціальну відповідальність бізнесу за вироблений товар чи надання послуги [9].

Відповідним чином змінюється й оцінка економічних ресурсів виробництва у бік вартісної їх цінності, що дозволяє нарощувати ринкову вартість бізнесу. Якщо донедавна в економіці природними вимірниками обсягу залучених у виробництво ресурсів були кількість засобів праці, предметів праці й самої праці [1], то в інноваційній економіці цими вимірниками стають не кількісні характеристики ресурсів, а їх якісні показники та компетенції бізнесу.

Так, уже сьогодні комерційний успіх сучасного підприємства визначається не стільки чисельністю персоналу, скільки наявністю людського та інтелектуального капіталу, тобто фахівців, здатних створити новий виріб або послугу, знайти новий спосіб організації виробництва, уловити процес формування нових потреб у ринковій сфері й адекватно та гнучко відреагувати на нього, сформувати нові інструменти управління тощо

Загалом можна сказати, що перехід до інноваційної економіки характеризується індивідуалізацією всіх товарно-ресурсних компонентів підприємства та компетенцією бізнесу щодо їх ефективного використання. Кожний значущий компонент виявляється індивідуально відмінним від інших, унікальним і в якомусь сенсі незамінним.

Технологічна база підприємства безпосередньо залежить від рівня організації й управління, наявності досвіду й традицій трудового колективу, його сприйнятливості до досягнень науково-технічного прогресу.

Загалом вибір технології не відноситься до чисто економічних завдань, однак досить тісно пов'язаний з економічною й соціальною політикою підприємства. Зрозуміло, що від технології значною мірою залежать рівень витрат і обсяг виробництва, якість продукції та надалі її ціна. Крім того, рівень прогресивності реалізованої на підприємстві технології впливає на рейтинг підприємства в галузі, престиж його марки і т. ін. Нарешті, багато чого для підприємства значить «потенціал трансформації» технології – можливість її перетворення в більш досконалу без непосильних витрат ресурсів підприємства й зусиль колективу [4].

Технічне переозброєння – досить хворобливий процес, що порушує систему внутрішнього й зовнішнього функціонування, яка склалася на підприємстві. Чим менше його тривалість і вартість, тим більше шансів у підприємства зберегти й поліпшити кон-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

курентні позиції. Тому під час прийняття рішень про вдосконалення технології або переході на принципово нову технологію необхідно усвідомлювати те, які витрати й коли доведеться зробити у процесі зміни технологічного способу, що вводиться. В науковій літературі є спеціальне визначення для оцінювання можливості здійснення маловитратних технологічних нововведень, точніше, нововведень за рахунок зміни комбінацій використовуваних ресурсів – «потенціал рекомбінації» [9]. Зрозуміло, що чим більш диверсифікована технологія, чим більше число технологічних способів і операцій у неї включається, тим вища чисельність можливих комбінацій цих операцій, відповідно більше і «корисних» комбінацій і, отже, потенціал рекомбінації. Однак ця залежність має все-таки обмежений характер: при занадто великому числі елементарних технологічних одиниць управління ними стає неефективним (або в сенсі низької результативності процесу, або в сенсі високих витрат на управління ним). Тому ефективність великих підприємств, що володіють досить високим потенціалом рекомбінації, необов'язково вище ефективності малих підприємств із обмеженою кількістю технологічних елементів, що допускають рекомбінацію [9].

Концепція управління змінами охоплює всі заплановані, організовані й контрольовані трансформації в галузі стратегії, виробничих процесів і структури підприємства. Менеджмент трансформаційних процесів стосується основних аспектів управління підприємством. У цьому зв'язку дослідження трансформації підприємства і його ресурсно-виробничого потенціалу здобуває особливу актуальність і практичну значущість.

Особливий інтерес представляють дослідження трансформації ресурсного потенціалу протягом життєвого циклу підприємства. Кожне підприємство проходить певні етапи життєвого циклу, основними з яких є створення, розвиток (ріст і турбулентність), зрілість, спад (ліквідація або відродження).

Звідси випливає, що на кожному етапі життєвого циклу система має заданий ресурсно-виробничий потенціал. Якщо на етапах уведення, впровадження та ін. – елементний, функціональний і організаційний склад відповідають вимогам зовнішнього середовища, а це у свою чергу забезпечує цілісність і стабільність системи, то ресурсно-виробничий потенціал є відбиттям властивостей цих підсистем, що формують умови для конкурентоспроможного функціонування, ринкового господарства, що розвивається.

Висновки і пропозиції. Таким чином, можна сказати, що ресурсно-виробничий потенціал – це особлива підсистема в системі економіки, покликана створити передумови для найкращого використання суспільно-економічних відносин у розвитку й науково-технологічній відновленні продуктивних сил суспільства [10].

Визначення стадії життєвого циклу підприємства у процесі формування, подальшого використання й розвитку його ресурсно-виробничого потенціалу дозволяє, насамперед, прогнозувати тенденції майбутнього розвитку та розробляти необхідні відповідні заходи. Також це дає можливість більш точно визначати пріоритетні напрямки поточного й стратегічного розвитку як самого підприємства, так і його ресурсно-виробничого потенціалу.

Розроблення відповідних заходів, заснованих на цьому підході, дозволить ефективно управляти процесом формування й розвитку ресурсно-виробничого потенціалу підприємства. Необхідно відзначити, що зміна стадій життєвого циклу підприємства, коливання кон'юнктури ринку, потреб і запитів споживачів, вплив зовнішнього середовища вимагають від суб'єкта господарювання коректування стратегічних планів і пріоритетних напрямків розвитку ресурсно-виробничого потенціалу.

Список використаних джерел

1. Шабатура Т. С. Методологічні засади оцінки економічного потенціалу підприємства / Т. С. Шабатура // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 2 (74). – С. 54–59.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

2. Дерій Ж. В. Капіталізація людського потенціалу: функціональний аспект / Ж. В. Дерій // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2012. – № 3 (60) – С. 21–27.
3. Гришова І. Ю. Оцінювання чинників формування фінансового потенціалу аграрного виробництва / І. Ю. Гришова, О. В. Митяй, В. В. Кужель // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 10(172). – С. 169–172.
4. Гришова І. Ю. Аналитическое обеспечение управления структурой оборотных активов молокоперерабатывающих предприятий / И. Ю. Гришова, М. Ю. Щербата // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 2. – С. 23–26.
5. Митяй О. В. Основные аспекты стратегического развития предприятия агропромышленной сферы / О. В. Митяй // Стратегическое планирование развития городов и регионов. Памяти первого ректора ТГУ С. Ф. Жилкина : IV Международная научно-практическая конференция (Тольятти, 30 июня 2014 года) : сборник научных трудов : в 2 ч. / отв. ред. Ю. А. Анисимова. – Тольятти : Изд-во ТГУ, 2014. – Ч. 1. – С. 74–79.
6. Крюкова И. А. Современный уровень развития инновационных процессов в АПК Украины / И. А. Крюкова // Достижения молодых ученых в развитии инновационных процессов в экономике, науке, образовании : IV Международная научно-практическая конференция (8–10 октября 2012 г.). – Брянск : БГТУ, 2012. – С. 167–169.
7. Крюкова І. О. Організаційно-економічний механізм розвитку аграрних формувань / І. О. Крюкова // Стан та передумови стійкого розвитку аграрного сектору в умовах трансформаційних процесів у світовій економіці : колективна монографія / під ред. Ю. О. Нестерчук. – Умань : Візаві, 2013. – Ч. 1. – С. 212–226.
8. Гнатъева Т. М. Підходи до формування інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості / Т. М. Гнатъева // Інноваційна економіка. – 2013. – №1(39). – С. 15–18.
9. Глушко О. В. Визначення рівня економічної стійкості підприємств на основі показників ефективності./ О. В. Глушко, І. Ю. Гришова, М. Ю. Щербата// Економічний часопис–XXI. – 2015. – № 155(11-12). – С. 82–86.
10. Гришова І. Ю. Стабільність конкурентоспроможного стану на внутрішніх та зовнішніх ринках агропромислового комплексу України / І. Ю. Гришова, О. В. Митяй, В. В. Кужель // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 3(177). – С. 66–73.

References

1. Shabatura, T.S. (2014). Metodolohichni zasady otsinky ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva [Methodological principles of assessing the economic potential of the company]. *Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu – Visnyk of Chernihiv State Technological University*, no. 2 (74), pp. 54–59 (in Ukrainian).
2. Deriy, Zh.V. (2012). Kapitalizatsiia lyudskoho potentsialu: funktsionalnyi aspekt [The capitalization of human potential: the functional aspect]. *Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu – Visnyk of Chernihiv State Technological University*, no. 3 (60), pp. 21–27 (in Ukrainian).
3. Hryshova, I.Yu., Mytyay, O.V. & Kuzhel, V.V. (2015). Otsinyuvannya chynnykiv formuvannya finansovoho potentsialu ahrarnoho vyrobnytstva [Evaluation factors forming the financial capacity of the agricultural production]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of economy*, no 10(172), pp. 169–172 (in Ukrainian).
4. Hryshova, Y.Yu., Shcherbata, M.Yu. (2013). Analyticheskoe obespechenie upravleniia strukturoi oborotnykh aktivov molokopererabatyvaiushchikh predpriatii [Analytical software management structure of the current assets of milk processing plants]. *Vektor nauky THU. Seriya: Ekonomika i upravlenie – Vector of sciences of Togliatti State University. Series: Economics and Management*, no. 2, pp. 23–26 (in Russian).
5. Mytyay, O. V. (2014). Osnovnye aspekty strategicheskogo razvitiia predpriatiia agropromyshlennoi sfery [Key aspects of strategic development of enterprises of agroindustrial sphere]. Proceedings from *Strategicheskoe planirovanie razvitiia gorodov i regionov. Pamiati pervogo rektora THU S.F. Zhylykyna: IV Mezhdunarodnaya nauchno-praktycheskaya konferentsyya – Strategic planning of development of cities and regions. In memory of the first rector of TSU SF Zhilkin: IV*

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

International scientific-practical conference (Toliatti, June 30, 2014): in 2 part (ed. Yu.A. Anisimov). Toliatti: Izd-vo THU, part 1, pp. 74–79 (in Russian).

6. Kriukova, Y.A. (2012). *Sovremenniy uroven razvitiia innovatsionnykh protsessov v APK Ukrainy* [The present level of development of innovative processes in agrarian and industrial complex of Ukraine]. Proceedings from *Dostizheniia molodykh uchenykh v razvitii innovatsionnykh protsessov v ekonomike, nauke, obrazovanii: IV Mezhdunarodnaia nauchno-prakticheskaya konferentsiia – Achievements of young scientists in the development of innovative processes in the economy, science, education: IV International scientific-practical conference* (October 8–10, 2012). Briansk: BHTU, pp. 167–169 (in Russian).

7. Kriukova, I.O. (2013). *Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm rozvytku ahrarnykh formuvan* [Organizational-economic mechanism of agrarian formations]. *Stan ta peredumovy stiykoho rozvytku ahrarnoho sektoru v umovakh transformatsiynykh protsesiv u svitovii ekonomitsi* (ed. Yu.O. Nesterchuk). Uman: Vizavi, part 1, pp. 212–226 (in Ukrainian).

8. Hnatyeva, T.M. (2013). *Pidkhody do formuvannia innovatsiinoho potentsialu pidpriemstv kharchovoi promyslovosti* [Approaches to the formation of innovative potential of the food industry]. *Innovatsiyna ekonomika – Innovative Economy*, no 1(39), pp. 15–18 (in Ukrainian).

9. Hlushko, O.V., Hryshova, I.Yu. & Shcherbata, M.Yu. (2015). *Vyznachennya rivnia ekonomichnoi stiikosti pidpriemstv na osnovi pokaznykiv efektyvnosti* [Determining the level of economic viability on the basis of performance indicators]. *Ekonomichnyy chasopys–XXI – Economic Annals–XXI*, no 155(11-12), pp. 82–86 (in Ukrainian).

10. Hryshova, I.Yu., Mytyay, O.V. & Kuzhel, V.V. (2016). *Stabilnist konkurentospromozhnoho stanu na vnutrishnikh ta zovnishnikh rynkakh ahropromyslovoho kompleksu Ukrayiny* [The stability of competitive state in domestic and foreign markets agroindustrial complex of Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of economy*, no 3(177), pp. 66–73 (in Ukrainian).

Демченко Олександр Вікторович – викладач кафедри обліку і економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020 Україна).

Демченко Александр Викторович – преподаватель кафедры учета и экономико-правового обеспечения агропромышленного бизнеса, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, г. Тернополь, 46020 Украина).

Demchenko Oleksandr – lecturer in Accounting and Economics and Law providing Agricultural Business, Ternopil National Economic University (11 Lvivska Str., 46020 Ternopil, Ukraine).

E-mail: demchenko-2015@gmail.com

УДК 338.43.02

*Віталій Єліневський***ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ***Виталий Елиновский***ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ***Vitaliy Elenovsky***STATE SUPPORT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRARIAN SPHERE**

Розглянуто аспекти реалізації державної аграрної політики на принципах соціальної відповідальності бізнесу, що певною мірою визначає соціально-економічний розвиток аграрного сектору національної економіки. Запропоновано механізми та заходи щодо вдосконалення формування і розвитку соціальної відповідальності бізнесу в аграрній сфері на державному рівні та підвищення ефективності державної підтримки соціально-економічного розвитку аграрної сфери.

Ключові слова: державна підтримка, соціально-економічний розвиток, аграрна сфера, соціальна відповідальність бізнесу

Табл.: 1. Бібл.: 10.

Рассмотрены аспекты реализации государственной аграрной политики на принципах социальной ответственности бизнеса, в определенной степени определяет социально-экономическое развитие аграрного сектора национальной экономики. Предложены механизмы и меры по совершенствованию формирования и развития социальной ответственности бизнеса в аграрной сфере на государственном уровне и повышения эффективности государственной поддержки социально-экономического развития аграрной сферы.

Ключевые слова: государственная поддержка, социально-экономическое развитие, аграрная сфера, социальная ответственность бизнеса.

Табл.: 1. Библ.: 10.

The aspects of implementation of the state agrarian policy on the principles of social responsibility, which to some extent determines the socio-economic development of the agricultural sector of the national economy. The mechanisms and measures to improve the formation and development of CSR in agriculture at the state level and efficiency for the social and economic development of the agricultural sector.

Key words: state support, socio-economic development, agrarian sphere, social responsibility of business.

Табл.: 1. Bibl.: 10.

JEL Classification: Q 18

Постановка проблеми. Нині очевидна тенденція щодо підтримки українською державою практик соціальної відповідальності, які реалізують підприємства в окремих напрямках аграрної сфери виробництва, за рахунок надання податкових пільг та інших преференцій, однак загалом кількість пільг невелика, деякі стимули для реалізації соціальної відповідальності носять тимчасовий експериментальний характер або можуть бути використанні не всіма суб'єктами аграрного виробництва. Їх подальше застосування і розширення безпосередньо залежить від активності бізнесу, готовності демонструвати державі свою зацікавленість у реалізації соціальної політики і бажанні взяти на себе частину соціального навантаження. В реаліях функціонування аграрного виробництва вбачається достатньо жорстке законодавче регулювання правових інструментів і цілей реалізації соціальної відповідальності, що гальмує соціально-економічний розвиток.

Слід зазначити, що копіюючи механізми та рухаючись за тенденціями розвитку та регулювання соціальної відповідальності у країнах ЄС, в Україні здійснюється перші спроби усвідомлення вагомості та потреби активізації організаційно-економічних механізмів соціальної відповідальності бізнесу як пріоритетної рушійної сили соціально-економічного розвитку аграрної сфери у кризових умовах функціонування аграрної економіки, необхідності орієнтації держави на підтримку бізнесу та державно-приватного партнерства у вирішенні соціальних задач. При цьому на практиці роль аграрного бізнесу в проведенні соціально орієнтованої політики в державі, зокрема завдя-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

ки дещо примусовій активності у сфері соціальної відповідальності, незначна. В першу чергу, це обумовлено невизначеністю позиції держави щодо ролі аграрного бізнесу в соціально-економічній сфері. Як наслідок, відсутня відповідна виважена соціальна політика і регламентуючі нормативні правові акти; чинне законодавство не регулює поняття соціальної відповідальності, не встановлює її форми та види.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти реалізації державної аграрної політики на принципах соціальної відповідальності бізнесу останнім часом знайшли відображення у працях українських науковців, зокрема, І. Ю. Гришової, О. В. Митяй, Т. С. Шабатури, Т. П. Панюк, І. О. Крюкової, О. О. Красноручького, Р. М. Скупського, Л. Д. Оліфіренко, В. В. Лагодієнка, В. В. Сафонова, Т. А. Чернявської, Б. О. Язлюка та ін. [1–10]. І. О. Крюкова акцентує увагу на соціальній відповідальності бізнесу аграрної сфери в аспекті продовольчої безпеки національної економіки [6]. Т. М. Гнат'єва пропонує розглядати соціальну відповідальність у контексті управління конкурентоспроможністю, екологічної безпеки продуктів харчування та підвищення інвестиційної привабливості агропродовольчої сфери [7]. І. Ю. Гришова наголошує, що соціальна відповідальність бізнесу є можливістю трансформації соціальних проблем у додаткову вартість бізнесу за рахунок реалізації його латентних складових та потенціалом нарощення ринкової вартості бізнесу [1–3]. Заслужують на увагу наукові розробки Т. С. Шабатури, яка досліджує проблему соціальної відповідальності бізнесу як інноваційного інструменту нарощення економічного потенціалу підприємств харчової промисловості [5].

Разом з тим сучасний етап державного управління розвитку аграрної економіки зумовлює необхідність дослідження новітньої парадигми формування механізму соціальної відповідальності бізнесу та узагальнення напрямів адаптації світового досвіду його застосування у діяльності національних аграрних компаній.

Постановка завдання. Метою цієї статті є дослідження процесів вирішення економічних проблем соціального розвитку аграрної сфери завдяки дієвій та ефективній державній політиці в контексті активізації соціальної відповідальності бізнесу.

Виклад основного матеріалу. У більшості країн ЄС держава стимулює бізнес до соціально відповідальної діяльності через розроблення програми підтримки і стимулювання вищезазначених процесів, визначає соціально відповідальну поведінку для бізнесу, долучає компанії приватного і державного секторів до спільного виконання суспільно важливих завдань (табл.).

Таблиця

Потенційні стимули для програм соціальної відповідальності бізнесу

Стимул	Малі підприємства	Середні підприємства	Великі підприємства
Зниження податків	73,3	80,2	73,5
Зниження адміністративного тиску	51,2	56,7	48,4
Пропозиції з реалізації програм соціальної відповідальності	21,6	25,6	37,0
Розширення банку соціальних та інформаційних програм	14,9	18,1	17,9
Висвітлення у ЗМІ	17,2	14,5	15,7
Більш тісні зв'язки з неприбутковими організаціями	6,6	4,6	6,2

Джерело: [8].

Згідно із даними табл. в Україні зниження рівня оподаткування є найбільш вагомим стимулом для реалізації програм соціальної відповідальності бізнесу, що підвищує роль держави у розвитку соціально-економічної сфери аграрної економіки. Другу та третю позиції у рейтингу стимулів посідають, відповідно, зниження адміністративного тиску і програми від органів місцевої влади.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

В умовах соціально орієнтованої ринкової економіки соціальна відповідальність бізнесу має стати не обов'язком, а загальноприйнятою традицією, якої мають дотримуватися всі суб'єкти господарських відносин.

Розвиток соціальної відповідальності бізнесу в Україні консолідується навколо міжнародних організацій та проектів, зокрема Представництва ООН в Україні, яке в 2006 році започаткувало та підтримує діяльність української мережі Глобального договору ООН, що охоплює понад 140 організацій.

В Україні підприємницькі структури функціонують з дотриманням законодавства та з періодичними соціальними ініціативами. Лише провідні компанії, що займають значну ринкову нішу, здійснюють активну благодійну діяльність та широко використовують засоби зв'язків з громадськістю. Майже всі великі компанії здійснюють соціальні проекти, однак не завжди акцентують увагу на власній соціальній відповідальності.

Основним інструментарієм механізму соціальної відповідальності в Україні є: впровадження систем управління СВБ, запровадження соціальної звітності та верифікації; організація партнерств з групами впливу, що дозволяє підприємствам долучитися до вирішення певних складних соціальних та екологічних проблем завдяки об'єднанню фінансових, людських та адміністративних зусиль на прозорих та чітких умовах; розроблення інноваційних товарів та послуг, які допомагають подолати конкретні соціальні проблеми; адаптація міжнародних проектів та стратегій до українського ринку [1].

Відповідно до європейської практики соціальна відповідальність бізнесу поширюється на сім основних напрямків [1]:

- дотримання прав людини;
- дотримання вимог законодавства;
- ділова та корпоративна етика;
- захист навколишнього природного середовища;
- співпраця із заінтересованими сторонами: співробітниками, споживачами, акціонерами, громадою, суб'єктами господарювання;
- дотримання міжнародних норм поведінки;
- прозорість та підзвітність.

В Україні понад 65,0 % компаній відносить до соціальної відповідальності впровадження соціальних програм поліпшення умов праці персоналу, розвиток персоналу і його навчання (63,2 %), благодійну допомогу громадськості (56,0 %), етичне відношення до покупців (49,5 %) [3].

О. В. Митяй [4] вважає, що депресивний стан сільських територій зумовлений сутнісною, правовою, організаційною недосконалістю сучасних аграрних трансформацій, у яких загалом не врахована або системно деформована її визначальна складова – соціальна. Основним завданням державного регулювання в аграрній сфері відомі науковці [1–5] називають імунізацію соціально – економічних відносин, що повинна відбуватись за допомогою механізмів соціальної відповідальності бізнесу.

У найширшому сенсі імунізацією називають підбір та використання інструментів, які дозволяють оптимально мінімізувати чутливість підприємств до ключових ризиків їх діяльності, зокрема до зміни кон'юнктури аграрного ринку, а у кризових умовах дозволяють досягати прибутку підприємств при відповідному рівні ризику в процесі ефективного управління внутрішніми механізмами їх нейтралізації, досягнути фінансової рівноваги та стану їх економічної захищеності. На наш погляд, соціальна відповідальність бізнесу повинна розглядатись не лише як нематеріальний актив, а як економічний важіль піднесення інноваційного розвитку суб'єктів господарювання аграрної економіки та захищеності аграрної економіки. Трансформація економічних відносин у сільському господарстві, в сучасних умовах геополітичного стану України, повинна ґрунту-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

ватись на основі нової парадигми, де економічне зростання, яке не супроводжується покращенням становища більшості населення, не визнається розвитком. Це, безсумнівно, акцентує увагу на аналізі об'єктивних законів і факторів, що визначають якісні зміни у системі економічних відносин всіх суб'єктів аграрної сфери, які вимагають уваги до соціально-економічних проблем, оскільки суто економічна позиція бізнесу – отримання прибутку всіма законними та незаконними шляхами, вже стає неповноцінною з погляду нарощення ринкової вартості бізнесу, а зв'язки економічної, соціальної, екологічної складових потенціалу розвитку та економічної захищеності підприємств настільки щільні, що без урахування їх органічного розвитку неможливо спрогнозувати очікуванні результати діяльності суб'єктів аграрної сфери.

На сучасному етапі розвитку господарських відносин в Україні з метою активізації процесів у сфері соціальної відповідальності бізнесу необхідним є:

- усвідомлення підприємцями значущості соціальної відповідальності бізнесу для зміцнення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємств, сталого соціального та економічного розвитку держави;
- забезпечення формування правового інструментарію державними органами влади, який сприятиме впровадженню заходів соціальної відповідальності, підвищуватиме зацікавленість суб'єктів господарювання у розвитку соціальних ініціатив;
- створення комунікативної мережі учасників ринку з метою формування іміджу фірми на регіональному, загальнодержавному та зовнішніх сегментах ринку;
- розроблення методологічного забезпечення планування та реалізації соціальних проектів та програм;
- створення єдиної інформаційної бази соціальних ініціатив з метою залучення виконавців (державні органи влади, громадські організації, суб'єкти підприємницької діяльності).

Для вдосконалення формування і розвитку соціальної відповідальності бізнесу в аграрній сфері на державному рівні необхідно вжити дієві заходи, що повинні відповідати сучасним соціальним викликам та характеризуватися ефективним та швидким впровадженням на рівні галузі:

- державі слід забезпечити рівний, суворий і ефективний контроль за виконанням всіма учасниками корпоративних відносин соціальних, фінансових та інших зобов'язань, встановлених законодавством, а також забезпеченням доступності декларованих державою гарантій. Однак, дану міру необхідно реалізовувати поступово, так як в сучасній «договірній» економіці, де діють відповідно домовленостей, а формальним законам, різкий перехід до контролю дотримання законів може призвести до колапсу більшої частини економічної діяльності, що в свою чергу може спровокувати погіршення соціально-економічного стану в Україні;
- слід виважено переглянути та, можливо, відмовитись від методів прямого або непрямого примусу бізнесу до виконання будь-яких соціальних зобов'язань зверх законодавчо встановленого мінімуму, зокрема в аграрній сфері. В зарубіжних країнах із розвинутою економікою таке положення зафіксовано в офіційних документах і сприяє посиленню захисту прав бізнесу на отримання максимального прибутку.
- пропагандувати та активізувати розвиток ділових практик і звичаїв соціально відповідальної поведінки для бізнесу через залучення ділових кіл аграрної сфери до рекламування соціально відповідальних продуктів та програм, а також через громадське заохочення соціальної відповідальності, просування механізмів громадського визнання соціальної активності бізнесу. В Україні, яка сконцентрувала достатній контроль над ключовими сферами економічної і суспільної діяльності, є всі необхідні важелі і механізми для розвитку цього напрямку;

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

– на державному рівні необхідно докладати зусиль щодо формування сприятливої суспільної думки стосовно українського бізнесу в аграрній сфері і його конструктивної ролі в суспільно-економічному розвитку України. Для цього повинні бути використані апробовані методики і технології підвищення іміджу країни та українських підприємств за кордоном;

– необхідно налагодити систему консультації з громадськими організаціями з питань виявлення та рішення пріоритетних проблем суспільства, а також надавати активну і системну підтримку розвитку інститутів громадського суспільства, в першу чергу, завдяки створенню ефективних механізмів фінансування громадянських ініціатив, у тому числі через створення системи незалежних державних і недержавних агентств, які здійснюють грантову діяльність.

Висновки. В результаті тиску держави часто виявляється, що програми, які реалізуються в межах соціальної відповідальності, не доповнюють державні гарантії, передбачені законодавством, а фактично заміщають їх, при цьому підприємства платять за їх реалізацію двічі: у вигляді податкових відрахувань і у вигляді коштів на соціальні програми. Це є наслідком відсутності чіткої межі соціальної відповідальності держави і бізнесу. Так, багато підприємств реалізують програми охорони здоров'я, тому що державна система медичного обслуговування має низьку якість та обмеженість у доступності всього спектра медичних послуг. Відсутність розвинутої комунальної сфери компенсується владою примусом участі бізнесу в підтримці інфраструктури, систем безпеки життя, підтримці непрацевдатного населення.

Можна передбачити, що основою подальшого розвитку соціальної відповідальності в Україні стане діалог між бізнесом і державою з питань взаємодії у сфері соціальної відповідальності, соціальної політики, взаємних поступок та відповідальності. При цьому багаторічний досвід країн ЄС у сфері соціальної відповідальності, різноманітність практик, досягнутих результатів у цій галузі, відкритість інформації і готовність суб'єктів соціальної відповідальності сприяти можуть бути доброю підмогою для розвитку соціально-економічної сфери України.

Список використаних джерел

1. *Гришова И. Ю.* Социально-экономическое развитие предприятий в контексте решения экономических конфликтов / И. Ю. Гришова, Л. Е. Лебедь // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2015. – № 2. – С. 33–37.
2. *Гришова И. Ю.* Стратегия внедрения инструментов коммерциализации экотехнологий / И. Ю. Гришова // Стратегическое планирование развития городов и регионов. Памяти первого ректора ТГУ С. Ф. Жилкина : V Международная научно-практическая конференция (Тольятти, 19–20 июня 2015 года) / отв. за выпуск Ю. А. Анисимова. – Тольятти : Изд-во ТГУ, 2015. – С. 43–49.
3. *Gryshova I.* Ukraine's positions in international ratings evaluation as a factor of its competitiveness / I. Gryshova, I. Kryukova, O. Mityay // Економічний часопис–XXI. – 2015. – № 5-6. – С. 24–27.
4. *Митяй О. В.* Социальная ответственность бизнеса как направление улучшения социального развития агропромышленных предприятий / О. В. Митяй // Социальная ответственность бизнеса: международная научно-практическая конференция (Тольятти, 10–11 декабря 2014 года) : сборник научных трудов / отв. ред. Ю. А. Анисимова. – Тольятти : Изд-во ТГУ, 2014. – С. 46–56.
5. *Шабатура Т. С.* Імплементация соціально-орієнтованого бізнесу в площину економічного розвитку потенціалу харчових підприємств / Т. С. Шабатура // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 3 (13). – С. 13–21.
6. *Kryukova I.A.* The modern state of the food safety of Ukraine / I.A. Kryukova, Yu. V. Tanasiychuk // Intuitionnal framework of the economy functioning in conditions of transformation: Collection of scientific articles. – Vol. 1. – Deutschland, 2014. – P. 40–43.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

7. Чернявська Т. А. Пріоритети використання транспортного потенціалу країни та її регіонів у системі самодостатнього соціально-економічного розвитку / Т. А. Чернявська // Управління соціально-економічними системами : монографія / за ред. Л. І. Антошкіної, Н. В. Ушенко. – Донецьк : Юго-Восток, 2013. – С. 94–99.

8. Панюк Т. П. Роль соціальної відповідальності бізнесу в діяльності молокопереробних підприємств / Т. П. Панюк // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 2. – С. 118–123.

9. Оліфіренко Л. Д. Державна політика щодо прогнозування обсягів податкових надходжень: регіонально-прикладні аспекти / Л. Д. Оліфіренко, І. В. Давискиба // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 2. – С. 280–291.

10. Сафонов В. В. Регуляторні інструменти підвищення фінансово-економічної стабільності функціонування суб'єктів суспільно-економічних відносин / В. В. Сафонов // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 1. – С. 202–221.

References

1. Grishova, I.Yu. & Lebed, L.E. (2015). Sotsialno-ekonomicheskoe razvitie predpriatii v kontekste resheniia ekonomicheskikh konfliktov [Socio-economic development of enterprises in the context of economic solutions conflicts]. *Aktualnye problemy ekonomiki i upravleniia – Actual Problems of Economics and Management*, no. 2, pp. 33–37 (in Russian).

2. Grishova, I.Yu. (2015). Strategiiia vnedreniia instrumentov kommertsializatsii ekotekhnologii [Strategy of introduction of tools commercialization of ecotechnologies]. Proceedings from Strategicheskoe planirovanie razvitiia gorodov i regionov. Pamiati pervogo rektora TGU S.F. Zhilkina : *V Mizhnarodnaia nauchno-prakticheskaia konferentsiia – Strategic planning of development of cities and regions. In memory of the first rector of TSU S.F. Zhilkin: The Fifth International Scientific and Practical Conference* (Toliatti, June 19–20, 2015). (ed. Yu.A. Anisimov). Toliatti: Izd-vo TSU, pp. 43–49 (in Russian).

3. Gryshova, I., Kryukova, I. & Mityay, O. (2015). Ukraine's positions in international ratings evaluation as a factor of its competitiveness. *Ekonomichnyy chasopys–KhKhI*, no. 5-6, pp. 24–27.

4. Mitiai, O.V. (2014). Sotsialnaia otvetstvennost biznesa kak napravlenie uluchsheniia sotsialnogo razvitiia agropromyshlennykh predpriatii [Social responsibility of business as the direction of improving the social development of the agro-industrial enterprises]. Proceedings from *Sotsialnaia otvetstvennost biznesa : Mizhnarodnaia nauchno-prakticheskaia konferentsiia – Social responsibility of business: International Scientific and Practical Conference* (Toliatti, December 10–11, 2014). (ed. Yu.A. Anisimov). Toliatti: Izd-vo TSU, pp. 46–56 (in Russian).

5. Hryshova, I.Yu. & Shabatura, T.S. (2014). Implementatsiia sotsialno-oriyentovanoho biznesu v ploshchynu ekonomichnogo rozvytku potentsialu kharchovykh pidpriemstv [Implementation of socially oriented business in the plane of economic development of capacity of the food enterprises]. *Ekonomika: realii chasu – Economics: time realities*, no. 3 (13), pp. 13–21 (in Ukrainian).

6. Kryukova, I.A. & Tanasiychuk, Yu. V. The modern state of the food safety of Ukraine. Intuition framework of the economy functioning in conditions of transformation: Collection of scientific articles. Vol. 1. Deutschland, 2014, pp. 40–43.

7. Cherniavska, T.A. (2013). Priorytety vykorystannia transportnoho potentsialu krainy ta ii rehioniv u systemi samodostatnoho sotsialno-ekonomichnogo rozvytku [Priorities of use of transport capacity of the country and its regions in system of self-sufficient social and economic development]. *Upravlinnia sotsialno-ekonomichnyimi systemamy – Management of social and economic systems*. (ed. L.I. Antoshkina, N.V. Ushenko). Donetsk: Yuho-Vostok, pp. 94–99 (in Ukrainian).

8. Panyuk, T.P. (2015). Rol sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu v diialnosti molokopererobnykh pidpriemstv [A role of social responsibility of business in activity of the milk-processing enterprises]. *Problemy i perspektivy ekonomiky ta upravlinnia – Problems and prospects of economics and management*, no. 2, pp. 118–123 (in Ukrainian).

9. Olifirenko, L.D. & Davyskyba, I.V. (2015). Derzhavna polityka shchodo prohnozuvannya obshyakhiv podatkovykh nadkhodzen': rehional'no-prykladni aspekty [A state policy on forecasting of

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

volumes of tax revenues: regional and applied aspects]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia – Problems and prospects of economics and management*, no. 2, pp. 280–291 (in Ukrainian).

10. Safonov, V.V. (2014). Rehulyatorni instrumenty pidvyshchennia finansovo-ekonomichnoi stabilnosti funktsionuvannia subiektiv suspilno-ekonomichnykh vidnosyn [Regulatory tools of the financial and economic stability improvement of social and economic relations subjects functioning]. *Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu – Visnyk of Chernihiv State Technological University*, no. 1, pp. 202–221 (in Ukrainian).

Слінівський Віталій Юрійович – викладач кафедри обліку і економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020, Україна).

Елиновский Виталий Юрьевич – преподаватель кафедры учета и экономико-правового обеспечения агропромышленного бизнеса, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, г. Тернополь, 46020, Украина).

Elenovskyy Vitaliy – Lecturer in Accounting and Economics and Law providing agricultural business, Ternopil National Economic University (11 Lvivska Str., 46020 Ternopil, Ukraine).

УДК 330.4

Юрій Бухун

**ОПТИМІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗПОДІЛУ ІНВЕСТИЦІЙ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ**

Юрій Бухун

**ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ**

Yurii Bukhun

**OPTIMIZATION MODEL OF THE INVESTMENTS' DIVERSIFICATION TO THE
UKRAINIAN SPACE SECTOR ENTERPRISES**

У статті на прикладі космічної галузі, що має стратегічне значення для держави, обґрунтована необхідність розвитку наукоємного виробництва в Україні, розглянуто проблеми, з якими стикаються підприємства космічної галузі України, проаналізовано причини, що їх спричиняють, та розглянуто можливі шляхи їхнього вирішення. Аналіз показників діяльності українських підприємств космічної галузі демонструє, що більша частина бюджетного фінансування, що надходить до галузі, скерована не на її розвиток, а на покриття кредитних зобов'язань. У межах пошуку нових, більш ефективних форм управління підприємствами космічної галузі України, та необхідності проведення реструктуризації галузі, проаналізовано механізми та інфраструктурне забезпечення, що забезпечує залучення інвестицій до підприємств космічної галузі України. Проведено детальний статистичний аналіз динаміки зміни основних показників розвитку космічної галузі України у 2010–2014 рр., на основі проведеного аналізу кількісних та якісних показників функціонування космічної галузі розроблено оптимізаційну модель розподілу інвестицій на підприємствах космічної галузі України.

Ключові слова: інвестиції, оптимізаційна модель, космічна галузь, структурна перебудова, стратегічний аналіз.

Рис.: 1. Табл.: 5. Бібл.: 5.

В статье на примере космической отрасли, которая имеет стратегическое значение для государства, обоснована необходимость развития наукоёмкого производства в Украине, рассмотрены проблемы, с которыми сталкиваются предприятия космической отрасли Украины, проанализированы причины, которые их вызывают, и рассмотрены возможные пути их решения. Анализ деятельности украинских предприятий космической отрасли показывает, что большая часть бюджетного финансирования, поступающего в отрасль, направлена не на ее развитие, а на покрытие кредитных обязательств. В рамках поиска новых, более эффективных форм управления предприятиями космической отрасли Украины и необходимости проведения реструктуризации отрасли, проанализированы механизмы и инфраструктурное обеспечение, обеспечивающие привлечение инвестиций на предприятия космической отрасли Украины. Проведен детальный статистический анализ динамики изменения основных показателей развития космической отрасли Украины в 2010–2014 гг., на основе проведенного анализа количественных и качественных показателей функционирования космической отрасли разработана оптимизационная модель распределения инвестиций на предприятиях космической отрасли Украины.

Ключевые слова: инвестиции, оптимизационная модель, космическая отрасль, структурная перестройка, стратегический анализ.

Рис.: 1. Табл.: 5. Библ.: 5.

The article describes as an example of the space industry which has a strategic importance for the state, the necessity of the high-tech industry development in Ukraine, the problems faced by the enterprises of the space industry. It was concerned also with the analysis of it reasons and possible solutions. Analysis of Ukrainian space industry enterprises shows that most of the budget funding coming into the industry, does not focus on its development, just for covering of credit obligations. At the frames of searching for new and more effective forms of management of the space industry enterprises in Ukraine and the need of the restructuring of the sector, article analysis the mechanisms and infrastructure support of the investments attraction to the space industry enterprises in Ukraine. A detailed statistical analysis of the main indicators of the development dynamic of the space industry in Ukraine in 2010–2014 was made also. As a result, optimization model of investments distribution to the space industry enterprises in Ukraine was built based on the analysis of quantitative and qualitative indicators of the Ukrainian space industry.

Key words: investments, optimization model, space industry, restructuring, strategic analysis.

Fig.: 1. Tabl.: 5. Bibl.: 5.

JEL Classification: E 220

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні склалася модель експортноорієнтованого адаптивного розвитку промисловості космічної галузі, яка характеризується переважанням слабодиверсифікованого низькотехнологічного виробництва й спонукає країну пристосовуватись до потреб світового ринку в межах наявних внутрішніх можливостей та поточних конкурентних переваг. Така модель характеризується відсутністю механізмів протистояння негативним зовнішнім впливам, що здатні порушити стійкість післякризового відновлення [1, с. 3]. Низький рівень попиту на розробки вітчизняного виробництва ви-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

значається відсутністю державного стимулювання. Відсутнє розуміння важливості розвитку наукоємного виробництва – зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7–1 % [2, с. 176]. Це підтверджує гострий характер потреби в залученні інвестиційних ресурсів у наукомісткі виробництва та ті виробництва в космічній індустрії, термін окупності вкладень в які є досить тривалим.

З огляду на це принциповою є необхідність розроблення механізмів та інфраструктурного забезпечення залучення інвестицій у виробництво високотехнологічної продукції з метою поступового розвитку галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розподілу інвестицій на підприємствах космічної галузі та забезпечення сталого розвитку підприємства досліджували вітчизняні вчені, зокрема, Н. О. Маросіна, М. Б. Янчук, Ю. С. Дегтяренко, Ю. С. Алексєєв, В. В. Вітлінський, В. М. Кочеткова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак успішного вирішення багатьох науково-практичних питань, серед яких побудова оптимізаційної моделі розподілу інвестицій на підприємствах космічної галузі, винайдено не було.

Мета статті. Саме тому метою цієї статті є спроба побудувати оптимізаційну модель розподілу інвестицій на підприємствах космічної галузі України.

Виклад основного матеріалу. Аналіз життєвого циклу високотехнологічного виробничого проекту дає можливість відзначити диверсифікацію джерел та обсягів його фінансування на різних етапах реалізації. Загальноприйнятим вважається співвідношення витрат на фундаментальні дослідження, прикладні розробки і виробництво приблизно як 1:10:100 [3, с. 255].

Для складних, стратегічних з позицій розвитку держави проектів фундаментальні та прикладні дослідження фінансуються бюджетом, а всі інші роботи повинні бути «покриті» за рахунок власних чи інвестиційних коштів підприємства. Закономірно, що йдеться про ідеальні умови функціонування космічної галузі. Додатковим джерелом покриття витрат на окремі процеси виробничої діяльності наукомістких підприємств можна також вважати залучення прямих інвестицій, особливо іноземних інвестицій (проте в сучасних економічних умовах в Україні це майже неможливо).

Отже, пріоритетними завданнями держави є формування сприятливого клімату для перерозподілу фінансових ресурсів з метою їх спрямування в наукомісткі підприємства, а також стимулювання залучення довгострокових фінансових вкладень у діючі вітчизняні підприємства та створення нових.

За таких умов завдання прикладного моделювання оптимальної бюджетної, фінансової та інвестиційної політики вимагає як прикладних статистичних досліджень, так і використання математичних моделей, що враховують особливості інвестиційного та бюджетного процесів та, особливо, обмеження, що накладаються у процесі формування фінансових потоків.

Для проведення детального статистичного аналізу динаміки зміни основних показників розвитку космічної галузі України в цілому було обрано період 2010–2014 рр.

Передусім, виділимо основні фінансово-економічні показники, що якнайповніше характеризують стан галузі та приведемо їх до відносних значень. Тобто усі показники розраховані як значення відносно показників попереднього періоду (рік), що дозволяє оцінити саме динаміку та тренд зростання/спадання. Тобто кожен показник ми розраховували за формулою (1):

$$x_i = \frac{a_i}{a_{i-1}}, \quad (1)$$

де x_i – відносне значення показника за базовий рік,

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

a_i – абсолютне значення показника за базовий рік,

a_{i-1} – абсолютне значення показника за попередній рік.

Таким чином, основні показники діяльності підприємств космічної галузі наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Основні показники діяльності підприємств космічної галузі України за 2010–2014 рр. у відносному вимірі

Роки	Обсяг виробленої продукції	Обсяг реалізованої продукції	Основні засоби (залишкова вартість)	Чистий прибуток (збиток)	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість	Борги банкам	Капітальні інвестиції	Фондовіддача	Державне фінансування
2010	1,113	1,076	0,899	8,796	1,071	1,003	1,114	0,699	1,09	0,987
2011	1,08	1,078	0,964	6,654	0,947	1,1	0,853	1,586	1,02	1,105
2012	1,232	1,17	1,198	-11,71	1,284192	0,968	1,006	2,57	1,16	1,134
2013	0,659	0,718	0,929	-13,631	1,186	1,201	0,302	0,401	0,8	0,897
2014	0,903	0,866	0,861	-18,457	1,359	1,114	1,452	0,828	0,91	1,355

Джерело: розраховано автором за даними Державного космічного агентства України.

У нашому дослідженні ми обрали найбільш характерні фінансові показники (обсяги виробленої та реалізованої продукції у фінансовому виразі, вартість основних засобів, обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості, у тому числі банківські кредити, обсяги інвестицій та державного фінансування, чистий прибуток), нехтуючи фондом оплати праці та подібними вторинними показниками (закономірно, що показники зайнятості є похідними від показників ефективності виробництва). Водночас, особливості оподаткування та специфіка вітчизняного обліку та аудиту робить показник чистого доходу переважно мало- або неінформативним, що також зумовлене і галузевою специфікою – тривалістю окупності проектів, їх масштабом, браком інвестиційних коштів тощо. Аналіз цих показників допоможе вказати на основні напрямки формування ефективної бюджетної та інвестиційної політики.

Найвиразнішими показниками є обсяги виробленої та реалізованої продукції. Вивчення динаміки зміни обсягів виробленої продукції в космічній галузі дає можливість вказати на нестабільність організації виробничого процесу, превалювання масштабних проектів зі значним виробничим циклом та за попереднім замовленням, відсутність приватної ініціативи на ринку, що характеризується роботою на задоволення попиту та венчурне виробництво.

Показники динаміки зміни чистого прибутку характеризуються незначними значеннями в абсолютному виразі (що є результатом збитковості на більшості підприємств галузі навіть попри зовнішні шоки) та тенденцією до значного зниження протягом всього досліджуваного періоду. Це є прямим наслідком відсутності якісної інвестиційної стратегії (що в цьому випадку тотожно стратегії розвитку) та браку якісного фінансового менеджменту.

Постійний тренд приросту дебіторської заборгованості, що зростає до критичних значень (до 35 % від попереднього року в 2014 році), вказує на кризу в роботі з замовниками та нездатність управління фінансовими потоками.

Слід зазначити, що приріст кредиторської заборгованості характеризується значно нижчими темпами, ніж приріст дебіторської заборгованості, а тренд на його зростання відповідає в цілому проблемі нівелювання зовнішніх шоків.

Динаміка зміни банківських боргів доволі сильно відрізняється від динаміки зміни кредиторської заборгованості загалом. Для неї характерна значна волатильність та ди-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

намічно різке зростання протягом 2014 року. З урахуванням того, що, як нами неодноразово зазначалось [4], банки практично не беруть участі в масштабних інвестиційних проектах підприємств космічної галузі, йдеться про покриття першочергових витрат (так, більшу частку державного фінансування в межах Державної програми більшість космічних підприємств змушені витратити на поточні витрати та заборгованості [5]). Це все разом вказує на несистематичний характер банківського кредитування підприємств космічної галузі.

Зростання заборгованості за кредитами, зниження вартості основних фондів, необхідність залучати дороге банківське кредитування, зростання дебіторської заборгованості – все це свідчить про недостатність та малоефективність використання інвестиційних коштів.

Вищезазначені недоліки фінансування та управління фінансами формують низькі в цілому показники фондівдачі підприємств космічної галузі. Таким чином, можна стверджувати про неефективність фінансування підприємств та про брак ефективного інвестування в основні фонди.

Аналіз динаміки фінансування підприємств космічної галузі з Державного бюджету України вказує на критичну залежність від державного фінансування, водночас про його неефективність та критичну недостатність.

Як один з головних підсумків розглянутих нами результатів діяльності підприємств космічної галузі є висновок про нагальну якнайшвидшу необхідність залучення приватних інвестицій. Для подальшого аналізу приймемо за умову необхідність:

1. Залучення інвестицій, зокрема за рахунок продажу частки підприємств.
2. Залучення ефективного фінансового та інвестиційного менеджменту міжнародного рівня.
3. Широкої державної підтримки на інституційному, законодавчому та виконавчому рівнях – створення режимів максимальних преференцій, пільгові режими для інвесторів, укладання міждержавних угод тощо.
4. Створення бюджетної та інвестиційної політики на умовах диверсифікації та недопущення критичної залежності від інвесторів та замовників.

Всі ці умови видаються нам аксіоматичними для продовження існування вітчизняної космічної галузі. Для аналізу впливу фінансових показників на показники діяльності підприємств космічної галузі ми використали кореляційний аналіз, який вказує на силу залежності тих або інших показників. Розрахунки здійснені нами на базі вищевказаних показників за допомогою програми Statistica (табл. 2).

Таблиця 2

Кореляційна матриця основних показників діяльності підприємств космічної галузі України

Змінна	Кореляції (основні показники діяльності космічної галузі України (відносні значення).sta) Відмічені кореляції значимі на рівні $p < 0,0500$ $N=5$ (Порядкове видалення ПД)									
	Обсяг вир. прод.	Обсяг реаліз. прод.	Основні засоби (зал. варт.)	Чистий приб. (збиток)	Деб. заборг.	Кред. заборг.	Борги банкам	Кап. Інвест.	Фондовідача	Держ. фін.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Обсяг вир. прод.	1	0,99	0,58	0,46	-0,18	-0,94	0,52	0,77	0,98	0,26
Обсяг реал. прод.	0,99	1	0,6	0,54	-0,29	-0,9	0,41	0,78	0,98	0,16
Осн. засоби (зал. варт.)	0,58	0,6	1	-0,11	0,15	-0,58	-0,12	0,9	0,63	-0,04

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Чистий приб.(збит.)	0,46	0,54	-0,11	1	-0,9	-0,34	-0,02	0,01	0,46	-0,4
Деб. заборг.	-0,18	-0,29	0,15	-0,9	1	-0,02	0,35	0,06	-0,16	0,52
Кред. заборг.	-0,94	-0,9	-0,58	-0,34	-0,02	1	-0,52	-0,66	-0,97	-0,17
Борги банкам	0,52	0,41	-0,12	-0,02	0,35	-0,52	1	0,2	0,44	0,83
Кап. інвест.	0,77	0,78	0,9	0,01	0,06	-0,66	0,2	1	0,75	0,29
Фондовіддача	0,98	0,98	0,63	0,46	-0,16	-0,97	0,44	0,75	1	0,13
Держ. фін.	0,26	0,16	-0,04	-0,4	0,52	-0,17	0,83	0,29	0,13	1

Загалом максимальним вважається зв'язок зі значенням R більше 0,9. Таких показників виявилось відносно мало, тому додатково були виділені показники з R більшим або рівним 0,75, що дозволяє стверджувати наявність хоча б мінімального зв'язку.

Таким чином, найбільш залежними є обсяги виробленої та реалізованої продукції. Це вказує на особливості вітчизняної галузі в цілому – робота за попередніми замовленнями, відсутність венчурного ринку чи ринку самостійних розробок – такі виробництва вимагають розвиненої наукової бази та наявності приватного капіталу та приватної ініціативи. З одного боку, практично повна реалізація виробленої продукції є привабливим фактором для інвесторів, з іншого – відсутність приватної ініціативи критично знижує ймовірність інноваційних проривів у галузі, де державні підприємства з хронічним браком фінансування нездатні забезпечити високий рівень наукових розробок. Очевидно, слід шукати баланс між цими двома системами.

Якщо виражати залежність між рівнем виробленої та реалізованої продукції, то згідно з однофакторною регресією (табл. 3) у середньому реалізується 82 % виробленої продукції за трендом досліджуваного періоду.

Таблиця 3

Залежність обсягів реалізованої та виробленої продукції

Ефект	Оцінки параметрів (основні показники діяльності космічної галузі). Сигма-обмежена параметризація			
	Обсяг реалізованої продукції, парам.	Обсяг реалізованої продукції, ст. ош.	Обсяг реалізованої продукції, t	Обсяг реалізованої продукції, p
Вільний член	0,16312	0,065698	2,48289	0,089042
Обсяг виробленої продукції	0,820956	0,064609	12,70659	0,001051

Наступною за силою зв'язку є залежність реалізованої продукції від фондівіддачі (табл. 4).

Таблиця 4

Залежність реалізованої продукції від фондівіддачі

Ефект	Оцінки параметрів (основні показники діяльності космічної галузі). Сигма-обмежена параметризація			
	Обсяг реалізованої продукції, парам.	Обсяг реалізованої продукції, ст. ош.	Обсяг реалізованої продукції, t	Обсяг реалізованої продукції, p
Вільний член	-0,274942	0,152181	-1,80668	0,16855
Фондовіддача	1,261704	0,151543	8,32573	0,003632

Як видно з вищевказаного, на 1 % приросту показнику фондівіддачі приріст реалізованої продукції становить 1,26 %. Таким чином, інвестиції у збільшення фондівіддачі уже показують дуже високу ефективність. Зворотним є зв'язок обсягів реалізованої продукції та кредиторської заборгованості, тобто зростання показника заборгованості одразу негативно впливає на обсяги реалізованої продукції (табл. 5).

Таблиця 5

Залежність обсягів реалізованої продукції та кредиторської заборгованості

Ефект	Оцінки параметрів (основні показники діяльності космічної галузі). Сигма-обмежена параметризація			
	Обсяг реалізованої продукції, парам.	Обсяг реалізованої продукції, ст. ош.	Обсяг реалізованої продукції, t	Обсяг реалізованої продукції, p
Вільний член	2,91199	0,526698	5,52877	0,011659
Кредиторська заборгованість	-1,7921	0,487537	-3,67582	0,034858

Згідно з регресією підвищення рівня кредитної заборгованості на 1 % знижує обсяги реалізації на 1,79 %. Таким чином, кредитний тягар є дуже критичним параметром для розвитку вітчизняної космічної галузі та вимагає зниження. Саме ця вимога, очевидно, має стати однією з пріоритетних у бюджетуванні підприємств.

Серед інших вагомих кореляцій варто виділити зв'язки фондоддача – кредиторська заборгованість (зворотний), дебіторська заборгованість – чистий прибуток (зворотний) та кредиторська заборгованість-державне фінансування (прямий зв'язок). Остання кореляція опосередковано доводить наявну статистику – більшість коштів, що надходить за Програмою, йдуть на першочергові кредитні платежі. Тобто основним завданням бюджетної політики та програм фінансово-інвестиційного планування має стати мінімізація дорогих кредитів, максимізація інвестицій в основні засоби з метою максимізації фондоддачі та диверсифікація виробництва. Сформулювати таку задачу можна за допомогою моделей максимізації та мінімізації відповідних параметрів.

Така модель спочатку формулюється за допомогою вирішення допоміжної задачі, що попередньо генерує K джерел фінансових надходжень з різною ціною (інвестиції, кредити, державне фінансування тощо). Математична модель, відповідно, формулюється таким чином (2):

знайти:

$$f(y) = \frac{\sum_{l=k}^K d_k (t_k y_k - \max\{t_k y_k\})}{\max\{t_k y_k\}} \rightarrow \min, \quad (2)$$

при обмеженнях:

$$1 \leq y_k \leq R_k, k = 1, \dots, K, \quad (3)$$

$$y_k - \text{значення для всіх } k = 1, \dots, K \quad (4)$$

де k – джерело фінансування/інвестицій;

t_k – продуктивність k -го типу фінансування/інвестицій;

R_k – максимальне значення інвестицій у цей проект;

d_k – питома вартість кожного типу фінансування/інвестицій.

Тобто ми диверсифікуємо фінансові потоки при максимізації їх корисності та мінімізації вартості (якщо є, наприклад, вартість кредиту).

Кожен змодельований таким чином фінансовий потік категорії k має виходити з умови приросту реалізованої продукції відносно попередніх періодів:

$$prod_k = \max\{t_k y_k; k = 1, \dots, K\} \quad (5)$$

Зазначимо, що необхідна кількість інвестицій для кожного типу продукції/виду основних фондів m невідома і її потрібно знайти. Зрозуміло, що для кожної категорії інвестицій має бути спроектована окрема лінія, загальна кількість яких відповідає наяв-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

ному бюджету та максимізує випуск продукції. Тому невідоме число фінансових потоків на інвестування m можна обмежити умовою $m \leq K$. Іншими словами, через це обмеження k -го джерела інвестицій генерується оптимум інвестиційних проектів з максимізацією фондівіддачі. Таким чином, їх максимальне число сягає $m = K$, і для кожного фінансового потоку визначається тип та потрібна кількість інвестиційних проектів/основних засобів. Розв'язок цієї задачі знаходиться за допомогою простого відбору за допомогою створення відповідної програми.

На основі проведеного нами аналізу кількісних та якісних показників функціонування космічної галузі може бути розроблено систему прогнозування обсягів виробленої продукції залежно від рівня інвестицій та їх кількості. Для цього можна використати метод максимуму правдоподібності, що дає змогу отримати максимально точні прогнози. Блок-схема алгоритму розрахунків наведена на рис. 1, де $B_k(r, t)$ – обсяг фінансування k -ої лінії, що залучається у момент часу r у період спостереження t .

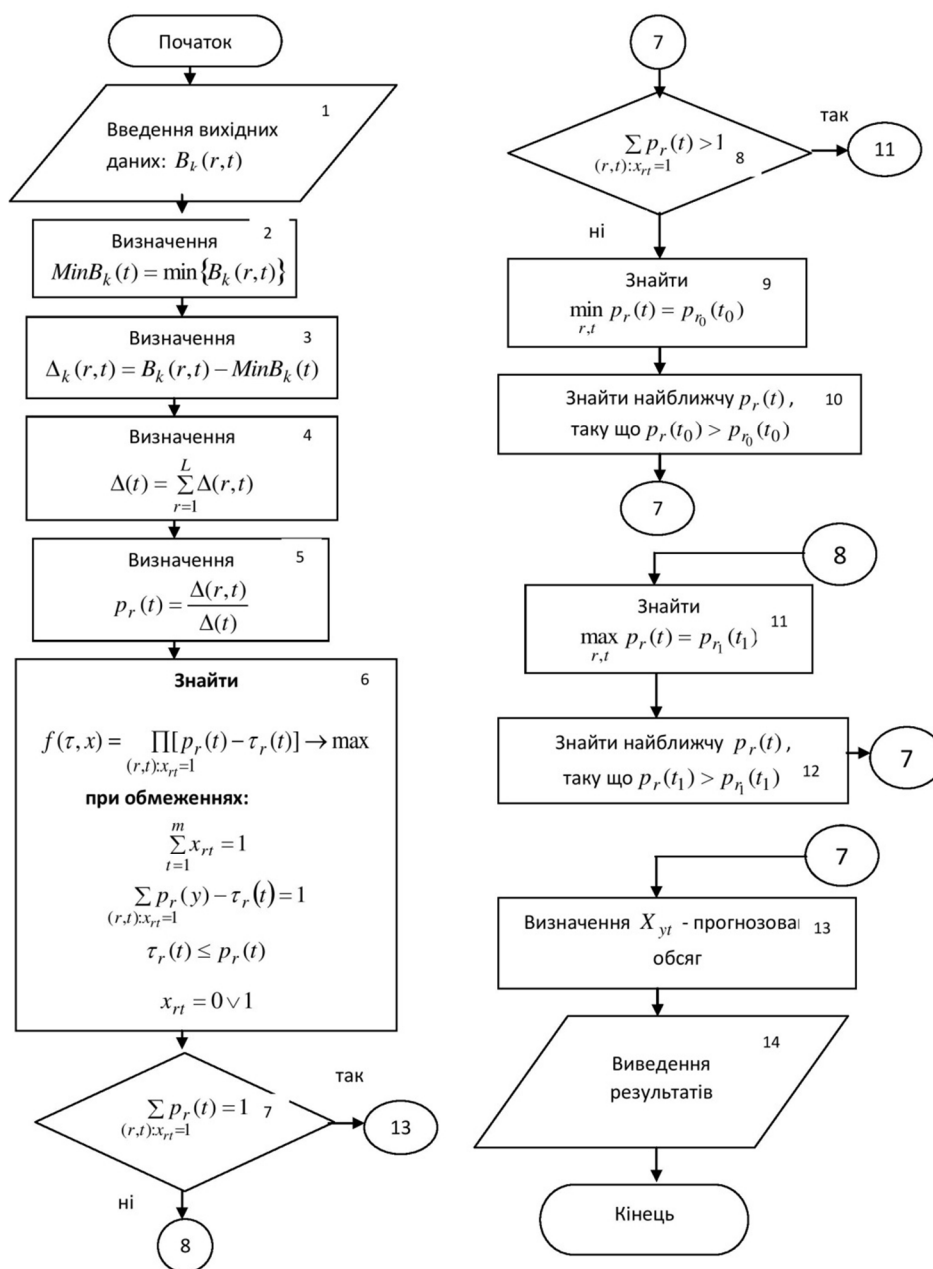


Рис. 1. Блок-схема алгоритму розрахунків параметрів бюджету на прикладі космічної галузі в цілому

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

За таким алгоритмом під час визначення обсягів для кожної категорії фінансування слід використовувати спостережені дискретні значення функції апостеріорного розподілу для відповідної статистичної частоти даних обсягів $p_r(t)$ на період r для кожного інтервалу спостереження t . Розроблений алгоритм можна застосовувати для визначення меж та принципів бюджетування на плановий рік. Після цього плановий рік з відповідними прогнозованими значеннями буде розглядатися нами як рік спостереження, що дозволяє продовжити прогнозування на наступні періоди.

У сукупності з моделлю максимізації корисності загальних фінансових потоків (з інвестиційними включно) ми отримуємо модель бюджетування з максимальною корисністю виходячи з дослідженого нами масиву даних та визначення точних значень впливу параметрів фондівддачі, обсягів кредитування, інвестицій, вартості основних фондів та фінансових потоків на обсяги виробленої та реалізованої продукції в середньому в галузі.

Висновки і пропозиції. Таким чином, аналіз показників діяльності українських підприємств космічної галузі продемонстрував, що кредитний тягар є критичним для розвитку галузі, більшість бюджетних коштів, що надходять до галузі, скеровані не на її розвиток, а на кредитні платежі. Тобто основним завданням бюджетної політики та програм фінансово-інвестиційного планування має стати мінімізація дорогих кредитів, максимізація інвестицій в основні засоби з метою максимізації фондівддачі та диверсифікація виробництва. Запропоновану у статті модель бюджетування з максимальною корисністю можна використовувати як для окремого підприємства, так і з урахуванням особливостей інвестиційних процесів (наприклад, під час застосування проектного інвестування такі параметри впливу, як борги самого підприємства та інші, не релевантні для окремого проекту, можна виключити чи включити додаткові параметри).

Список використаних джерел

1. *Промислова політика як чинник післякризового відновлення економіки України* / під ред. А. Я. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 41 с.
2. *Маркович І. Б.* Трансформація промисловості в системі глобальних викликів: організаційно-мережеві зміни та конкурентно-інноваційні виміри : монографія / І. Б. Маркович. – Тернопіль : Вектор, 2014. – 256 с.
3. *Инновационный менеджмент* / под ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндэли. – М. : ЦИСН, 2008. – 568 с.
4. *Бухун Ю. В.* Розробка ефективної інвестиційної політики підприємств космічної галузі в умовах модернізації економіки [Електронний ресурс] / Ю. В. Бухун // Європейські перспективи. – 2013. – № 9. – С. 29–35. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/evpe_2013_9_6.
5. *Бухун Ю. В.* Формування бюджетної політики підприємств космічної галузі в умовах кризи [Електронний ресурс] / Ю. В. Бухун // Економіка промисловості. – 2015. – № 3. – С. 77–86. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2015_3_8.

References

1. Zhalilo, A. Ya. (ed.) (2012). *Promyslova polityka yak chynnyk pislyakryzovoho vidnovlennua ekonomiky Ukrainy [Industrial policy as a factor in the post-crisis economic recovery in Ukraine]*. Kyiv: NISD (in Ukrainian).
2. Markovych, I.B. (2014). *Transformatsiua promyslovosti v systemi hlobalnykh vyklykiv: orhanizatsiyno-merezhevi zminy ta konkurentno-innovatsiyni vymiry [The transformation of the industry in the system of global challenges: organizational and network changes and competitive innovation dimensions]*. Ternopil: Vektor (in Ukrainian).
3. Zavlyna, P. N., Kazantseva, A. K., Myndely, L. E. (eds.) (2008). *Innovatsionnyi menedzhment [Innovative management]*. Moscow: TsYSN (in Russian).
4. Bukhun, Yu.V. (2013). Rozrobka efektyvnoi investytsiinoi polityky pidpriemstv kosmichnoi haluzi v umovakh modernizatsiyi ekonomiky [Developing an effective investment policy space indus-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

try in the modernization of the economy]. *Yevropeiski perspektvyu – European perspective*, no. 9, pp. 29–35. Retrieve from http://nbuv.gov.ua/UJRN/evpe_2013_9_6.

5. Bukhun, Yu.V. (2015). Formuvannia biudzhetnoi polityky pidpriemstv kosmichnoi haluzi v umovakh kryzy [Formation fiscal policy space industry in crisis]. *Ekonomika promyslovosti – Industrial Economy*, no. 3, pp. 77–86. Retrieve from http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2015_3_8.

Бухун Юрій Володимирович – здобувач кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний університет» (проспект Перемоги, 37, м. Київ, 03056, Україна).

Бухун Юрий Владимирович – соискатель кафедры международной экономики, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический университет» (проспект Победы, 37, г. Киев, 03056, Украина).

Bukhun Yuri – Applicant of the Department of International Economics, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (37 Victory Avenue, 03056 Kyiv, Ukraine)

E-mail: 2289446@mail.ru

УДК 334.021:502.1:620.9

*Денис Смоленніков***ВАЖЛИВІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНОЇ
ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТЕПЛОЕНЕРГЕТИКИ***Денис Смоленников***ВАЖНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ПРИНЦИПОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКИ***Denys Smolennikov***IMPORTANCE OF THE IMPLEMENTATION OF THE PRINCIPLES OF SOCIAL-
ECOLOGICAL RESPONSIBILITY AT THE ENTERPRISES OF HEAT POWER
INDUSTRY**

Стаття присвячена питанню запровадження принципів соціально-екологічної відповідальності на підприємствах теплоенергетики. Проведено аналіз заходів соціально-екологічної відповідальності на підприємствах теплоенергетики в різних країнах світу, наведено приклади позитивних практик. Проаналізовано нормативно-правову базу Європейського Союзу та України з питання соціальної відповідальності бізнесу. Зроблено висновок про необхідність запровадження профільних законів та узгодження наявних нормативно-правових актів з метою створення відповідних умов для заохочення підприємств до соціально та екологічно відповідальних дій.

Ключові слова: соціальна відповідальність, соціально-екологічна відповідальність, теплоенергетика, принципи, підприємство.

Бібл.: 42.

Статья посвящена вопросу внедрения принципов социально-экологической ответственности на предприятиях теплоэнергетики. Проведен анализ мероприятий социально-экологической ответственности на предприятиях теплоэнергетики в разных странах мира, приведены примеры положительных практик. Проанализирована нормативно-правовая база Европейского Союза и Украины по вопросу социальной ответственности бизнеса. Сделан вывод о необходимости введения профильных законов и согласования имеющихся нормативно-правовых актов с целью создания соответствующих условий для стимулирования предприятий к социально и экологически ответственным действиям.

Ключевые слова: социальная ответственность, социально-экологическая ответственность, теплоэнергетика, принципы, предприятие.

Библ.: 42.

This article is devoted to the issue of implementing the principles of social and environmental responsibility at thermal power plant. Analysis of social and environmental responsibility activities at heat power plants in different countries was made in the paper, as well as examples of good practice were defined. Legal framework of the European Union and Ukraine on the issue of social responsibility was analysed. The conclusion on necessity to implement relevant laws and coordinate existing normative acts in order to create the appropriate conditions to encourage enterprises for socially and environmentally responsible actions was made in the paper.

Key words: social responsibility, social and environmental responsibility, thermal power, principles, enterprise.

*Библ.: 42.***JEL Classification:** O13, Q32, Q40, M14, N70

Постановка проблеми. Енергетична промисловість належить до числа галузей, вплив яких на навколишнє середовище є особливо негативним [10]. Не є винятком і енергетична галузь України.

Останнім часом енергетичний сектор багатьох країн світу постає перед новими викликами щодо скорочення його впливу на навколишнє середовище. Реалізація про-екологічної діяльності стає однією з основних цілей з огляду на те, що питання забезпечення екологічної безпеки набувають все більшої актуальності.

Разом з тим в Україні це питання залишається недостатньо врегульованим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання соціальної та соціально-екологічної відповідальності бізнесу висвітлювались у наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як Т. О. Віннікової [19], М. В. Гаєвської [20], В. В. Гассій та І. М. Потравного [21], О. А. Грішнкової [22], І. В. Косякової [26], Н. Н. Крупіної [27], Н. В. Пахомової та К. К. Ріхтер [33], Н. М. Пусенкової [34], а також S. B. Banerjee [3], M. E. Porter та Claas van der Linde [12], A. Schaefer та B. Harvey [14].

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Питанням енергетичної безпеки присвячено чимало робіт вітчизняних науковців, зокрема В. О. Баранніка [17], Є. А. Боброва [18], І. І. Гусевої [23], Л. О. Середи [36], А. І. Шевцова [40] та багатьох інших.

Питання енергоефективності та екологізації в управлінні підприємствами теплоенергетики досліджували такі науковці, як В. В. Дергачова [24], Н. В. Караєва [30], І. М. Мазур [29], І. В. Недін [31], В. О. Новосад [32], І. В. Сегеда [35], Л. П. Шалабай [39], В. І. Яструбинський [41], Б. В. Яценко [42].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим недостатньо розкритим, на наш погляд, залишається питання соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є доведення важливості запровадження принципів соціально-екологічної відповідальності на підприємствах теплоенергетики та проведення аналізу заходів соціально-екологічної відповідальності на підприємствах теплоенергетики в різних країнах світу.

Виклад основного матеріалу. Нині в світі все більше набирає популярності так звана «зелена» енергетика, яка включає використання відновлювальних джерел енергії (енергії вітру, сонця, біомаси, термальних джерел тощо). Разом з тим на сьогодні цей показник у середньому в Європі не перевищує 20 % [6]. Незважаючи на частковий перехід на відновлювальні джерела енергії, багато країн світу (наприклад, США, Китай, Японія, Німеччина, Італія, Великобританія тощо) продовжує використовувати спалювання невідновлювальних енергоресурсів як одне з основних джерел видобутку електроенергії [4].

Більше того, саме теплові електростанції дають найбільший обсяг електроенергії в світі (67,4 %) та додатково ще й теплову енергію, необхідну для опалення [9].

У теплоенергетичному секторі як паливо використовується вугілля, нафта і нафтопродукти, а також природний газ; рідше – деревина та торф (в основному на невеликих підприємствах). Основними компонентами горючих матеріалів є вуглець, водень і кисень, у меншому обсязі містяться сірка й азот, присутні також сліди металів і їх з'єднань, найчастіше оксиди і сульфід.

Джерелом масованих атмосферних викидів і великотоннажних твердих відходів у цій галузі є теплоелектростанції та будь-які промислові та комунальні підприємства, робота яких пов'язана зі спалюванням палива. До складу димових газів входять діоксид вуглецю, діоксид та триоксид сірки і багато інших компонентів, надходження яких у повітряне середовище завдає великої шкоди як усім основним компонентам біосфери, так і підприємствам, об'єктам міського господарства, транспорту і, відповідно, населенню міст. Поряд з газоподібними викидами теплоенергетика є «виробником» величезних мас твердих відходів, до яких належать «хвости» вуглезбагачення, зола і шлаки. Відходи надходять у відвали, які пилять, «димлять» і різко погіршують атмосферний стан прилеглих територій [38].

Очевидно, що важко назвати таке виробництво екологічно спрямованим.

Екологічно-орієнтовані заходи часто пов'язані з високими витратами та невимірюваними або складно-вимірюваними ефектами. Підприємства енергетичного сектору, включаючи теплоенергетику, мають враховувати економіко-екологічні ефекти від їх діяльності [11].

Законодавство ЄС передбачає дотримання виробничими підприємствами екологічних норм. В Європі сформоване право навколишнього середовища [28]. ЄС ратифікувало Рамкову конвенцію ООН про зміну клімату в 1993 році. А в 1997 році прийняла Кіотський протокол до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату. Додатково було прийнято декілька програм дій з навколишнього середовища.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Крім того, у більшості країн ЄС у різній формі розроблені та функціонують державні програми підтримки і стимулювання соціальної (у тому числі екологічної) відповідальності бізнесу. Завдяки цим програмам держава визначає бажану поведінку для бізнесу, долучає компанії приватного і державного секторів до спільного виконання соціально важливих завдань, матеріально стимулює бізнес до соціально відповідальної діяльності. Так, на міжнародній арені з 1999 року діє Глобальний договір ООН, до якого добровільно можуть приєднатися підприємства з різних країн світу з метою обміну досвідом та гарними бізнес-практиками у соціальній сфері та сфері охорони навколишнього середовища (і таким чином, не порушуючи принципів конкуренції, впроваджувати принципи соціальної відповідальності не тільки на національному, а й на регіональному та глобальному рівнях). Цим договором було затверджено 10 основних принципів соціальної відповідальності бізнесу за напрямками: захист навколишнього середовища, захист прав людини, боротьба з корупцією та трудові відносини. При цьому принципи 7, 8 та 9 включають саме природоохоронні аспекти і передбачають, що ділові кола мають підтримувати обережний підхід до екологічних завдань, реалізовувати ініціативи щодо підтримки посилення екологічної відповідальності, а також мають заохочувати розроблення та розповсюдження екологічно безпечних технологій [15].

При цьому під «соціальною відповідальністю бізнесу» розуміють відповідальність організації, компанії за вплив рішень і дій на суспільство, навколишнє середовище за допомогою прозорої та етичної поведінки, яка сприяє сталому розвитку, у т. ч. здоров'ю і добробуту суспільства; зважає на очікування зацікавлених; відповідає чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки; інтегрована у діяльність організації та практикується в її відносинах [37]. Існує багато визначень поняття «соціальна відповідальність бізнесу», починаючи від наголосу на екологічно-орієнтованих практиках до підходу організації бізнесу, заснованому на громаді [1]. Крім того зазначений термін використовують, щоб виказати намір підприємства взяти до уваги і екологічний, і соціальний аспекти при веденні бізнесу (це соціально-екологічна відповідальність бізнесу) [13], при цьому метою такого бізнесу є прискорення переходу до соціально та екологічно сталого майбутнього [10].

Соціальна (та соціально-екологічна як його складова) відповідальність бізнесу досить поширена серед країн Європи. В одних країнах вона інтегрована у громадську політику (Данія, Франція, Фінляндія, Швеція), в інших – соціально відповідальні практики запроваджуються виключно за ініціативою самих компаній (Греція, Ірландія, Нідерланди, Словенія). В ЄС основна роль соціально відповідального бізнесу полягає у підтримці сталого розвитку компаній, що призводить до покращення ситуації на ринку праці, а також якості продуктів і послуг, які надаються підприємствами (Комюніке Європейської Комісії, 2006) [37].

Крім того, на Заході досить впливовий рух «зелених» організацій, які вимагають від підприємств запроваджувати природоохоронні заходи і дотримуватися лімітів на викиди. Цей потужний рух здатний зменшити вартість акцій компанії через падіння її іміджу і невідповідності стратегічним цілям країни, у тому числі принципам корпоративної соціально-екологічної відповідальності.

Так, підприємства теплоенергетики у країнах ЄС запроваджують принципи соціальної відповідальності. Це надзвичайно важливо з огляду не лише на зменшення та запобігання негативним наслідкам їх діяльності, а й на досягнення економічного, екологічного та соціального ефектів (стратегії потрійного впливу), що може розглядатися як основа підвищення конкурентоспроможності компаній і національної економіки загалом; крім того з огляду на можливість поширення позитивного впливу діяльності ком-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

панії в економічній, екологічній, соціальній сферах як усередині організації, так і в навколишньому середовищі [37].

Варто зазначити таких «гігантів» у сфері теплоенергетики, як Engie (Австралія), J-Power (Японія), Adani Power (Індія), Thermal Powertech Corporation India Limited (Індія), а також Gas Natural Fenosa (Іспанія), які нині запровадили принципи соціальної відповідальності бізнесу у своїй діяльності.

Компанія Engie з часів перших інвестицій, зроблених у 1996 році, стала однією з найбільших енергетичних компаній світу, яка сьогодні забезпечує робочими місцями 152,900 працівників, і має потужності в більш ніж 70 країнах світу. Це перший незалежний виробник електроенергії у світі, четвертий найбільший в Європі. Engie розвиває свій бізнес на моделі, заснованій на відповідальному зростанні з урахуванням необхідності застосування енергозберігаючих та енергоефективних технологій та раціонального використання природних ресурсів. З огляду на те, що ТЕС виробляє багато CO₂, компанія проводить відповідні заходи щодо зниження негативного впливу на навколишнє середовище:

- використання біомаси з метою спільного спалювання для видобутку енергії;
- впровадження технології щодо зниження вмісту діоксиду сірки;
- інвестиції в технології очищення [5].

Компанія J-Power має 60-річну історію. За цей час вона побудувала та нині оперує 66 електростанціями. З метою скорочення викидів CO₂ від виробництва електроенергії на вугіллі J-Power підтримує роботу з високим коефіцієнтом корисної дії і здійснює інші заходи, включаючи розширення застосування змішаного горіння біомаси. Крім того, планується заміна застарілого обладнання теплових електростанцій, а також розгортання нового покоління вугільних електростанцій з високою ефективністю [8].

Компанія Adani Power – найбільша за площею приватна теплоенергетична компанія, яка додатково ще виробляє сонячну енергію [2]. Компанія інвестує 3 % свого прибутку на ініціативи громади. Adani Power створює зелені зони не лише з метою скорочення CO₂, а й з метою корпоративної відповідальності перед громадянами, створення іміджу «зеленого» підприємства.

Thermal Powertech Corporation India Limited – це теплоенергетична компанія, яка здійснює свою діяльність відповідно до UN Millennium Development Goals [16].

Ще одним цікавим прикладом є компанія **Gas Natural Fenosa**, яка є піонером у поєднанні газу та електроенергії. Це багатонаціональна компанія, яка працює в більш ніж 30 країнах світу і з більш ніж 23 млн клієнтів. У 2014 році 144 екологічні цілі, спрямовані на екологічну стійкість, були досягнені. Крім того, компанія більше 10 років працює над пошуком альтернативних рішень неядерного палива [7].

Всі зазначені компанії публікують звіти не лише з фінансової діяльності, а й з нефінансових результатів – соціальної відповідальності бізнесу та / або сталого розвитку.

У результаті вони отримують ситуацію подвійного виграшу, адже кошти, витрачені на природоохоронні заходи та на соціальну відповідальність, у результаті повертаються позитивним ставленням до компанії з боку споживачів та громадськості, збільшенням клієнтів, і фактично вкладаються в репутацію компанії, її бренд, що збільшує вартість нематеріальних активів компанії.

Сьогодні в Україні багато компаній також почали замислюватися над цим питанням, хоча соціальна відповідальність бізнесу в Україні перебуває на стадії становлення. Найбільш активними у цій сфері є, насамперед, представництва закордонних компаній, які переносять на українське підгрунтя сучасні світові практики, принципи і стандарти, а також великі та малі вітчизняні підприємства й організації, які протягом останніх 15 років удосконалюють свою діяльність на засадах концепцій Загального управління які-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

стю [37]. Разом з тим соціально-екологічну відповідальність, як і просто соціальну відповідальність підприємств, можна розглядати як винятково їх власну ініціативу. Нині офіційно правовий аспект питання соціальної відповідальності досі не врегульований. З 2006 року в Україні існує місцева мережа Глобального договору ООН. У 2010 році Україна разом з багатьма іншими країнами світу підтримала прийняття міжнародного стандарту ISO 26000 «Керівництво із соціальної відповідальності». Підставою для розроблення стандарту із соціальної відповідальності стало визнання значення ролі соціальної відповідальності у сталому розвитку організації на Всесвітньому саміті з навколишнього середовища у Ріо-де-Жанейро у 1992 році та на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку у Південній Африці у 2002 році. Наразі підготовлено проект Стратегії сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні до 2020 року.

Але незважаючи на нерозвиненість законодавства України в питанні соціальної (та соціально-екологічної зокрема) відповідальності бізнесу, така компанія, як **ДТЕК Енерго** здійснює діяльність відповідно до принципів корпоративної соціальної відповідальності. ДТЕК Енерго – це операційна компанія, що відповідає за видобуток вугілля, генерацію та дистрибуцію електроенергії у структурі енергетичного холдингу ДТЕК, який здійснює управління операційними компаніями з активами у вуглевидобутку, тепловій енергетиці і дистрибуції, а також в альтернативній енергетиці та у видобутку газу. Чисельність співробітників ДТЕК – 118 тисяч чоловік, які обслуговують 4,4 млн клієнтів. ДТЕК щорічно подає інтегрований звіт про фінансові та нефінансові показники, який включає розділ про корпоративне управління та сталий розвиток, у тому числі показники щодо енергозбереження та енергоефективності, захисту навколишнього середовища. Так, компанія у 2013 році повністю перейшла від «точкових» проектів до системного програмного підходу у виконанні завдань з енергоефективності та енергозбереження. Для підготовки до його впровадження компанія провела масштабний енергетичний аудит, який охопив 14 пілотних підприємств (4 шахти, 3 ЦЗФ, 3 ТЕС, 4 дистрибуційних компанії). Крім того, відповідно до вимог міжнародного стандарту з впровадження систем енергетичного менеджменту ISO 50001, у 2014 році сформовано комісії з енергозбереження на підприємствах. У 2015 році ДТЕК Енерго брав активну участь в розробці Національного плану скорочення викидів основних забруднюючих речовин від великих спалювальних установок України (питання стосується всіх ТЕС компанії). Крім того, на всіх генеруючих підприємствах ДТЕК Енерго постійно здійснюється моніторинг якості стічних і ґрунтових вод у районі розміщення золовідвалів. У 2015 році успішно пройдені наглядові аудити систем екологічного менеджменту на ДТЕК Східенерго, ДТЕК Західенерго, ДТЕК Дніпрообленерго, ДТЕК Високовольтні мережі, ДТЕК ПЕМ - Енерговугілля; ресертифікаційний аудит на ДТЕК Дніпроенерго на відповідність вимогам міжнародного стандарту ISO 14001, а також багато інших заходів з охорони навколишнього середовища [25].

Висновки і пропозиції. Незважаючи на взятий багатьма країнами світу курс на досягнення сталого розвитку, частка теплоенергетики у виробництві електроенергії залишається значною навіть у країнах, які активно запроваджують «зелену» енергетику. Питання соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики досить гостро стоїть у країнах Західної Європи, в той час як в Україні лише починає набувати актуальності. В Україні досі залишається неузгодженим природоохоронне законодавство, питання досягнення сталого розвитку звучить у нормативно-правових актах скоріше декларативно, аніж у прикладному аспекті. Нині держава Україна не створює відповідних гарантій для запровадження соціально значущих проектів. Досі не створено профільних законів, які б захищали та створювали відповідні умови, або заохочували підпри-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

ємства до соціально та екологічно відповідальних дій, а наявні норми закону часто не виконуються.

Разом з тим великі підприємства теплоенергетики починають усвідомлювати «вартість іміджу» і проводять природоохоронні заходи, деякі підключились до Глобального Договору ООН та публікують звіти з соціальної відповідальності та сталого розвитку. Наразі в Україні підготовлено проект Стратегії сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні до 2020 року, яка закріпить основні напрями сприяння розвитку соціально-екологічної відповідальності в Україні, організаційні механізми та умови для інтеграції принципів соціальної відповідальності у діяльність підприємств, у тому числі підприємств теплоенергетики, з метою забезпечення сталого розвитку України, зростання добробуту суспільства та вирішення питань, визначених у національних програмних документах.

Соціально-екологічна відповідальність підприємств теплоенергетики можлива за умови досягнення стійкого розвитку самостійних і відповідальних компаній, що відповідає їх довгостроковим інтересам, а також сприяє досягненню енергетичної безпеки, соціальної стабільності, благополуччя громадян, збереженню навколишнього середовища. Однак зазначений процес потребує певної координації та стимулювання з боку держави, яка має визначити соціально-екологічну відповідальність як бажану поведінку для бізнесу, розробити комплекс відповідних стимулів, створити відповідне правове поле.

Список використаних джерел

1. *Abey Suriya, K., Mitchella, C., White, S.* (2007). Can corporate social responsibility resolve the sanitation question in developing Asian countries? *Ecological Economics*, vol. 62 (1), pp. 174-183.
2. *Adani.* Social Responsibility. Retrieved from <http://adanipower.com/social-responsibility>.
3. *Banerjee, S. B.* (2002). Corporate environmentalism. The construct and its measurement. *Journal of Business Research*, vol. 55, pp. 177-191.
4. *Countries with highest installed power capacity.* The shift project data portal. Retrieved from <http://www.tsp-data-portal.org/TOP-20-Capacity#tspQvChart>.
5. *Engie* (official web site). Retrieved from <http://www.engie.com/en/>.
6. *Eurostat Statistics explained.* Retrieved from [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Share_of_renewables_in_gross_final_energy_consumption,_2013_and_2020_\(%25\)_YB15.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Share_of_renewables_in_gross_final_energy_consumption,_2013_and_2020_(%25)_YB15.png).
7. *Gas Natural Fenosa.* 2014 Corporate Responsibility Report. Retrieved from http://www.gasnaturalfenosa.com/servlet/ficheros/1297147982420/IRC_ing_accesible_op,0.pdf.
8. *J-POWER Group Sustainability Report 2015.* Retrieved from http://www.jpowers.co.jp/english/company_info/environment/index.html.
9. *Key World Energy Statistics 2015 (2015) International Energy Agency.* Retrieved from https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld_Statistics_2015.pdf.
10. *Lambooy, T.* (2011). Corporate social responsibility: sustainable water use. *Journal of Cleaner Production*, vol. 19, pp. 852-866.
11. *Mesjasz-Lech, A.* (2015). Planning of production resources use and environmental effects on the example of a thermal power plant. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, vol. 213, pp. 539-545.
12. *Porter M. E., Claas van der Linde* (1995). Toward a new conception of the environment-competitiveness relationship. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, pp. 97-118.
13. *SER* (2000). SER Advisory Report on Corporate Social Responsibility: A Dutch Approach (De winst van waarden), No. 11, 15 December 2000. Retrieved from <http://www.SER.nl>.
14. *Schaefer, A. & Harvey, B.* (1998). Stage models of corporate 'greening': a critical evaluation. *Business Strategy and the Environment*, vol. 7, issue 3, pp. 109-123.
15. *The ten principles of the UN Global Compact.* Retrieved from <https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/mission/principles>.
16. *Thermal Powertech Corporation India Limited (A Sembcorp Gayatri Company).* Corporate Social Responsibility. Retrieved from <http://www.sembcorp.com/en/src/downloads/utilities/TPCIL%20CSR%20Policy.pdf>.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

17. *Бараннік В. О.* Енергетична безпека держави: аналіз становлення сучасної парадигми [Електронний ресурс] / В. О. Бараннік // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2012. – № 1(172), ч. 2. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012_1_2/Barannik.pdf.
18. *Бобров Є. А.* Енергетична безпека в системі економічної безпеки держави : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 21.04.01 / Є. А. Бобров. – К., 2013. – 34 с.
19. *Винникова Т. А.* Современные ТНК: проблемы экологической и социальной ответственности : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.14 / Т. А. Винникова. – М., 2001. – 150 с.
20. *Гаевская М. В.* Экологическая ответственность бизнеса и экологические рейтинги. Экологическая эффективность производства / М. В. Гаевская. – Минск : Бизнесофсет, 2008. – 15 с.
21. *Гассий В. В.* Экологическая ответственность бизнеса как элемент государственно-частного партнёрства [Электронный ресурс] / В. В. Гассий, И. М. Потравный // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3(1). – С. 179–187. – Режим доступа : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2011_3\(1\)_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2011_3(1)_28).
22. *Гришнова О.* Впровадження екологічної відповідальності в практику менеджменту вітчизняних підприємств / О. Гришнова, О. Брінцева // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2013. – № 10(151). – С. 2–18.
23. *Гусева І. І.* Організаційно-економічний механізм забезпечення енергетичної безпеки держави : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 21.04.01 / І. І. Гусева. – К., 2012. – 21 с.
24. *Дергачова В. В.* Удосконалення мультиплікативної моделі оцінювання конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств / В. В. Дергачова, К. О. Кузнєцова // Економіка. Менеджмент. Бізнес : зб. наук. праць Державного університету телекомунікацій. – К., 2015. – Вип. 2 (12). – С. 71–76.
25. *ДТЭК Энерго* продолжает инвестиции в устойчивое развитие [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dtek.com/ru/media-centre/press-releases/details/dtek-energo-prodolzhaet-investitsii-v-ustojchivoe-razvitiye#.VwqiUvmLTIU>.
26. *Енергетична безпека України: стратегія та механізми забезпечення* / А. І. Шевцов, М. Г. Земляний, А. З. Дорошевич, В. О. Бараннік та ін. ; за ред. А. І. Шевцова. – Дніпропетровськ : Пороги, 2002. – 264 с.
27. *Косякова И. В.* Влияние стейкхолдеров на повышение экологической ответственности бизнеса организации в условиях рыночной конкуренции / И. В. Косякова // Вестник Самарского государственного университета. – 2012. – № 7. – С. 52–56.
28. *Крупина Н. Н.* Власть и бизнес: экологическая проекция социальной ответственности / Н. Н. Крупина. – Пятигорск : Пятигор. гос. лингвист. университет, 2006. – 102 с.
29. *Микієвич М. М.* Європейське право навколишнього середовища : навчальний посібник / М. М. Микієвич, Н. І. Андрусевич, Т. О. Будякова. – Львів : БФ «Екоправо-Львів», 2004. – 256 с.
30. *Мазур І. М.* Енергоефективність: реалії розвитку сучасної теплоенергетики [Електронний ресурс] / І. М. Мазур // Ефективна економіка. – 2014. – № 2. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua>.
31. *Моделирование* влияния интеграционных решений в энергетике на передумови досягнення сталого розвитку території : монографія / І. І. Гусева, В. В. Дергачова, Н. В. Карасєва [та ін.] ; за заг. ред. Н. В. Карасєвої. – Черкаси : Видавець Чабаненко Ю., 2010. – 364 с.
32. *Недін І. В.* Оцінка екологічних втрат від впливу паливно-енергетичного комплексу на довкілля / І. В. Недін // Методи оцінки екологічних втрат / за ред. д. е. н. Л. Г. Мельника та к. е. н. О. І. Карінцевої. – Суми : Університетська книга, 2004. – С. 162–167.
33. *Новосад В. О.* Екологічна складова в ціноутворенні на підприємствах теплоенергетичної галузі України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.08.01 / В. О. Новосад. – Суми, 2000. – 20 с.
34. *Пахомова Н. В.* Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие: опыт ЕС, специфика Германии / Н. В. Пахомова, К. К. Рихтер // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Серия 5. Экономика. – 2013. – Вып. 2. – С. 30–48.
35. *Пусенкова Н. Н.* Экологическая ответственность бизнеса: мифы и реальность / Н. Н. Пусенкова, Е. А. Солнцева // Бизнес и общество. – 2006. – № 4. – С. 75–80.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

36. *Сегеда І. В.* Формування організаційно-економічного механізму екологізації електроенергетики України : автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / І. В. Сегеда. – Суми : СумДУ, 2011. – 21 с.
37. *Середа Л. О.* Проблеми енергетичної безпеки України у контексті трансформації європейського енергетичного ринку / Л. О. Середа // *Економічний простір*. – 2009. – № 24. – С. 205–214.
38. *Стратегія* сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.svb.org.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spriyannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.pdf.
39. *Теплоенергетика* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.clean-ecology.ru/problema-ekologii/istochniki-himicheskogo-zagryazneniya/teploenergetika.html>.
40. *Шалабай Л. П.* Стратегічні засади розвитку регіональної теплоенергетики : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.10.01 / Шалабай Леонід Петрович. – Л., 2004. – 176 с.
41. *Яструбинський В. І.* Еколого-економічна оцінка ефективності переведення теплоенергетики України на вугільну стратегію розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.08.01 / В. І. Яструбинський. – Суми : СумДУ, 2000. – 17 с.
42. *Яценко Б. В.* Екологізація управління теплоенергетичним комплексом в умовах корпоратизації : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.08.01 / Б. В. Яценко. – Суми : СумДУ, 2001. – 20 с.

References

1. Abeysuriya, K., Mitchella, C., White, S. (2007). Can corporate social responsibility resolve the sanitation question in developing Asian countries? *Ecological Economics*, vol. 62 (1), pp. 174–183.
2. Adani. Social Responsibility. Retrieved from <http://adanipower.com/social-responsibility>.
3. Banerjee, S. B. (2002). Corporate environmentalism. The construct and its measurement. *Journal of Business Research*, vol. 55, pp. 177–191.
4. Countries with highest installed power capacity. The shift project data portal. Retrieved from <http://www.tsp-data-portal.org/TOP-20-Capacity#tspQvChart>.
5. Engie (official web site). Retrieved from <http://www.engie.com/en/>.
6. Eurostat Statistics explained. Retrieved from [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Share_of_renewables_in_gross_final_energy_consumption,_2013_and_2020_\(%25\)_YB15.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Share_of_renewables_in_gross_final_energy_consumption,_2013_and_2020_(%25)_YB15.png).
7. Gas Natural Fenosa. 2014 Corporate Responsibility Report. Retrieved from http://www.gasnaturalfenosa.com/servlet/ficheros/1297147982420/IRC_ing_accesible_op,0.pdf
8. J-POWER Group Sustainability Report 2015. Retrieved from http://www.jpowers.co.jp/english/company_info/environment/index.html.
9. Key World Energy Statistics 2015 (2015). *International Energy Agency*. Retrieved from https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld_Statistics_2015.pdf.
10. Lambooy, T. (2011). Corporate social responsibility: sustainable water use. *Journal of Cleaner Production*, vol. 19, pp. 852–866.
11. Mesjasz-Lech, A. (2015). Planning of production resources use and environmental effects on the example of a thermal power plant. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, vol. 213, pp. 539–545.
12. Porter, M. E., Claas van der Linde (1995). Toward a new conception of the environment-competitiveness relationship. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, pp. 97–118.
13. SER (2000). SER Advisory Report on Corporate Social Responsibility: A Dutch Approach (De winst van waarden), No. 11, 15 December 2000. Retrieved from <http://www.SER.nl>.
14. Schaefer, A. & Harvey, B. (1998). Stage models of corporate ‘greening’: a critical evaluation. *Business Strategy and the Environment*, vol. 7, issue 3, pp. 109–123.
15. The ten principles of the UN Global Compact. Retrieved from <https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/mission/principles>.
16. Thermal Powertech Corporation India Limited (A Sembcorp Gayatri Company). *Corporate Social Responsibility*. Retrieved from <http://www.sembcorp.com/en/src/downloads/utilities/TPCIL%20CSR%20Policy.pdf>.
17. Barannik, V. O. (2012). Energhetychna bezpeka derzhavy: analiz stanovlennja suchasnoji paradyghmy [Energy security: analysis of the formation of the modern paradigm]. *Visnyk SNU imeni*

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

V. Dalia – *Bulletin of SNU named after V. Dalj*, no. 1, part 2. Retrieved from http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsnu/2012_1_2/Barannik.pdf.

18. Bobrov, Ye.A. (2013). Energhetychna bezpeka v systemi ekonomichnoi bezpeky derzhavy [Energy security in the system of economic security]. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Kyiv (in Ukrainian).

19. Vinnikova, T.A. (2001). Sovremennye TNK: problemy ekologicheskoi i sotsialnoi otvetstvennosti [Modern TNC: problems of environmental and social responsibility]. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Moscow (in Russian).

20. Ghaevskaia, M.V. (2008). *Ekologicheskaiia otvetstvennost biznesa i ekologicheskie reitingi. Ekologicheskaiia effektivnost proizvodstva [Environmental responsibility of business and environmental ratings. Eco efficiency of production]*. Minsk: Biznesofset (in Russian).

21. Ghassiy, V.V. & Potravnyi, I.M. (2011). Ekologicheskaiia otvetstvennost biznesa kak element gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [Environmental responsibility of business as part of a public-private partnership]. *Marketynh i menedzhment innovatsii – Marketing and Management of Innovations*, vol. (1), no. 3 (1), pp. 179–187. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2011_3\(1\)_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2011_3(1)_28)

22. Ghrishnova, O. & Brintseva, O. (2013). Vprovadzhennja ekologichnoi vidpovidalnosti v praktyku menedzhmentu vitchyznianskykh pidpriemstv [Implementation of environmental responsibility practices in the management of domestic enterprises]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka – Bulletin of KNU named after Taras Shevchenko*, no. 10(151), pp. 2–18 (in Ukrainian).

23. Gusieva, I.I. (2012). Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm zabezpechennia enerhetychnoi bezpeky derzhavy [Organizational-economic mechanism to ensure energy security]. *Extended abstract of Candidate's thesis*. Kyiv: NISS (in Ukrainian).

24. Derhachova, V.V. & Kuznietsova, K.O. (2015). Udoskonalennia multiplykatyvnoi modeli otsiniuvannia konkurentospromozhnosti enerhoheneruiuchykh pidpriemstv [Improving of competitiveness multiplicative model for assessment of energy generating enterprises]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes – Economics. Management. Business*, issue 2 (12), pp. 71–76 (in Ukrainian).

25. DTEK Energo prodolzhaet investitsii v ustoychivoe razvitie [DTEK Energy continues to invest in sustainable development]. Retrieved from <http://www.dtek.com/ru/media-centre/press-releases/details/dtek-energo-prodolzhaet-investitsii-v-ustojchivoe-razvitie#.VwqiUvmLTIU>.

26. Kosiakova, I.V. (2012). Vliianie steikholderov na povyshenie ekologicheskoi otvetstvennosti biznesa organizatsii v usloviiakh rynochnoi konkurentsii [Influence of stakeholders to improve the environmental responsibility of the organization of business in a competitive market]. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo universiteta – Bulletin of Samara State university*, no. 7, pp. 52–56 (in Russian).

27. Krupina, N.N. (2006). *Vlast i biznes: ekologicheskaiia proektsiia sotsialnoi otvetstvennosti [Power and business: ecological projection of social responsibility]*. Pyatigorsk: PGLU (in Russian).

28. Mykiiievych, M.M., Andrusievych, N.T. & Budjakova, T.O. Yevropeiske pravo navkolysnogo seredovyshcha [EU Environmental Law]. Lviv: BF «Ekopravo-Lviv» (in Ukrainian).

29. Mazur, I.M. (2014). Enerhoefektyvnist: realii rozvytku suchasnoi teploenerhetyky [Energy efficiency: the realities of modern power system]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, no. 2. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua>.

30. Husieva, I.I., Derghachova, V.V. & Karaieva, N.V. Modeliuvannia vplyvu intehratsiinykh rishen v enerhetytsi na peredumovy dosiahnennia staloho rozvytku terytorii [Modelling the impact of integration solutions in energy prerequisites to areas sustainable development]. Cherkasy: Vydavets Chabanenko Yu. (in Ukrainian).

31. Nedin, I.V. (2004). Otsinka ekolohichnykh vtrat vid vplyvu palyvno-enerhetychnoho kompleksu na dovkillia [Evaluation of environmental losses from exposure of the energy sector]. *Metody otsinky ekolohichnykh vtrat – Methods of environmental losses evaluation*. Sumy: Universytetska knyha (in Ukrainian).

32. Novosad, V.O. (2000). Ekolohichna skladova v tsinoutvorenni na pidpriemstvakh teploenerhetychnoi haluzi Ukrainy [The environmental component of pricing in Ukrainian enterprises of power]. *Extended abstract of Candidate's thesis*. Sumy: SSU (in Ukrainian).

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

33. Pakhomova, N. V. & Rykhter, K.K. (2013). Korporativnaia sotsialnaia otvetstvennost i ustoichivoe razvitie: opyt ES, spetsifika Germanii [Corporate social responsibility and sustainable development: the experience of the EU, the German specificity]. *Vestnyk Sankt-Peterburgskogo un-ta* – Bulletin of Saint-Petersburg University, ser. 5, issue 2, pp. 30–48 (in Russian).

34. Pusenkova, N.N. & Solntseva, E.A. (2006). Ekologicheskaiia otvetstvennost biznesa: mify i realnost [Environmental responsibility of business: myths and reality]. *Byznes i obshchestvo – Business and society*, no. 4, pp. 75–80 (in Russian).

35. Seheda, I.V. (2011). Formuvannia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu ekolohizatsii elektroenerhetyky Ukrainy [Formation of the organizational-economic mechanism of greening of electricity in Ukraine]. *Extended abstract of Candidate's thesis*. Sumy: SSU (in Ukrainian).

36. Sereda, L.O. (2009). Problemy enerhetychnoi bezpeky Ukrainy u konteksti transformatsii yevropeiskoho enerhetychnoho rynku [The problems of energy security of Ukraine in the context of the transformation of the European energy market]. *Ekonomichnyi prostir – Economic space*, no. 24, p. 205–214 (in Ukrainian).

37. Stratehiia spryiannia rozvytku sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu v Ukraini do 2020 roku [The strategy to promote social responsibility in Ukraine to 2020]. Retrieved from http://www.svb.org.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spryannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.pdf.

38. Teploenergetika [Thermal power]. Retrieved from <http://www.clean-ecology.ru/problems-ekologii/istochniki-himicheskogo-zagryazneniya/teploenergetika.html>.

39. Shalabai, L.P. (2004). Stratehichni zasady rozvytku rehionalnoi teploenerhetyky [Strategic principles of regional power system development]. *Extended abstract of Candidate's thesis*. Lviv: NASU (in Ukrainian).

40. Shevcov, A. I. (ed.), Zemlianyi, M.H., Doroshevych, A.Z., Barannik, V.O. (2002). Enerhetychna bezpeka Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zabezpechennia [Ukraine Energy Security: strategy and mechanisms to ensure]. Dnipropetrovsk: Porohy (in Ukrainian).

41. Yastrubynskiy, V.I. (2000). Ekoloho-ekonomichna otsinka efektyvnosti perevodu teploenerhetyky Ukrainy na vuhilnu stratehiu rozvytku [Ecological and economic evaluation of the effectiveness of transferring heat energy in Ukraine to coal development strategy]. *Extended abstract of Candidate's thesis*. Sumy: SSU (in Ukrainian).

42. Yashchenko, B.V. (2001). Ekolohizatsiia upravlinnia teploenerhetychnym kompleksom v umovakh korporatyzatsii [Greening of the management of thermal power complex in terms of corporatization]. *Extended abstract of Candidate's thesis*. Sumy: SSU (in Ukrainian).

Смоленніков Денис Олегович – асистент кафедри управління, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007, Україна).

Смоленников Денис Олегович – ассистент кафедры управления, Сумский государственный университет (ул. Римского-Корсакова, 2, г. Сумы, 40007, Украина).

Smolennikov Denys – Assistant of Department of Management, Sumy State University (2 Rymskoho-Korsakova Str., 40007 Sumy, Ukraine).

E-mail: smolennikov@gmail.com

UDC: 339.13:635.9:338.124.4

Iryna Solomakha, Liudmyla Svetenok, Alona Zhabynska

STATE AND TRENDS OF THE FLOWER MARKET IN UKRAINE IN THE ECONOMIC CRISIS ENVIRONMENT

Ирина Соломаха, Людмила Светенок, Альона Жабинська

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КВІТКОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Ирина Соломаха, Людмила Светенок, Алёна Жабинская

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЦВЕТОЧНОГО РЫНКА В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

The paper presents a detailed analysis of the flower market in Ukraine in the period from 2006 to 2014. The presented data characterize the dynamics of foreign economic activities and the state of the market in whole. Furthermore, the problems and prospects of development of the national flower business have been identified, taking into account economic factors.

Key words: *flower market, export and import of flower products, the volume of flower market, areas of flower industrial systems.*

Fig.: 9. Tabl.: 2. Bibl.: 7.

Представлено детальне дослідження квіткового ринку України за період затяжної економічної кризи з 2006 року по 2014 рік. Наведені дані характеризують динаміку зовнішньоекономічних показників та стан ринку в цілому. Також визначені проблеми та перспективи розвитку національного квіткового бізнесу з урахуванням економічних факторів.

Ключові слова: *квітковий ринок, експорт-імпорт квіткової продукції, обсяг квіткового ринку, площі квіткових промислових комплексів.*

Рис.: 9. Табл.: 2. Библ.: 7.

Представлен детальный анализ цветочного рынка Украины за период с 2006 по 2014 год. Приведенные данные характеризуют динамику внешнеэкономических показателей и состояния рынка в целом. Также определены проблемы и перспективы развития национального цветочного бизнеса с учетом экономических факторов.

Ключевые слова: *цветочный рынок, экспорт-импорт цветочной продукции, объем цветочного рынка, площади цветочных промышленных комплексов.*

Рис.: 9. Табл.: 2. Библ.: 7.

JEL Classification: Q13, D40, L19

Formulation of the problem. Flowers are not necessities, but it is hard to imagine a person's life without them. Both developed countries and developing ones are engaged in flower growing, and for some of them (e.g. the Netherlands and Latin America) this activity represents a significant share of GDP. Economically developed countries having high demand for flower products provide the letter through imports, thus contributing to job creation in developing countries.

In Ukraine, flower products are grown mostly in modern greenhouses. It makes possible to avoid interruptions in the process of growing and receive a wide choice of goods the whole year round. But the domestic production capacities are able to meet consumers' demand only partially. Deficit of cut flowers and planting materials is imported from other countries and purchased by foreign currency. At present, the problems of great concern are switching the "green" trade to a civilized level and restoring the domestic flower growing, as it has its own traditions of cultivating of all kinds of flowers (except the specified exotic ones which are too difficult and expensive to cultivate in Ukraine). This will allow ensuring high standards of quality and storing of the products as well as offering a wide range of flower products at affordable prices.

Despite the stable development of the flower market in Ukraine, it depends directly on such an external factor as the crisis economic situation which affects all types of markets and especially the flower one.

Analysis of recent research and publications. Some issues of efficient functioning and development of agriculture have been highlighted in the works of leading domestic scientists, such as M. P. Butko, M. Y. Demianenko, S. M. Kvasha, I. V. Kobut, P. A. Laiko, V. P. Halushko, Y. Y. Luzan, O. M. Mohylnyi, D. S. Oliinyk and others. However, the market of flower products belonging to agriculture is still studied insufficiently. At present Ukrainian scientists S. V. Sorokina, V. A. Pavlova, O. O. Shubin, A. N. Cherniaieva,

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

V. A. Khodarchenko are researching the trends of domestic production, import, problems of flower market in Ukraine, marketing strategies of supply of flower products, but that is not enough. Therefore, it is important to continue studying this particular sector of the economy with the prospect of its further improvement in the current economic risks environment.

Aim of the article. The main purpose of the article is to investigate the state, evolution and problems of the national flower market and to define main trends of its development in the economic crisis environment.

Description of the basic material. Flower market is one of the few markets in Ukraine characterized by the absence of large owners and network sales. Despite sales increase, the flower market can be described as spontaneous trade, lack of service and lack of modern technologies. In many ways, this situation is due to the global financial crisis and the low presence of production bases in Ukraine. Thus, according to official statistics the share of domestic companies accounts about 30 % of the domestic market. It should be noted that in Ukraine there are a lot of small flower farms and businesses which are virtually impossible to count. Therefore, the main problem of the Ukrainian flower growing sector is impossibility to estimate the actual production of flowers that may enter the market from these small farms. There is also a problem of high shadow growing as well as high shadow import of flower products.

The market of flower products in Ukraine averages more than 200 mln USD a year, while its intense growth is noted. Unfortunately, the share of imports in the flower business in winter ranges from 70 to 80 %, part of the flowers reaches the market illegally. According to various estimates, the share of smuggled goods in the Ukrainian flower market is from 40 to 60 %.

Introduction of recent Dutch technologies helped increase domestic production of flowers in Ukraine. Our country is the leader in terms of the pace of development among the post-Soviet countries. Ukrainian producers promote their products to the markets of Uzbekistan, the Russian Federation and the Republic of Moldova, but in recent years the exports have dropped significantly in value as well as in volume.

A characteristic feature of the demand in the flower market is seasonality. Thus, more than 40 % of annual sales fall on Valentine's Day and 8 March, and the number of „holiday” sales is increasing every year. The second feature of the market is elastic demand. Flowers are not a necessity and thus they dependent on people's income more.

According to the Ukrainian classification of foreign economic activity goods (UCFEAG), flower products are included in the group 06 „Live trees and other plants; bulbs, roots and similar parts of plants; cut flowers and decorative foliage”.

According to the State Statistics Service of Ukraine, imports of this group are significantly higher than exports. It indicates the low competitiveness of our country in the world market (Table 1). The largest exports of 06 group in value terms were observed in 2007, but because of the unstable situation in the country in 2014, the exports decreased by 35 % due to decrease of purchasing by Russian Federation (Figure 1). But in 2015 a trend of gradual increase in total exports appeared again. At the same time, according to the State Fiscal Service, during 2015 Ukraine exported 18 times less flowers than imported.

Table 1

*The total volume of exports and imports of the group 06 „Live trees and other plants”
UCFEAG*

Year	Exports		Imports	
	ths USD	pcs	ths USD	pcs
1	2	3	4	5
2006	666,7	343003,0	48338,9	24897287,7
2007	2179,4	1500391,0	64362,8	33895439,9
2008	2134,9	2747077,2	100444,7	40491866,7
2009	1599,0	1570793,8	62039,6	29263668,2

End table 1

1	2	3	4	5
2010	1782,1	46344,0	72322,6	130024545,0
2011	1857,2	30154,0	99651,3	162680433,0
2012	1594,0	23774,0	153572,6	175258017,0
2013	2124,5	116497,0	143172,8	199889068,0
2014 ¹	1414,4	18475,0	69078,4	128818276,0
Jan-Oct 2015 ¹	1808,4	9130540,0	16703,2	12485860,3

¹Excluding the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea, the city of Sevastopol and the area of the antiterrorist operation.

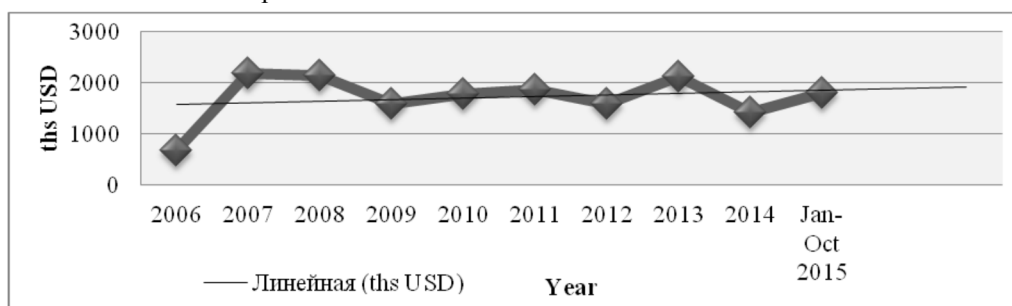


Fig. 1. Dynamics of exports of the group 06, „Live trees and other plants” UCFEAG, ths USD

In comparison with 2006, in 2014 the total volume of imports increased by nearly 43%. However, the dynamics of imports is directly dependent on the general economic situation in the country and on people's income, as shown in Figure 2.

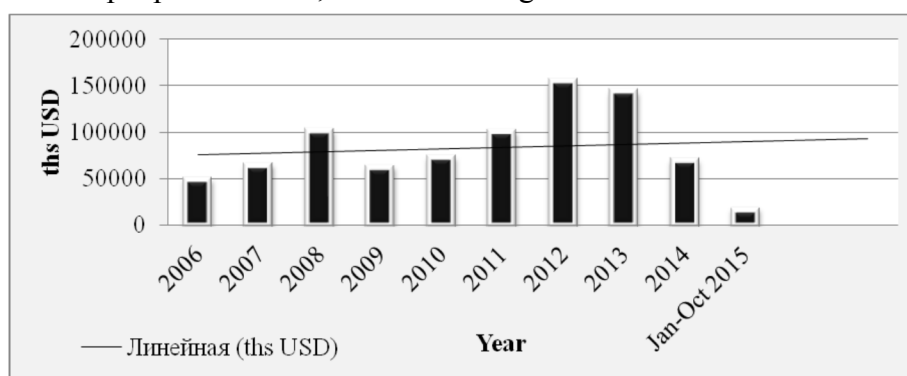


Fig. 2. Dynamics of imports of the group 06 „Live trees and other plants” UCFEAG, ths USD

Among the regions of Ukraine, the largest volume of imports of the group 06 “Live trees and other plants” in the period of 2010-2014 came to Kyiv and Lviv regions and the city of Kyiv (Figure 3). Thus, the largest volume of flower products was exported from Kyiv, Zakarpattia and Odesa regions (Figure 4).

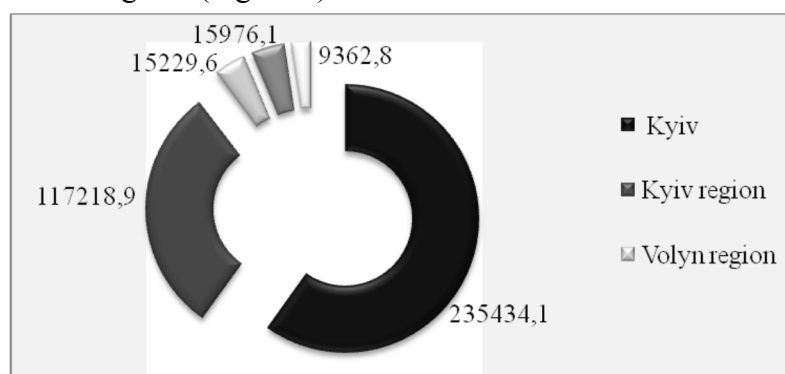


Fig. 3. Structure of imports of the group 06 „Live trees and other plants” UCFEAG by the regions-leaders of Ukraine in 2010–2014 ths USD

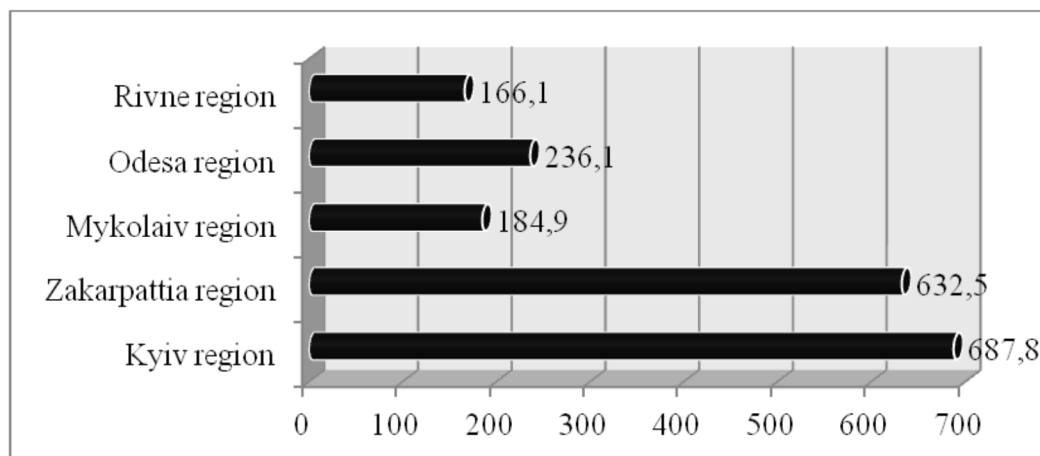


Fig. 4. The largest volume of exports of the group 06 „Live trees and other plants” UCFEAG among regions of Ukraine, in 2010-2014, ths USD

Considered separately, the subgroups of the group 06 „Live trees and other plants” UCFEAG, the largest exports in 2006-2014 had the subgroup 0602 „Other live plants (including their roots), cuttings and rootstocks; mushroom mycelium” (Figure 5).

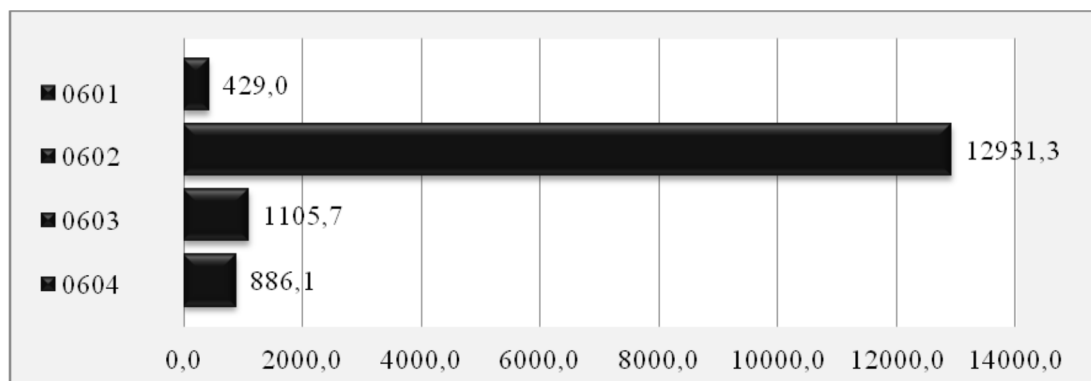


Fig. 5. The structure of total exports of the group 06 „Live trees and other plants” UCFEAG in the context of commodity subgroups, in 2006-2014, ths USD

However, the largest imports among the subgroups of the group 06 „Live trees and other plants” in 2006-2014 had the subgroup 0603 „Cut flowers and buds suitable for bouquets or decorating, fresh, dried, bleached, dyed or otherwise treated” and the subgroup 0602 „Other live plants (including their roots), cuttings and rootstocks; mushroom mycelium” (Figure 6).

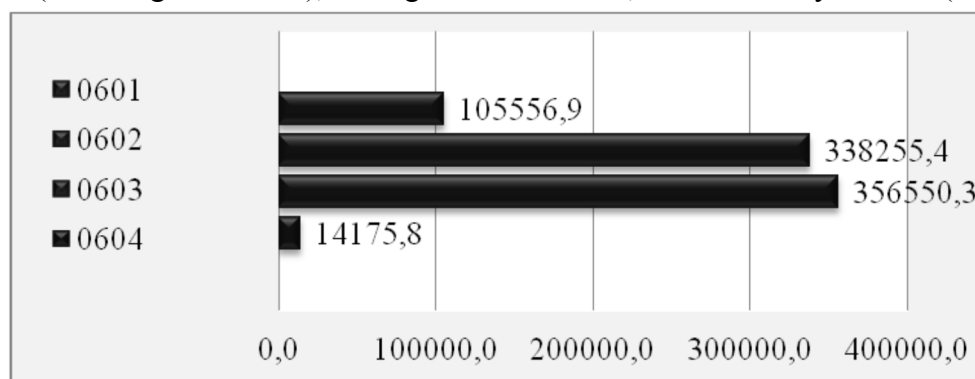


Fig. 6. The structure of total imports of the group 06 „Live trees and other plants” UCFEAG, in the context of commodity subgroups, in 2006-2014, ths USD

The main exporter of commodity subgroup 0601 “Bulbs, tubers, root tubers, corms, rhizomes, including branched rhizomes, in a state of vegetative rest, in a state of growth or

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

flowering; seedlings, plants and roots of chicory” in 2006–2014 was the Russian Federation, and importers were EU (40 %) and the Netherlands (38 %) (Figure 7).

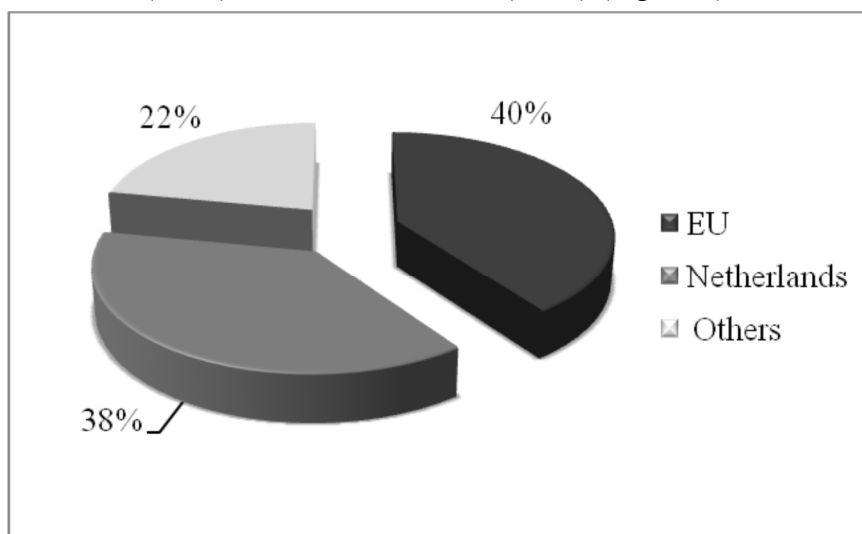


Fig. 7. Major importers of the subgroup 0601 in 2006–2014, ths USD

Most of the products of the subgroup 0602 were exported to Russia and Belarus, and imported from Europe and the Netherlands. Most of the products of the subgroup 0603 were exported to Russia and imported from Europe, the Netherlands and Ecuador.

Unlike the previous groups, most of the products of the subgroup 0604 “Leaves, branches and other parts of plants, without flowers or buds, grasses, mosses and lichens suitable for drawing bouquets or for ornamental purposes, fresh, dried, bleached, dyed otherwise treated” in 2006–2014 were exported by Ukraine to Europe and Asia. Thus, the largest volume of imports in Ukraine belongs to Europe and the Netherlands.

Since 2011 State Statistics Service has been keeping records of exports and imports of cut roses, carnations, orchids and chrysanthemums, and since 2014 it has been keeping records of cut lilies. Thus, in 2014, cut roses and chrysanthemums were imported to Ukraine in larger volumes than other flowers (Figure 8) [1; 2].

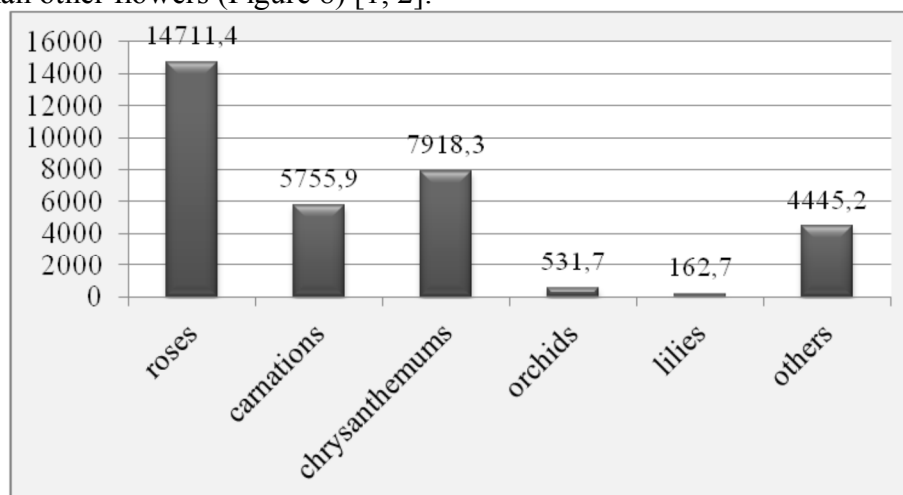


Fig. 8. Imports of fresh cut flowers in 2014, ths USD

Today flower products are grown mainly in greenhouses equipped with modern computer climate controlling systems. It enables not to interrupt the growing process, to protect the products from unforeseen weather conditions and receive a wide range all the year round. But the lingering economic crisis has slowed significantly the development of flower industry in

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Ukraine. Till 2007 the production of flower growing in Ukraine increased steadily by 25 % per year, displacing imports, but since 2008 the market has started declining. Due to the drop in demand, in the same period, the area of greenhouses for growing flowers reduced 1.4 times. They were reconstructed to be used for growing vegetables. In 2009, because of the crisis, flower market of Ukraine fell to 2006 levels, giving businesses 160 mln USD. In 2008, in addition to this, the duties for flowers were raised and as a result, imports of flowers immediately halved. The flowers, which continued to be imported, rose in price sharply due to dollar rate. As a result, some players left the flower market of Ukraine. A similar steep decline in imports of flower products happened during the crisis 2014.

Till 2007–2008, the areas for growing flowers and import volumes of flowers (roses in particular) were increasing steadily, but since 2008 there has been a steady decline (Figure 9).

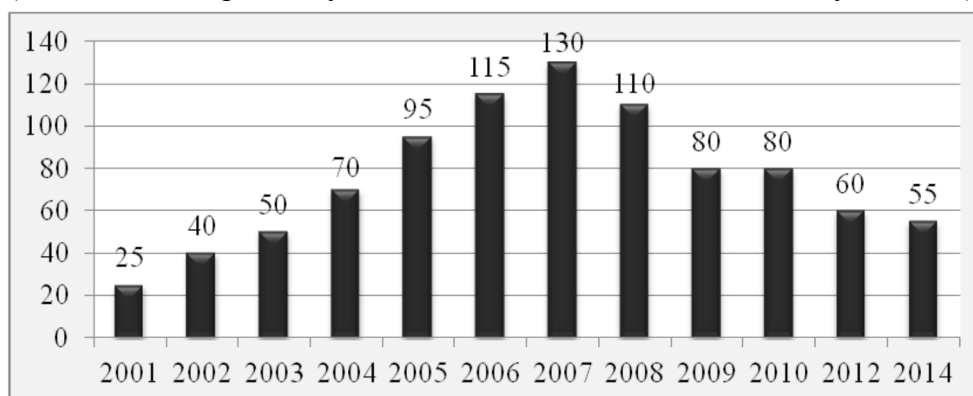


Fig. 9. Areas of industrial greenhouses in Ukraine used to grow flower products (cut flowers), ha

Reducing of the areas of greenhouses led to changes in the structure of crops: now 80 % of the remaining greenhouses are used to grow roses – a perennial crop, whereas in 2008 there were solely 60 % of such greenhouses. However, this did not protect the market from overproduction because roses prevail in imported products as well. It is noted that in good times Ukraine consumed not less than 140 mln pcs of roses (including import) per year, and in 2009 – about 127 mln pcs. The reason for this trend is reduction of people's income. If in 2008 every Ukrainian bought 5 roses a year, in 2009 this number fell 4.

In early 2010 the situation in Ukraine continued to worsen. Extremely low temperatures caused the situation that flower sellers earned by 40 % less than at the beginning of 2009.

In 2012, the volume of flower market reached approximately \$150 mln USD, with the annual growth – 15–20 %. A tenth of this volume is covered by the Kyiv market. About 70 % of the retail flower market is represented by stalls and kiosks. The remaining 30 % are distributed between the middle level flower shops (20 %) and more expensive flower salons (10 %). At the same time buying flowers online makes about 1 % of the total market so far. According to the estimates of the Ukrainian Union of Florists, in 2012, the average production of roses in Ukraine was 3,5–6 pieces per person per year; a total permanent flower production was concentrated in several greenhouse complexes, which total area under flowers was estimated 55–60 ha.

Thus, the production of seedlings of flowers in Ukraine is carried out mainly by individual departments of large greenhouse complexes and by small greenhouses of local scale, due to difficulties in transportation and storage of planting material. The domestic production of cut flowers in Ukraine is presented by the companies *Kamelia* (c. Kyiv), *Askania-Flora* (c. Kyiv), *Ukraflores* (c. Kyiv), *Frezia* (Kharkiv region) and others.

Thus, in 2013, the largest area for growing flower products, was possessed by a greenhouse enterprise *Askania Flora Ltd.* (22,4 hectares) (Table 2).

Table 2

Area and location of greenhouse complexes of Ukraine engaged in growing flower products

Enterprise	Region	Area, ha
<i>Askania Flora Ltd.</i>	Kyiv region	22,4
<i>Ukraflora</i>	Kyiv	18,0
<i>Ukraflora-Vinnytsia</i>	Vinnytsia region	12,0
<i>Kamelia</i>	Kyiv region	11,0
<i>Frezia</i>	Kharkiv region	4,5
<i>Viktoria</i>	Dnipropetrovsk region	4,5
<i>Agrofirm Prolisok LTD</i>	Kyiv region	4,2
<i>Holandski Troiandy</i>	Poltava region	4,0
<i>AIC Avsen</i>	The Crimea	3,5
<i>The farm Kivity Zakarpattia</i>	Zakarpattia region	0,5

Large producers of flowers are able to survive in crisis times. They invest in the development of the enterprises and modernization of equipment imported from Holland, Israel, Poland and Germany. This enables to reduce production costs, improve quality and expand the range of products, reduce dependence on imports and, on satisfying domestic demand, to focus on exports.

Since 2015, not only the number of sold bouquets has decreased, but also the pricing has changed markedly. Previously, experts noted that the average cost of the bouquet was 200 UAH, but now buyers are willing to spend on flowers no more than 150 UAH, and even less. To date imported flowers are not popular at all, they are mostly supplied to order. Tulips, roses, chrysanthemums, flowers in ornamental flowerpots are still preferred by buyers; on the other hand, more expensive flowers virtually disappeared from the shelves of the shops, as it is too expensive for shop owners to transport them. Entrepreneurs in this field point that imports of the products halved compared to the previous year. For this reason, Ukrainian producers were able to sell their products albeit at a high, but more reasonable price than import suppliers. However, despite the shift in sales to domestic products, floral shops are still closing, and the remaining ones reduce the range by several items.

But despite the difficult conditions in which modern flower growers have to work, they still manage to grow high-quality flowers in Ukraine. This is confirmed by Western experts who come to Ukraine for the annual International Exhibition for Flower Business, Horticulture, Landscape design and Floristry *Flowers & HorTech Ukraine*, organized by exhibition companies *Company "Misto Mrii" LTD* and *OTU Exhibitions BV* under the auspices of the Ukrainian charitable organization *Union of Ukrainian florists*. Sometimes even experts fail to distinguish a rose grown in Holland, from our domestic one. Ukraine tries to keep up with flower fashion, getting all breeding innovations, but it's impossible to develop something new yet because the state support is required [3; 4; 5; 6].

A feature of flower trade is that products are sold not by direct producers but by sales agents located in offshore areas, which makes foreign trade operations non-transparent. Thus, direct contracts (contracts with direct producers) allowed importing to Ukraine only 35 % of the total number of live plants and flower products.

Another problem is the quality of declaring of the imported flower products. By analysis of customs registrations, there are inconsistencies of weight of the goods with their quality characteristics.

Thus, the State Customs Service of Ukraine was forced to take additional measures to strengthen control over customs clearance of live plants and flower products. One of these measures was the concentration of customs registrations of live plants and flower products in the area of the Kiev regional customs (Order of the State Customs Service of 19.08.2010 no. 937). According to it, the customs clearance of the goods imported by foreign economic

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

operators located in areas of the Kyiv regional, Vinnytsia, Zhytomyr, Poltava, Cherkasy and Chernihiv customs will be carried out by the Kiev regional customs. The mentioned measure will not cause additional complications in the procedure of customs clearance, but it will provide a unified approach to accuracy and completeness of the declaration of these products, monitoring their classification and accuracy of determining their customs value [7].

Conclusions and suggestions. Having examined the development of the market of flower products, we can conclude that for the last decade flower growing in Ukraine developed quite rapidly, but the crisis has slowed its development significantly. The growing of flower products increased in 2007–2008, the flower business declined during the crises (2009–2010 and 2014–2015) and its growth was accelerating gradually in the post crisis periods. Even now flower business belongs to one of the dynamic sectors of the economy, which continues to develop and expand, despite the very challenging economic conditions and imperfect legal regulation. The crisis period is characterized by the following factors: product range in the market slightly reduces, sales volumes decrease, prices go up, market share of domestic producers and cheap products increases, market share of expensive exotic flower products increases.

The demand for flowers and decorative plants was determined to differ unevenly. Tentatively, it consists of two components: the relatively permanent one, which is formed by the demand generated by such needs as gifts for family get-togethers or other events; and the seasonal one which arises before holidays – March 8, February 14, the New Year, the beginning of the academic year and so on.

In the overall structure of the domestic flower growing there are several problematic segments: smugglers supplying illegal products and small producers growing flowers in their own mini-greenhouses – without paying taxes. Small flower growers must comply with applicable laws and their activities should be taxed under the simplified system.

Bibliographic list (in language original)

1. Жабинська А. В. Вплив експортно-імпортних операцій на розвиток ринку квітникарства в Україні за 2010–2014 роки [Електронний ресурс] / А. В. Жабинська, І. В. Соломаха. – Режим доступу : http://stu.cn.ua/media/files/conference/Zbirnik_21.12.2015.pdf.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Дудла І. О. Маркетингові дослідження квіткового ринку в Україні / І. О. Дудла, І. В. Соломаха // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – Чернігів : ЧДТУ, – 2011.– № 2 (50). – С. 112–121.
4. Цветочный рынок Украины переживает не лучшие времена [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://atmagro.ru/2014/12/22/cvetochnyj-rynok-ukrainy-ele-dyshit/>.
5. Тепличное хозяйство Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://inventure.com.ua/analytics/investments/teplichnoe_hozyajstvo_ukrainy.
6. Цветочный бизнес терпит существенные убытки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lbc.com.ua/tsvetochnyiy-biznes-terpit-sushhestvennyie-ubyitki>.
7. ГТСУ о таможенном оформлении цветов, импортируемых в Украину [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://qdpro.com.ua/news/gtsu-o-tamozhennom-oformlenii-cvetov-importiruemyh-v-ukrainu>.

References

1. Zhabynska, A.V. & Solomakha, I.V. *Vplyv eksportno-importnykh operatsii na rozvytok rynku kvitnykarstva v Ukraini za 2010–2014 roky [The impact of export-import operations on the development of flower market in Ukraine for 2010–2014]*. – Retrieved from: http://stu.cn.ua/media/files/conference/Zbirnik_21.12.2015.pdf.
2. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]*. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Dudla, I.O. & Solomakha, I.V. (2011) *Marketynhovi doslidzhennia kvitkovoho rynku v Ukraini [Marketing research of flower market in Ukraine]*. *Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho*

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

tekhnologichnoho universytetu – Visnyk Chernihiv State Technological University, no. 2 (50), pp. 112–121 (in Ukrainian).

4. *Tsvetochnyi rynek Ukrainy perezhivaet ne luchshie vremena [Flower market in Ukraine is going through hard times]*. – Retrieved from: <http://atmagro.ru/2014/12/22/cvetochnyj-rynok-ukrainy-ele-dyshit/>.

5. *Teplichnoe khoziaistvo Ukrainy [Greenhouse sector of Ukraine]*. – Retrieved from https://inventure.com.ua/analytics/investments/teplichnoe_hozyajstvo_ukrainy.

6. *Tsvetochnyi biznes terpit sushchestvennyye ubytki [Flower business suffers substantial losses]*. – Retrieved from <http://lbc.com.ua/tsvetochnyiy-biznes-terpit-sushhestvennyie-ubytki>.

7. *GTSU o tamozhennom oformlenii tsvetov, importiruemyykh v Ukrainu [SCSU on customs clearance of flowers, imported to Ukraine]*. – Retrieved from <http://qdpro.com.ua/news/gtsu-o-tamozhennom-oformlenii-cvetov-importiruemyyh-v-ukrainu>.

Solomakha Iryna – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Commodity, Examination, Customs and Trade, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenko Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

Соломаха Ірина Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри товарознавства, експертизи, митної справи та торгівлі, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Соломаха Ірина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры товароведения, экспертизы, таможенного дела и торговли, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

E-mail: iveria60@mail.ru

Svetenok Liudmyla – Senior lecturer of the Department of Foreign languages for Specific Purposes, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenko Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

Светенок Людмила Костянтинівна – старший викладач кафедри іноземних мов професійного спрямування, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Светенок Людмила Константиновна – старший преподаватель кафедры иностранных языков профессиональной направленности, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

E-mail: liudmila_svetenok@ukr.net

Zhabynska Alona – Master Student of the Department of Commodity, Examination, Customs and Trade, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenko Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

Жабинська Альона Валентинівна – студентка магістратури кафедри товарознавства, експертизи, митної справи та торгівлі, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Жабинская Алёна Валентиновна – студентка магистратуры кафедры товароведения, экспертизы, таможенного дела и торговли, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

E-mail: aly-zhabinskaya@yandex.ua

УДК332.122(23):332.012

Василина Польовська
**ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНА СКЛАДОВА
РОЗВИТКУ ГІРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ**
Василина Польовская
**ЗАКОНОДАТЕЛЬНО-НОРМАТИВНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ
РАЗВИТИЯ ГОРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ**
Vasylyna Polovska
**LEGAL-NORMATIVE COMPONENT OF THE DEVELOPMENT
OF MOUNTAINOUS AREAS**

Розглянуто окремі аспекти правового забезпечення розвитку гірських територій, зокрема законодавчо-нормативної складової зазначеного процесу. Окреслено необхідність формування законодавчого забезпечення досліджуваного розвитку з метою вирішення проблемних питань життєзабезпечення мешканців гірського краю. В умовах кризового господарювання актуальності набуває розроблення дієвих програм розвитку територій гірської місцевості. Наголошено на необхідності розроблення спеціального закону про гірські ліси, що уможливить їх збереження і примноження для майбутніх поколінь. Обґрунтовано доцільність врахування особливостей і специфічних властивостей гірського краю зі збереженням його самобутності, що сприятиме підвищенню результативності життєзабезпечення гірських мешканців у контексті дотримання законодавчо-правового поля.

Ключові слова: гірські території, законодавчо-нормативна складова, забезпечення розвитку, гірська місцевість, життєзабезпечення, спеціальний закон, гірські ліси, збереження, примноження.

Бібл.: 17.

Рассмотрены отдельные аспекты правового обеспечения развития горных территорий, в том числе нормативно-правовой составляющей отмеченного процесса. Определены необходимость формирования законодательного обеспечения исследуемого развития с целью решения проблемных вопросов жизнеобеспечения жителей горного края. В условиях кризисного хозяйствования актуальность приобретает разработка действенных программ развития территорий горной местности. Отмечена необходимость разработки специального закона о горных лесах, что позволит их сохранить и приумножить для будущих поколений. Обоснована целесообразность учета особенностей и специфических свойств горного края с сохранением его самобытности, что будет способствовать повышению результативности жизнеобеспечения горных жителей в контексте соблюдения законодательно-правового поля.

Ключевые слова: горные территории, законодательно-нормативная составляющая, обеспечение развития, горная местность, жизнеобеспечение, специальный закон, горные леса, сохранение, приумножение.

Библ.: 17.

The article discusses some aspects of legal support of mountain areas, including legislative and regulatory component of the noticed process. The article outlines the necessity to create legislative support of the investigated development with the purpose to solve life support issues of residents of mountainous region. In terms of crisis management, the development of effective programs of territorial development of mountain areas is getting urgent. The emphasis on the necessity of development of special law concerning mountain forests that enable conservation and enhancement for future generations is put. The article justifies the expediency of consideration of features and specific properties of mountainous region while preserving its identity, which will increase the efficiency of life support of mountain inhabitants in the context of compliance of legislative and legal framework.

Key words: mountain territory, legislative and regulatory component, providing of development, mountainous terrain, life support, special law, mountain forests, conservation, enhancement.

Bibl.: 17.

JEL Classification: K 32

Постановка проблеми. Забезпечення сталого розвитку територій гірської місцевості, перспектив його активізації зумовлює необхідність формування законодавчо-нормативної бази, що сприятиме передусім підвищенню добробуту та благополуччя мешканців гірського краю. Виникає потреба у формуванні правового поля, що врахуватиме особливості і специфічні властивості територій гірської місцевості, ментальності гірських мешканців та сприятиме збереженню самобутності гірського краю.

Проблематиці особливостей функціонування і сталого розвитку гірських територій України присвячені праці таких вітчизняних науковців, як Б. В. Буркинський, С. Й. Вівканич, М. В. Газуда, Л. Т. Гораль, Б. М. Данилишин, М. І. Долишний, П. В. Жук, В. С. Кравців, В. П. Мікловда, М. В. Патабенко, І. З. Сторонянська, О. І. Фурдичко, М. В. Щурик та ін.

Аналіз досліджень і публікацій. Враховуючи особливу роль гірських лісів, а також активізацію руйнівних природних процесів передусім, утворення зсувів, селевих пото-

ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ

ків і катастрофічних повеней в Українських Карпатах упродовж останніх років, поділяємо думку О. І. Фурдичка щодо нагальної потреби у розробленні спеціального закону про гірські ліси, а також довгострокової (принаймні до 2020 р.) програми «Карпатські ліси», яка б забезпечувала збільшення лісистості Карпат на 10–15 %, оптимізація вікової та породної структури лісів, створення мережі лісових доріг, упровадження ощадливих до природи технологій, удосконалення нормативів ведення лісового господарства з метою забезпечення збалансованого лісокористування [15, с. 4]. Необхідність формування зазначеної програми зумовлюється, як зауважує М. Патабенко, інтенсивним використанням природних ресурсів, що призвело до суттєвого збільшення чисельності стихійних та техногенних лих і значно ослабило спроможність рослинного та тваринного різноманіття до самовідновлення. Природні катаклізми і втрата біорізноманіття вразили Карпатський регіон, де інтенсивне ведення сільського, лісового, мисливського господарства порушує екологічну рівновагу, загрожуючи видовому різноманіттю [16, с. 257–264].

Така програма, на нашу думку, сприяла б не тільки ощадливому лісокористуванню і розширенню лісистості гірської місцевості, але й вирішувала б проблеми відтворення екологічно чистих гірських екосистем, формуючи на цій базі розвиток одного з пріоритетних видів економічної діяльності Закарпаття – рекреаційно-туристичної сфери, вирішуючи при цьому проблеми зайнятості (самозайнятості) гірських мешканців.

Нині постає необхідність розроблення пакета взаємоузгодженого законодавчо-нормативного забезпечення ефективного регулювання розвитком гірських територій. Разом з тим потребують окремого дослідження питання, пов'язані з формуванням спеціального законодавчого забезпечення розвитку територій гірської місцевості.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування законодавчого забезпечення розвитку територій гірської місцевості, окреслення необхідності формування дієвого правового забезпечення з метою збереження, примноження і подальшої активізації розвитку гірських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У складних умовах життєдіяльності населення гірської місцевості виникає потреба у законодавчому врегулюванні життєво важливих питань з метою збереження, відтворення і перспективного розвитку гірських територій. Нині гірська політика України ґрунтується на Законі України «Про статус гірських населених пунктів в Україні» (1995 р.), Постановах Кабінету Міністрів України «Про перелік населених пунктів, яким надається статус гірських» (1995 р.) [9] та «Про умови оплати праці осіб, які працюють в гірських районах» (1995 р.) [13].

Законом України «Про статус гірських населених пунктів в Україні» [12] задекларовано окремі підходи щодо державної підтримки розвитку гірських територій, за якими населені пункти набувають статусу гірських, визначено основні засади державної політики щодо розвитку гірських населених пунктів та обумовлено гарантії соціального захисту громадян, що у них проживають, працюють або навчаються.

Реалізація дії Закону, як зазначає П. Жук, потребує доповнення у частині запровадження стимулів для припливу інвестицій з небюджетних джерел, створення сприятливих умов для підприємницької діяльності з метою кардинального вирішення проблем зайнятості місцевого населення, оскільки передбачені ст. 3 Закону державні гарантії соціально-економічного розвитку гірських територій не забезпечуються, а орієнтування на пряму державну підтримку соціально-економічного розвитку гірських територій переважно за рахунок бюджетних асигнувань є малоефективною. У такому випадку доцільним є запровадження на гірських територіях спеціального режиму інвестиційної діяльності, з допомогою якого стимулюватиметься залучення інвестицій у пріоритетні

ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ

види економічної діяльності, сумісні з екологічними особливостями гірських територій, їх природно-ресурсною базою, традиціями господарювання [1, с. 76].

Перелік населених пунктів, яким надано статус гірських, затверджено Постановою Кабінету Міністрів України «Про перелік населених пунктів, яким надається статус гірських» (1995 р.) [9], де по кожній з областей Карпатського регіону виокремлено райони, що відносяться до гірських. Стосовно Закарпатської області перелік гірських районів було розширено у 2004 р., про що вказано у Постанові КМУ «Про доповнення переліку населених пунктів, яким надається статус гірських» (2004 р.) [2]. З метою підвищення зайнятості населення гірського краю і врегулювання питань щодо оплати праці у Постанові Кабінету Міністрів України «Про умови оплати праці осіб, які працюють в гірських районах» (1995 р.) встановлено, що [13]: на підприємствах, в установах, організаціях та військових частинах, розташованих на території населених пунктів, яким надано статус гірських, тарифні ставки і посадові оклади працівників, військовослужбовців та осіб рядового і начальницького складу органів внутрішніх справ, Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації та Державної кримінально-виконавчої служби, визначені генеральною, галузевими та регіональними угодами як мінімальні гарантії в оплаті праці, а також встановлені за рішенням Кабінету Міністрів України або за його дорученням, підвищуються на 25 %.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 21 вересня 2011 р. [6] центральним і регіональним органам влади доручено розробити Державну програму сталого розвитку Українських Карпат як складової частини програми Європейського Союзу «Карпатський простір» і створити Регіональну асоціацію сталого розвитку Карпат з метою сприяння збереження і примноження унікальної природи Карпат. Однак активізація розвитку гірських територій, охорона і розширене відтворення екосистем Карпатських гір є важливим завданням всіх європейських держав, на території яких вони розташовані.

Відповідно до статті 27 «Повноваження у сфері соціально-економічного і культурного розвитку, планування та обліку» Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», до відання виконавчих органів сільських, селищних, міських рад належать [8]: забезпечення збалансованого економічного та соціального розвитку відповідної території, ефективного використання природних, трудових і фінансових ресурсів. Зазначені повноваження повинні розповсюджуватися і на сферу охорони довкілля, розширення і відновлення заповідних територій, екомережі, збереження історичної і культурної спадщини гірського регіону, відстоювання інтересів громади гірської місцевості.

Серед важливих пріоритетів державної регіональної політики України, що відзначено в Законі України «Про засади державної регіональної політики» (від 05.02.2015 р.) [5], яким визначено основні правові, економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та організаційні засади державної регіональної політики як складової частини внутрішньої політики України, окреслено (стаття 6) визначення проблемних територій, до яких тією чи іншою мірою відносяться й гірські території, у регіонах та реалізація державних заходів щодо вирішення проблем.

Щодо екологічної складової гірських територій, важливими є прийняті Закони України, зокрема: «Про природно-заповідний фонд» [10], яким окреслено правові засади організації, охорони, ефективного використання природно-заповідного фонду України, її регіонів, відтворення його природних комплексів та об'єктів; «Про екологічну мережу України» [3].

Для гірської системи Українських Карпат, зокрема гірських територій Закарпатської області, прийняття і реалізація вищезазначених Законів, у тому числі й Закону України «Про загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 рр.» [4]; Указу Президента України «Про заходи щодо дальшого роз-

ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ

витку природно-заповідної справи в Україні» [7] та багатьох інших сприятиме законодавчому забезпеченню у сфері збереження, відтворення і розширення заповідних гірських територій з метою формування збалансованого соціально-економічного й екологічного розвитку гірської місцевості.

Важливим для збереження та розширеного відтворення гірських ландшафтів Українських Карпат було прийняття у 2000 р. Закону України «Про мораторій на проведення суцільних рубок на гірських схилах в ялицево-букових лісах Карпатського регіону» [17].

Важливість взаємоузгоджених дій органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування на основі поєднання загальнодержавних та місцевих інтересів з метою забезпечення збалансованого розвитку територій (регіонів) Кабінетом Міністрів України (2009 р.) було створено діючий консультативно-дорадчий орган – Раду з питань регіонального розвитку та місцевого самоврядування, пріоритетними завданнями якого окреслено моніторинг державної регіональної політики, передусім у напрямі розвитку місцевого самоврядування, пошуку ефективних шляхів її вдосконалення; напрацювання спільних планів дій центральних, місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування для забезпечення збалансованого розвитку територій (регіонів) [14].

Результативністю відзначається прийняття і дотримання положень Закону України «Про розвиток гірських територій в Україні» [11], де на основі нормативно-правового оформлення врегульовуватимуться інтереси мешканців гірських територій, а також підприємців та інвесторів, що здійснюють діяльність у гірській місцевості, буде сформована дієва та системна державна гірська політика.

Висновки і пропозиції. Сучасні підходи до формування законодавчо-нормативного забезпечення розвитку територій гірської місцевості потребують удосконалення. Постає необхідність розроблення спеціальних законодавчих актів, які враховуватимуть властивості соціально-економічного й екологічного розвитку територій гірського краю. Подальші дослідження спрямовуватимуться на розроблення науково-практичних підходів до активізації розвитку гірських територій в межах правового забезпечення.

Список використаних джерел

1. Жук П. В. Території пріоритетного розвитку як форма активізації інвестиційної діяльності в гірських зонах України / П. В. Жук // Регіональна економіка. – 2012. – № 3. – С. 75–85.
2. Про доповнення переліку населених пунктів, яким надається статус гірських [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 28.10.2004 № 1430. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1430-2004-p>.
3. Про екологічну мережу України : Закон України від 05.11.2004 № 1864-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 45. – Ст. 502.
4. Про загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 рр. : Закон України від 21 вересня 2001 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 47. – Ст. 405.
5. Про засади державної регіональної політики [Електронний ресурс] : Закон України від 05.02.2015 № 156-VIII : Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/156-viii>.
6. Про затвердження плану заходів щодо стимулювання міжрегіональної співпраці, кооперації та інтеграції [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 вересня 2011 р. № 896-р. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/896-2011-p>.
7. Про заходи щодо дальшого розвитку природно-заповідної справи в Україні [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 23 травня 2005 р. № 838/ 2005. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua>.
8. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997. № 280/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – Ст. 170.
9. Про перелік населених пунктів, яким надається статус гірських [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.08.1995 № 647. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1056.539.0>.

ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ

10. *Про природно-заповідний фонд України* : Закон України від 16.06.1992. № 2456-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 34. – Ст. 502.

11. *Про розвиток гірських територій в Україні* [Електронний ресурс] : Рішення № 10 «Про розробку проекту Закону України “Про розвиток гірських територій в Україні”». – Режим доступу : <http://euroregionkarpaty.com.ua/karpaty>.

12. *Про статус гірських населених пунктів в Україні* : Закон України від 15.02.1995 р. № 56/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 9. – Ст. 58.

13. *Про умови оплати праці осіб, які працюють в гірських районах* [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.08.1995 № 648. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/648-95-п>.

14. *Про утворення Ради з питань регіонального розвитку та місцевого самоврядування* [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 2 квітня 2009 р. № 309. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.

15. *Фурдичко О. І.* Системність забезпечення екологічної безпеки та збереження біорізноманіття Карпатського регіону / О. І. Фурдичко, М. В. Патабенко // *Сталий розвиток Карпат: сучасний стан та стратегія дій* : тези доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. / редкол. : відп. ред. В. С. Кравців. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2006. – 196 с.

16. *Potabenko M.* Nature Conservation and Biodiversity: The Carpathians//*Strengthening European Environmental Law in an Enlarged Union.* – Germany: Shaker, 2004. – P. 257–264.

17. *Про мораторій на проведення суцільних рубок на гірських схилах в ялицево-букових лісах Карпатського регіону* [Електронний ресурс] : Закон від 10.02.2000 № 1436-ІІІ. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.

References

1. Zhuk, P. V. (2012). *Terytoriyi priorytetnoho rozvytku yak forma aktyvizatsii investytsiinoi diialnosti v hirs'kykh zonakh Ukrainy* [Territories of Priority Development as the Form of Mountain Areas Investment Attractiveness Stimulation in Ukraine]. *Rehionalna ekonomika – Regional Economy*, no. 3, pp. 75–85.

2. *Pro dopovnennia pereliku naselenykh punktiv, yakym nadaietsya status hirs'kykh*: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 28.10.2004 № 1430 [On amending the list of settlements, which are given the status of mountain: Resolution of Cabinet of Ministers of Ukraine on October 28, 2004 № 1430]. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1430-2004-p>.

3. *Pro ekolohichnu merezhu Ukrayiny*: Zakon Ukrainy vid 05.11.2004 № 1864-IV [On Ecological Network of Ukraine: Law of Ukraine on June 24, 2004 № 1864-IV]. *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada Ukraine*, no. 45, article 502.

4. *Pro zahalnodержavnu prohramu formuvannya natsionalnoi ekolohichnoi merezhi Ukrainy na 2000–2015 rr.* : Zakon Ukrainy vid 21 veresnya 2001 r. [On the National Program for Creating the National Environmental Network of Ukraine for the Years: Law of Ukraine on September 21, 2001]. *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada Ukraine*, no. 47, article 405.

5. *Pro zasady derzhavnoi rehionalnoi polityky*: Zakon Ukrainy vid 05.02.2015 № 156-VIII [On Principles of regional policy: Law of Ukraine on February 5, 2015 № 156-VIII]. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/156-viii>.

6. *Pro zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo stymulyuvannya mizhrehionalnoi spivpratsi, kooperatsii ta intehratsii*: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 21 veresnia 2011 r. № 896-r [On approval of a plan to stimulate interregional cooperation, cooperation and integration: Order of Cabinet of Ministers of Ukraine on September 21, 2011 № 896-p]. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/896-2011-r>.

7. *Pro zakhody shchodo dalshoho rozvytku pryrodno-zapovidnoyi spravy v Ukraini*: Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 23 travnia 2005 r. № 838/ 2005 [On measures for further development of nature reserve business in Ukraine: Decree of President of Ukraine on May 23, 2005 № 838/2005]. Retrieved from <http://www.president.gov.ua>.

8. *Pro mistseve samovriaduvannya v Ukrayini*: Zakon Ukrainy vid 21.05.1997 № 280/97-VR [On Local Self-Government in Ukraine: Law of Ukraine on May 21, 1997 № 280/97-BP]. *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada Ukraine*, no. 24, article 170.

ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ

9. Pro perelik naselenykh punktiv, yakym nadayet'sya status hirs'kykh: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 11.08.1995 № 647 [On the list of settlements, which are given the status of mountain: Resolution of Cabinet of Ministers of Ukraine on August 11, 1995 № 647]. Retrieved from <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1056.539.0>.

10. Pro pryrodno-zapovidnyi fond Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 16.06.1992 № 2456-XII [On Nature Reserve Fund of Ukraine: Law of Ukraine on June 16, 1992 № 2456-XII]. *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada Ukraine*, no. 34, article 502.

11. Pro rozvytok hirs'kykh terytorii v Ukraini: Rishennya № 10 “Pro rozrobku proektu Zakonu Ukrayiny «Pro rozvytok hirs'kykh terytorii v Ukrayini»” [On the development of mountain areas in Ukraine [electronic resource]: Decision № 10 “On the drafting of the Law of Ukraine «On the development of mountain areas in Ukraine»”]. Retrieved from <http://euoregionkarpaty.com.ua/karpaty>.

12. Pro status hirs'kykh naselenykh punktiv v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 15.02.1995 r. № 56/95-VR [On Status of Mountain Settlements: Law of Ukraine on February 15, 1995 № 56/95-BP]. *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada Ukraine*, no. 9, article 58.

13. Pro umovy oplaty pratsi osib, yaki pratsuyut v hirs'kykh rayonakh: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 11.08.1995 № 648 [On conditions of remuneration of persons working in mountain areas: Resolution of Cabinet of Ministers of Ukraine on August 11, 1995 № 648]. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/648-95-p>.

14. Pro utvorennia Rady z pytan rehionalnoho rozvytku ta mistsevoho samovryaduvannia: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 2 kvitnia 2009 r. № 309 [On establishment of the Council for Regional Development and Local Government: Resolution of Cabinet of Ministers of Ukraine on April 2, 2009 № 309]. Retrieved from www.zakon.rada.gov.ua.

15. Furdychko, O.I. & Patabenko, M. V. (2006). Systemnist zabezpechenia ekolohichnoi bezpeky ta zberezhennia bioriznomanittia Karpatskoho rehionu [Systematic environmental safety and conservation of biodiversity in the Carpathian region]. *Stalyi rozvytok Karpat: suchasnyi stan ta stratehiia dii: tezy dopovidei mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii – Sustainable Development of the Carpathians: current status and strategies: abstracts of the International scientific and practical conference*. (ed. V.S. Kravtsiv). Lviv: In-t rehionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy (in Ukrainian).

16. Potabenko M. Nature Conservation and Biodiversity: The Carpathians // Strengthening European Environmental Law in an Enlarged Union. Germany: Shaker, 2004, pp. 257–264.

17. Pro moratorii na provedennya sutsil'nykh rubok na hirs'kykh skhylakh v yalytsevo-bukovykh lisakh Karpatskoho rehionu: Zakon Ukrainy vid 10.02.2000 № 1436-III [On Moratorium on Clean Cutting of Silver Fir and Beech Forests on the Mountain Slopes in the Carpathian: Law of Ukraine on February 10, 2000 № 1436-III]. Retrieved from www.zakon.rada.gov.ua.

Польовська Василина Василівна – здобувач кафедри економіки підприємства, ДВНЗ «Ужгородський національний університет» (вул. Університетська, 14, м. Ужгород, 88000, Україна).

Польовская Василина Васильевна – соискатель кафедры экономики предприятия, ГВУЗ «Ужгородский национальный университет» (ул. Университетская, 14, г. Ужгород, 88000, Украина).

Polovska Vasylyna – Researcher of the Department of Economics of Enterprise, SHEI “Uzhhorod National University” (14 University Str., 88000 Uzhgorod, Ukraine).

E-mail: lesyagazuda@gmail.com

УДК 336.71(1-87)

*Ольга Абакуменко, Дмитро Бондаренко, Катерина Коваленко***ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ САНАЦІЙНИХ БАНКІВ***Ольга Абакуменко, Дмитрий Бондаренко, Екатерина Коваленко***ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ САНАЦИОННЫХ БАНКОВ***Olha Abakumenko, Dmytro Bondarenko, Kateryna Kovalenko***FOREIGN EXPERIENCE OF THE FUNCTIONING OF REMEDIAL BANKS**

Досліджено зарубіжний досвід використання механізму створення санаційних банків для виведення з банківського ринку проблемних банків та банківських установ, що опинилися у кризовому стані. Зокрема, значна увага приділена вивченню особливостей використання такого механізму в США як країні, де такі установи вперше були створені. У межах статті проаналізовано досвід таких держав, як: США, Канада, Німеччина, Нігерія, Корея, Тайвань, Японія у сфері створення санаційних банків. Також визначаються можливості адаптації зарубіжного досвіду використання інструментів створення цих установ в Україні.

Ключові слова: банківська установа, система страхування вкладів, санаційний банк, Федеральна корпорація зі страхування депозитів, криза, банківська система.

Рис.: 1. Бібл.: 14.

Исследован зарубежный опыт использования механизма создания санационных банков для выведения из банковского рынка проблемных банков и банковских учреждений, оказавшихся в кризисном состоянии. В частности, значительное внимание уделено изучению особенностей использования такого механизма в США как стране, где такие учреждения впервые были созданы. В рамках статьи проанализирован опыт таких стран, как: США, Канада, Германия, Нигерия, Корея, Тайвань, Япония в сфере создания санационных банков. Также определяются возможности адаптации зарубежного опыта создания этих учреждений в Украине.

Ключевые слова: банковское учреждение, система страхования вкладов, санационный банк, Федеральная корпорация по страхованию депозитов, кризис, банковская система.

Рис.: 1. Библ.: 14.

The article examines the international experience of using the mechanism of creation bridge banks for taking out of the banking market failed banks and banking institutions that turned out to be in the crisis. In particular, considerable attention is given to the features of using this mechanism in the United States where such institutions were first established. The article analyses the experience of the bridge bank creation in the countries like: USA, Canada, Germany, Nigeria, Korea, Taiwan and Japan. It also determines the possibility of adapting foreign experience for the creation of these institutions in Ukraine.

Key words: banking institution, deposit insurance system, bridge bank, Federal Deposit Insurance Corporation, crisis, banking system.

Fig.: 1. Bibl.: 14.

JEL Classification: G 21

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки залежить від ефективного функціонування банківської системи, оскільки в її межах формуються обсяги інвестиційних та кредитних ресурсів. Саме тому питання стабільності розвитку банківських установ завжди є актуальними та вимагають вивчення для постійного удосконалення законодавчої та методичної бази функціонування таких установ.

Кризові ситуації, які досить часто виникають у межах банківських систем, негативно впливають на розвиток ринку фінансових послуг та призводять до зниження довіри суб'єктів господарювання до діяльності фінансових посередників. Саме така ситуація ускладнює функціонування останніх та призводить до зниження темпів економічного зростання держави. Зазначене вище обумовлює необхідність реалізації ефективних механізмів, які б дозволяли убезпечити банківську систему від виникнення кризових явищ або принаймні сприяти зниженню їх негативного впливу.

Створення санаційних банків за своєю сутністю є процесом мінімізації негативних впливів від виникнення банків, що опинилися у кризовому стані, унаслідок дії різних факторів внутрішнього та зовнішнього характеру. Зазначені види установ були запроваджені як дієвий спосіб виведення з банківського ринку нежиттєздатних комерційних банків та з подальшим їх оздоровленням за рахунок коштів стратегічних інвесторів. Такий механізм дозволяє, насамперед, на перших етапах забезпечити виконання банками, що опинилися у кризовому стані, своїх зобов'язань перед клієнтами, реалізацію такими установами своєї поточної діяльності, що, у підсумку, не призводить до втрати фінан-

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

сових ресурсів клієнтами такого банку та не підриває довіри з їх боку до його діяльності і функціонування банківської системи загалом.

В Україні, незважаючи на перманентні кризи, що відбуваються у межах банківської системи, на сьогодні класичний механізм створення санаційних банків не використовується НБУ. Однак зарубіжний досвід свідчить, що незважаючи на досить незначну практику створення та функціонування санаційних банків у межах національних банківських систем розвинутих країн у порівнянні з традиційними методами подолання кризових явищ у таких системах, створення зазначених установ є досить ефективним способом оздоровлення банківської установи за рахунок, насамперед, коштів інвесторів, що дозволяє не витратити бюджетні ресурси та кошти центральних банків на окреслені цілі. Тому, на нашу думку, що досвід розвинутих країн у сфері створення санаційних банків є важливими з позиції розвитку вітчизняної банківської системи та потребує ґрунтовного вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження особливостей функціонування санаційних банків розглядалися у роботах таких учених: Копилюк О. І., Костюченко О. Є., Крилової В. В., Леонова С. В., Міщенко В. В., Осадчого Є. С., Партин Г. О., Чеховського Д. С., у межах яких аналізувалися умови формування санаційних банків у сфері функціонування банківських систем різних держав, вивчалися закономірності їх створення та специфічні риси законодавчого поля діяльності означених установ.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте у межах зазначених робіт не застосований системний підхід до вивчення зарубіжного досвіду функціонування санаційних банків, можливості його адаптації до національної банківської системи, що, на наше переконання, вимагає проведення додаткових досліджень.

Мета статті. Метою статті є дослідження зарубіжного досвіду функціонування санаційних банків, адаптація його до умов функціонування національної банківської системи.

Виклад основного матеріалу. Санаційний банк – це банківська установа, яка має відповідну ліцензію, утворюється на певний термін для управління операційною діяльністю збанкрутілого комерційного банку з метою пошуку стратегічного інвестора для такої установи з подальшим її продажем такому інвестору з передачею діючих якісних активів, застрахованих депозитів та основних фондів. Загалом можна зазначити, що створення санаційних банків є ще одним інструментом для держави у процесі підтримки стабільності банківської системи. Поглиблення теоретичної бази функціонування санаційних банків не можливо здійснити без вивчення особливостей виникнення таких установ та ретроспективного аналізу використання окресленого механізму для відновлення функціонування збанкрутілих банківських установ. Розглянемо історичні особливості зародження та розвитку санаційних банків.

Вперше санаційні банки були створені у США. Потреба у такій банківській установі виникла унаслідок банківської кризи 80-х років ХХ століття, проте лише у 1987 році Федеральна корпорація зі страхування депозитів (ФКСД) отримала право створювати такі банки відповідно до норм Закону «Про конкурентну рівність у банківській сфері» (Competitive Equality Banking Act). Сьогодні санаційний банк – організована ФКСД банківська установа для прийняття зобов'язань та надання послуг клієнтам банку-банкрута. Після її створення ФКСД безпосередньо надає їй кредити та гарантує застрахованим вкладникам безпеку їх заощаджень. Створення перехідної установи дає змогу ретельно дослідити стан банку й остаточно визначитися з альтернативними формами резолюції щодо його подальшого функціонування, а у разі кризи ліквідності – здійснити управління платоспроможністю установи для збереження за умови банкрутства вартості банку [1, с. 195].

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Відповідно до Закону «Про банківську діяльність» від 1933 року ФКСД у США не мала права безпосередньо здійснювати виплати застрахованим вкладникам, а робилось це лише через новостворений національний банк – Національний банк зі страхування депозитів (Deposit Insurance National Bank) (НБСД). А вже у 1935 році відбулися зміни у Законі про банківську діяльність, які дали право ФКСД здійснювати виплати за вкладками, проте у подальшому ще були випадки використання НБСД, останній з яких відбувся у 1982 році, коли збанкрутував Penn Square Bank. Цей банк зазнав краху в результаті безвідповідального кредитування, а також наданні більше 1 млрд дол США як синдікованих кредитів (loan participations) іншим банкам по всій Америці. У результаті цього він збанкрутував із 263 млн дол незастрахованих та 207 млн дол США застрахованих депозитів. У ФКСД не було жодних варіантів для обмеження втрат страхового фонду, тому довелося здійснювати виплати по депозитах. На той час це була найбільша сума відшкодувань за всю історію Корпорації: НБСД виплатив до 10 млн дол за два місяці. Проте незастраховані вкладники зазнали втрат, оскільки жоден комерційний банк не був здатний взяти на себе таку суму вкладів.

Потребу у створенні санаційного банку продемонструвало найбільше на той час в історії банкрутство Continental Illinois National Bank у 1984 році. Цей банк вважався сьомим за величиною банком у США (близько 40 млрд дол в активах), а справа із його врегулюванням тривала сім років і завершилася лише у 1991 р. Багато непотрібних ускладнень та затримка резолюції були наслідками відсутності механізму санаційного банку. Так, наприклад, ускладнюючими аспектами стало те, що регулятор пообіцяв захищати інтереси всіх банківських кредиторів, використовував комплекс відкритої банківської допомоги (open bank assistance), що потребувала узгодження із акціонерами, тощо [12].

У 1987 році Конгрес затвердив за ФКСД право створення санаційного банку для реструктуризації проблемних установ. Відповідно до Закону ФКСД може засновувати санаційний банк, якщо рада директорів визначає цей метод як рентабельний та такий, що потребує при цьому мінімальних витрат. Спочатку терміни функціонування такої установи сягали 2 років із можливістю подовження на 1 рік, а у 1989 році терміни змінилися до 2 років із можливістю триразового подовження на 1 рік.

Вперше ФКСД використала санаційний банк у жовтні 1987 року, коли був закритий Capital Bank & Trust Company (Луїзіана). Також у 1988 запровадження механізму санаційного банку потребувала Grenada Sunburst System Corporation (Міссісіпі). ФКСД було визначено, що в цих випадках використання окресленого механізму було б найбільш рентабельним способом збереження наявних банківських послуг та надання необхідного часу для організації операційної діяльності такого банку (рис.).

Деякі із перших санаційних банків – First Republic Bank (Техас), MCorp, Texas American Bancshares – включали в собі багато банків у складі холдингової компанії. First Republic Bank містив 40 збанкрутих банків в одному санаційному банку; MCorp поєднав 20 банків-банкрутів, Texas American Bancshares – 24 банки-банкрути в одному санаційному банку. У цей період політика ФКСД полягала в тому, щоб продати великі установи цілими, а не частинами чи філіями, саме тому збанкрутілі банки холдингових компаній були зосереджені в одному санаційному банку. У кожній із процедур всі депозити, навіть незастраховані, переходили до такої банківської установи, а остаточне рішення про заснування санаційного банку базувалося на тому, чи був цей метод менш затратний, ніж просто ліквідація банку-банкрута. У випадку із вищезазначеними банками ФКСД швидко знайшла інвестора для банків, ще до входження у санаційний банк, проте обслуговуючий банк керував санаційним банком у межах договору, поки узгоджувалися остаточні умови угоди.

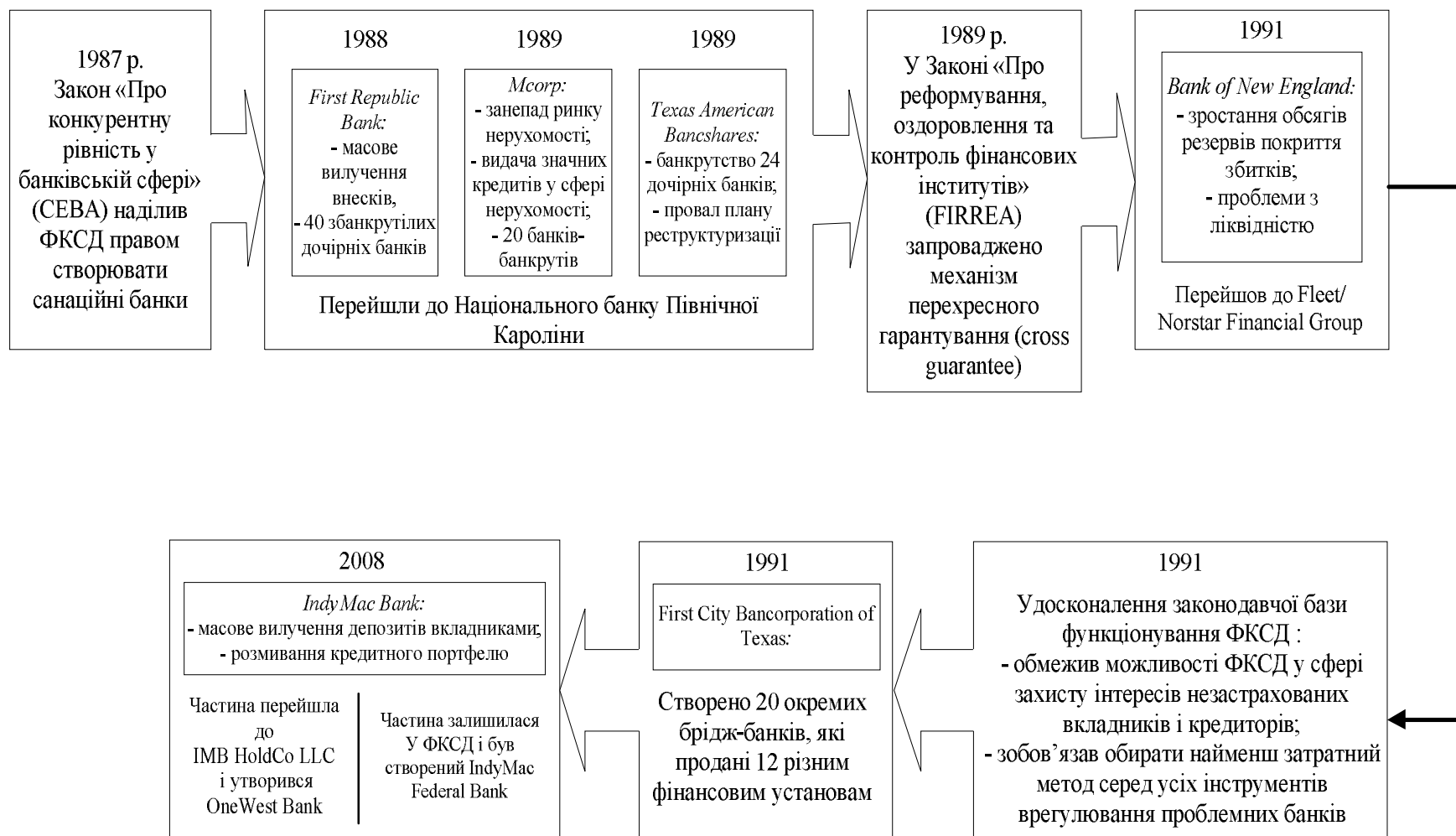


Рис. Історичні дані щодо застосування механізму санаційного банку ФКСД у США

Джерело: складено авторами.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

У 1989 році Конгрес прийняв Закон «Про реформування, оздоровлення та контроль фінансових інститутів» (Financial Institutions Reform, Recovery and Enforcement Act, FIRREA), запровадив перехресне гарантування (cross guarantee). Це дозволило ФКСД відшкодувати частину своїх витрат на ліквідацію або підтримку проблемних застрахованих установ за допомогою перекидання цих затрат на платоспроможні застраховані підрозділи тієї самої холдингової компанії. Вперше використання санаційного банку в поєднанні з перехресним гарантуванням відбулося у процесі відновлення нормального фінансового стану та роботи Bank of New England (Массачусетс) у 1991 році. Банк Нової Англії вважався найбільшим з трьох філій New England Corporation, а його банкрутство було спричинене різким зростанням необдуманого кредитування нерухомості. Після оголошення про значне зростання резервів на покриття збитків та зниження депозитного фінансування БНА зазнав серйозних проблем із ліквідністю та подальшого краху [9]. Коли, зрештою, дві з трьох філій Корпорації Нової Англії збанкрутували, третій платоспроможний банк (Maine National Bank) був конфіскований ФКСД для реалізації перехресного гарантування. Всі зазначені банки були одразу переведені до санаційного банку, а Корпорація при цьому, як і раніше, захищала права незастрахованих вкладників та кредиторів. Однак у результаті реалізації вищенаведеного механізму щодо відновлення фінансової стабільності банківських установ виник значний масив критики у бік ФКСД щодо значних відмінностей у процесах оздоровлення малих та великих банків. Це у подальшому призвело до удосконалення законодавства, у результаті чого можливості Корпорації захищати інтереси незастрахованих вкладників та кредиторів зменшилися [12].

У подальшому американське законодавство постійно удосконалювалося у сфері створення та підтримки функціонування санаційних банків. Так, наприклад, ще у 1992 році було прийнято зміни, відповідно до яких ФКСД повинна була приймати рішення про створення санаційних банків лише у випадках, коли цей механізм був найбільш ефективним, вигідним та менш витратним. З початку застосування такого механізму і до 1994 року в США ФКСД використовувалося десять разів з метою надання допомоги 114 збанкрутілим банкам із загальними активами на суму 89,9 млрд дол США. У результаті було утворено 32 санаційні банки.

У 2008 році із 15 страхових випадків ФКСД здійснило закриття 13 неплатоспроможних банків із переведенням всіх застрахованих депозитів до фінансово стійких банків, а в одному випадку – до санаційного банку (IndyMac Bank) [2]. До свого банкрутства IndyMac Bank вважався найбільшим ощадно-кредитним товариством у Лос-Анджелесі, а у липня 2008 році став четвертим за величиною банком-банкрутом у США. ФКСД виставила банківську установу на аукціон, і значна частка бізнесу була продана ІМВ HoldCo LLC, яка перетворила його на OneWest Bank. Частина активів та зобов'язань була збережена за Корпорацією, на основі якої пізніше було засновано санаційний банк IndyMac Federal Bank з метою контролю активів банку, його забезпечених зобов'язань, а також застрахованих депозитних рахунків.

Канадська Корпорація Страхування Депозитів (Canada Deposit Insurance Corporation) не має такої довгої практики застосування механізму санаційного банку, як у США. У результаті змін у Законі про ККСД, що набули чинності 1 липня 2009 року, ККСД набула права засновувати окреслений механізм які засіб збереження вартості бізнесу та фінансової стабільності в системі загалом у ситуації, коли один із учасників цієї системи не є життєздатним. Передбачається, що такий банк переймає, як мінімум, всі застраховані внески. Активи, що не були передані до санаційного банку, залишаються у складі банка-банкрута і підлягають процесу ліквідації. Санаційний банк у Канаді може працювати протягом 2 років (з можливістю пролонгації на 1 рік загалом до 5

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

років) і буде припинений у результаті продажу активів банку або ж упорядкованого згорання бізнесу [8]. У річному звіті ККСД за 2011 рік підкреслювалося, що Корпорація спрямовує багато зусиль на реалізацію заходів із підтримки санаційного банку як інструменту врегулювання. Хоча і практичного застосування механізму санаційного банку в Канаді ще не було, проте адаптація світової практики його застосування та удосконалення нормативного поля функціонування відповідних банків триває постійно.

У Німеччині в 2011 році вступив у силу Закон про реструктуризацію Німецького банку (The German Bank Restructuring Act), який законодавчо визначив санаційний банк як один із інструментів реструктуризації. Від того часу в цій країні почалася історія розвитку таких установ, проте на практиці використати їх ще не довелося. Санаційний банк у Німеччині має такі характеристики: створюється за ініціативи Федерального управління фінансового нагляду Німеччини (BaFin); ідея полягає у передачі частини активів та зобов'язань банку, які є суттєвими для фінансової системи, до новоствореного іншого банку у той час як активи, які не є істотними для фінансової системи, залишаються із неплатоспроможною кредитною установою; розпорядження про передачу може бути видано лише BaFin як вирішальний аргумент з аналізом впливу функціонування такого банку на кредиторів або акціонерів [13].

До країн, що мають досвід застосування санаційного банку на практиці, належить Нігерія. Можливість створення санаційних банків передбачена статтею 39(1) Закону «Про НКСД» (Нігерійська Корпорація Страхування Депозитів), що прийнятий у 2006 році. У випадку, коли Центральний Банк Нігерії (ЦБН) визначає, що банк, застрахований НКСД, знаходиться у стані банкрутства, відповідні державні органи влади можуть заснувати санаційний банк. У серпні 2011 ЦБН року анулював ліцензії трьох банків: Afribank, Spring Bank, а також Bank PNB, які більше не демонстрували достатнього потенціалу та спроможності до рекапіталізації. Відповідно до нової угоди НКСД сформувала санаційні банки та перевела до них визначені активи і зобов'язання у такому порядку: MainStreet Bank Limited перейняв на себе активи та зобов'язання Afribank; Keystone Bank Limited взяв на себе активи і зобов'язання Bank PNB, а Enterprise Bank Limited – Spring Bank. Компанія із керування активами Нігерії (AMCON) одразу придбала у НКСД три санаційні банки, заплативши при цьому 679 млрд нігерійських найр (н.н.) для задоволення мінімальних вимог до розміру капіталу (25 млрд н.н.) та вимоги до достатності капіталу (15%). MainStreet Bank Limited отримав 285 млрд н.н., Keystone Bank Limited – 283 млрд н.н., а Enterprise Bank Limited – 111 млрд н.н. [4]. У результаті за допомогою механізмів створення санаційних банків було відновлено фінансову спроможність банківських установ, наприклад, прибуток до оподаткування MainStreet Bank у грудні 2013 року становив 13 млрд н.н., а Enterprise Bank зафіксував прибуток до оподаткування в сумі 3 млрд н.н. У 2014 році було оголошено про визначення інвесторів, які будуть переймати активи та зобов'язання Mainstreet Bank та Enterprise Bank. Ними стали Skye Bank та Heritage Bank відповідно. Обидва банки вже завершили виплату 100 % акцій і станом на початок 2015 року вже проводився процес повної інтеграції [3].

У Кореї у 1996 році була створена Корейська Корпорація зі Страхування Депозитів (Korea Deposit Insurance Corporation) (ККСД) з метою захисту вкладників та підтримки стабільності фінансової системи. Санаційний банк “Hanaeum Merchant Bank” був створений у кінці 1997 року, щоб перейняти на себе активи та зобов'язання закритих торгових банків (припинило діяльність 14 торгових банків, з яких 10 були закриті) [6]. Управління та організацію санаційних банків здійснюють ККСД та Служба фінансового нагляду (Financial Supervisory Service), проте санаційний банк є по суті квазідочірньою компанією ККСД. Період існування зазначеної установи – 3 роки (із можливістю 1-річного подовження), причому ККСД має ліквідувати санаційний банк у разі закін-

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

чення періоду його існування. Перший санаційний банк сучасного типу був створений у Кореї у 2005 році, коли збанкрутували Arim Mutual Savings Bank та Nanjung Mutual Savings Bank. Санаційний банк мінімізував вплив на реальний сектор економіки за допомогою стабільного надання фінансових послуг, а також спростив процес продажу кількох ощадних банків і підтримав їх вартість [10]. За період з 2005 по 2012 рік механізм створення санаційного банку було застосовано до 21 ощадної банківської установи із 38 проблемних ощадних банків загалом [11].

У Тайвані Центральну Корпорацію зі Страхування Депозитів (Central Deposit Insurance Corporation) було засновано у 1985 році. Разом зі Службою фінансового нагляду ЦКСД здійснює контроль за санаційними банками відповідно до норм законів «Про банківську діяльність» та «Про страхування депозитів». На практиці цей механізм для регулювання проблемних банків ще не використовувався. Однак у законодавчому полі встановлені особливості проведення порядку створення санаційних банків, період їх функціонування (2 роки із можливістю подовження на 1 рік; у випадку відсутності інвестора протягом цього періоду банк буде ліквідовано, а ЦКСД бере на себе всі витрати по цьому процесу тощо) [10]. Відсутність досвіду застосування санаційних банків у практичній площині свідчить про те, що держави органи влади у сфері регулювання банківської діяльності схильні застосовувати більш швидкі за своїм впливом інструменти, які використовуються, як правило, комплексно. Найбільш поширеним способом виведення банківських установ з фінансового ринку країни у Тайвані є метод R&A (близько 55 % випадків) та відшкодування втрат (Paybox) (82 %) тощо [13].

В Японії Корпорація зі страхування депозитів (Deposit Insurance Corporation of Japan) (КСДЯ) була заснована у 1971 році. КСДЯ визначається ініціатором заснування санаційних банків, які є дочірніми компаніями Корпорації. До таких установ передаються всі операції збанкрутілого банку, які і продовжують їх виконання. Тривалість існування – 2 роки із можливою пролонгацією на 1 рік, а якщо виникнуть збитки, КСДЯ може їх компенсувати [10]. Відповідно до норм Закону «Про страхування депозитів» КСДЯ вперше заснувала у березні 2002 року Санаційний банк Японії (Bridge bank of Japan), власний капітал якого становив 2,050 млн ієн. Цей банк був використаний стосовно Ishikawa Bank і Chubu Bank та був ліквідований у березні 2004 р. після досягнення встановленої мети [7]. Після цього Корпорація проводила операції, що переважно стосувалися ліквідації справ цих двох банків. У результаті ліквідація Chubu Bank завершилася у лютому 2009 року, а Ishikawa Bank – у травні 2014 року.

У лютому 2004 року було засновано другий санаційний банк The Second Bridge Bank of Japan із капіталом у 2,12 млрд ієн як дочірню компанію КСДЯ. Зазначений банк був створений для тимчасового продовження операцій проблемної кредитної установи, розпоряджався її активів та зобов'язаннями у зв'язку з відсутністю інвестора, який мав можливість і зацікавленість до управління такою компанією.

The Incubator Bank of Japan, що збанкрутував у вересні 2010 року, передав частину своїх операцій до The Second Bridge Bank of Japan. У кінці грудня 2011 року КСДЯ перевела всі випущені акції санаційного банку до AEON Bank, який був обраний остаточним набувачем The Incubator Bank of Japan. Санаційний банк став дочірньою компанією AEON Bank із новою назвою AEON Community Bank, Ltd [5].

Отже, проведений історичний аналіз створення санаційних банків, свідчить, що такий механізм є досить розповсюдженим у практиці регуляторних органів у сфері банківської діяльності розвинутий країн світу. Не дивно, що санаційний банк належить до двадцяти одного ключових принципів ефективної системи страхування депозитів, що опубліковані Міжнародною асоціацією страховиків депозитів (International Association of Deposit Insurers). Ці принципи призначені для підвищення ефективності системи

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

страхування вкладів, і вони ґрунтуються на проведених дослідженнях та практичному досвіді країн-учасників цієї Асоціації, доказом чого є успішна практика застосування механізмів санаційних банків зазначених країнах.

Висновки. Таким чином, у статті досліджено зарубіжний досвід функціонування санаційних банків у різних країнах світу. Визначено, що санаційний банк – це банківська установа, яка має відповідну ліцензію, утворюється на певний термін для управління операційною діяльністю збанкрутілого комерційного банку з метою пошуку стратегічного інвестора для такої установи з подальшим її продажем такому інвестору з передачею діючих якісних активів, застрахованих депозитів та основних фондів. Також у межах статті проаналізовано досвід таких країн, як: США, Канада, Німеччина, Нігерія, Корея, Тайвань, Японія у сфері створення санаційних банків. Зазначено, що вперше санаційні банки були створені у США. Потреба у такій банківській установі виникла внаслідок банківської кризи 80-х років ХХ століття, проте лише у 1987 році Федеральна корпорація зі страхування депозитів (ФКСД) отримала право створювати такі банки відповідно до норм Закону «Про конкурентну рівність у банківській сфері».

Загалом, можна констатувати, що у світі вже накопичений досить значний масив використання механізмів створення санаційних банків для виведення проблемних банківських установ з фінансового ринку. Україна має всі можливості скористатися накопиченим досвідом та сформувати законодавчу, нормативну та методологічну базу формування та функціонування таких установ. Однак, на сьогодні в нашій державі можемо спостерігати процес підміни понять, коли санаційними банками називають установи, які такими не є, враховуючи класичний світовий досвід до розгляду їх змісту та сутності. Саме тому удосконалення нормативного поля функціонування санаційних банків може створити додаткові інструменти відновлення платоспроможності банківських установ з мінімальним витрачанням коштів НБУ і державного бюджету та залученням приватних інвестицій до управління такими об'єктами.

Список використаних джерел

1. *Партин Г. О.* Відновлення фінансової стійкості української банківської системи на основі створення «тимчасового» та «проблемного» банків / Г. О. Партин, О. М. Крачковська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2010. – № 691. – С. 193–200.
2. *Турбанов А. В.* Ключевые принципы для эффективных систем страхования депозитов и российская система страхования вкладов [Электронный ресурс] / А. В. Турбанов, Н. Н. Евстратенко. – Режим доступа : www.asv.org.ru/agency/appearance/001.doc.
3. *AMCON transfers ownership of bridge banks to Skye, Heritage* // New Telegraph Wednesday. – 2015. – January [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amcon.com.ng/MediaCenter/AMCON-transfers-ownership-of-bridge-banks-to-Skye.aspx>.
4. *Bukola Idowu.* Bridge banks: An opinion against liquidation / Bukola Idowu [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.newsdirectonline.com/columns.php?ID=16>.
5. *Business Transfer of the Incubator Bank of Japan for the Second Time* [Електронний ресурс] // Deposit Insurance Corporation of Japan. – 2011. – Режим доступу: https://www.dic.go.jp/english/e_shinko/e_shokei/index.html.
6. *Carl-Johan Lindgren.* Financial sector crisis and restructuring: lessons from Asia [Електронний ресурс] / International Monetary Fund. – 1999. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/op/opfinsec/op188.pdf>.
7. *Completion of liquidation of the Bridge Bank of Japan* [Електронний ресурс] / Deposit Insurance Corporation of Japan. – 2014. – Режим доступу: http://www.dic.go.jp/english/e_katsudo/e_hatanshori/e_ketsuryo.html.
8. *Longworth David.* Bank of Canada Liquidity Facilities: Past, Present, and Future [Електронний ресурс] / D. Longworth // C.D. Howe Institute. – 2010. – February. – Режим доступу : <http://www.bankofcanada.ca/2010/02/liquidity-facilities-past-present-future/>.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

9. *Managing the crisis: the FDIC and RTC experience 1980-1994* // Federal Deposit Insurance Corporation. – 1998. – August [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.fdic.gov/bank/historical/managing/>.

10. *Hatano M. Bridge Bank Schemes in the Asian Region: Past Experience and Perspectives* // International Conference on Enhancing the Effectiveness of Deposit Insurance Operation, Hanoi March, 2007.

11. *Resolution Experiences and DIF Management in Korea* [Електронний ресурс] / Korea Deposit Insurance Corporation. – 2013. – March. – Режим доступу: <https://www.dic.go.jp/katsudo/kokusai/roundtable/7th/2013.3.15g.pdf>.

12. *The history of bridge banks in the United States* [Електронний ресурс] / Jack Reidhill, Lee Davison, Elizabeth Williams // Federal Deposit Insurance Corporation. – Режим доступу: <http://www.norges-bank.no/Upload/import/konferanser/2005-06-16/data/reidhill.ppt>.

13. *Winter F. Bank Restructuring Legislation in Germany* [Електронний ресурс] / Frederik Winter // AEDBF Conference in Athens. – 2012. – October. – Режим доступу: http://www.aedbf.eu/fileadmin/eu/pictures/news/2012/athens/presentations/02_WINTER.pdf.

14. *Yvonne Fan. Role of Deposit Insurance in Bank Resolution - International Guidance & Taiwan Experience* [Електронний ресурс] / Yvonne Fan // Central Deposit Insurance Corporation. – 2011. – Режим доступу : http://www.cdic.gov.tw/public/Attachment/DIV_International_Seminar.ppt.

References

1. Partyn, H.O. (2010) Vidnovlennia finansovoi stiijkosti ukrainskoi bankivskoi systemy na osnovi stvorennia „ty`mchasovoho” ta „problemnoho” bankiv [Restoring financial stability of the Ukrainian banking system through the establishment of „temporary” and „problem” banks]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu “Lvivska politehnika”. Menedzhment ta pidpriemnyctvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku – Visnyk of National University Lviv Polytechnic*, no. 691, pp. 193–200 (in Ukrainian).

2. Turbanov, A.V., Evstratenko, N.N. *Kliuchevye printsipy dlya effektivnykh sistem strahovaniya depozitov i rossiyskaya sistema strahovaniya vkladov* [Core Principles of the Effective Deposit Insurance Systems and the Russian deposit insurance system] www.asv.org.ru/agency/appearance/001.doc. Retrieved from www.asv.org.ru/agency/appearance/001.doc.

3. AMCON transfers ownership of bridge banks to Skye, Heritage // New Telegraph Wednesday. – 2015. – January. Retrieved from <http://www.amcon.com.ng/MediaCenter/AMCON-transfers-ownership-of-bridge-banks-to-Skye.aspx>.

4. Bukola Idowu. Bridge banks: An opinion against liquidation / Bukola Idowu. Retrieved from: <http://www.newsdirectonline.com/columns.php?ID=16>.

5. *Business Transfer of the Incubator Bank of Japan for the Second Time* [Електронний ресурс] // Deposit Insurance Corporation of Japan. – 2011 Retrieved from: https://www.dic.go.jp/english/e_shinko/e_shokei/index.html

6. Carl-Johan Lindgren. *Financial sector crisis and restructuring: lessons from Asia* [Електронний ресурс] / International Monetary Fund. – 1999. – Retrieved from: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/op/opfinsec/op188.pdf>.

7. *Completion of liquidation of the Bridge Bank of Japan* [Електронний ресурс] / Deposit Insurance Corporation of Japan. – 2014. – Retrieved from: http://www.dic.go.jp/english/e_katsudo/e_hatanshori/e_ketsuryo.html.

8. Longworth David. *Bank of Canada Liquidity Facilities: Past, Present, and Future* / D. Longworth // C.D. Howe Institute. – 2010. – February. – Retrieved from <http://www.bankofcanada.ca/2010/02/liquidity-facilities-past-present-future/>.

9. *Managing the crisis: the FDIC and RTC experience 1980-1994* // Federal Deposit Insurance Corporation. – 1998. – August. Retrieved from: <https://www.fdic.gov/bank/historical/managing/>.

10. *Hatano M. Bridge Bank Schemes in the Asian Region: Past Experience and Perspectives* // International Conference on Enhancing the Effectiveness of Deposit Insurance Operation, Hanoi March, 2007.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

11. Resolution Experiences and DIF Management in Korea [Електронний ресурс] / Korea Deposit Insurance Corporation. – 2013. – March. – Retrieved from <https://www.dic.go.jp/katsudo/kokusai/roundtable/7th/2013.3.15g.pdf>.

12. The history of bridge banks in the United States / Jack Reidhill, Lee Davison, Elizabeth Williams // Federal Deposit Insurance Corporation. – Retrieved from <http://www.norges-bank.no/Upload/import/konferanser/2005-06-16/data/reidhill.ppt>.

13. Winter F. Bank Restructuring Legislation in Germany / Frederik Winter // AEDBF Conference in Athens. – 2012. – October. Retrieved from: http://www.aedbf.eu/fileadmin/eu/pictures/news/2012/athens/presentations/02_WINTER.pdf.

14. Yvonne Fan. Role of Deposit Insurance in Bank Resolution - International Guidance & Taiwan Experience / Yvonne Fan // Central Deposit Insurance Corporation. – 2011. Retrieved from: http://www.cdic.gov.tw/public/Attachment/DIV_International_Seminar.ppt.

Абакуменко Ольга Вікторівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів підприємств і установ, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Абакуменко Ольга Викторовна – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедры финансов предприятий и учреждений, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Abakumenko Olga – Doctor of Economics, Professor, Chief of Department of Finance of Enterprises and Institutions, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: abakumenko.olga@gmail.com

Бондаренко Дмитро Володимирович – аспірант кафедри фінансів підприємств і установ, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Бондаренко Дмитрий Владимирович – аспирант кафедры финансов предприятий и учреждений, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Bondarenko Dmytro – post-graduate student of Department of Finance of Enterprises and Institutions, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: bondarenko@mail.ru

Коваленко Катерина Олександрівна – магістр кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, Чернігів, 14027, Україна).

Коваленко Екатерина Александровна – магистр кафедры финансов, банковского дела и страхования, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, Чернигов, 14027, Украина).

Kovalenko Kateryna – master of Department of Finance, Banking and Insurance, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: katyha2193@mail.ru

УДК 336.671.1

*Ганна Кравчук, Тетяна Бережна***ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СТРАХОВИКІВ***Анна Кравчук, Татьяна Бережная***ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СТРАХОВЩИКОВ***Hanna Kravchuk, Tetiana Berezhna***THE RESEARCH OF THE PROBLEMS OF FORMATION OF FINANCIAL RESULTS OF INSURERS**

Дослідження сутності категорії «фінансові результати страховиків» та алгоритм їх формування дозволяє виявити резерви збільшення фінансових результатів страховиків. Загальні тенденції зниження ефективності функціонування страховиків на українському страховому ринку вимагають формування концепцій щодо підвищення результатів їх діяльності з відзначенням співвідношення доходності та витратності основної (страхової), інвестиційної та інших видів діяльності. Проведено вивчення специфіки формування фінансових результатів функціонування страховиків за різними видами їх діяльності. Здійснена систематизація доходів та витрат страховиків за напрямками їх діяльності дозволяє отримати інформацію щодо факторного впливу на чистий фінансовий результат їх діяльності. Групування доходів та витрат страховика за джерелами їх походження з визначенням факторного впливу кожного елемента на загальний обсяг фінансових результатів дозволяє сформувати підходи до оптимізації відношення сегментів доходів та витрат страховиків у їх діяльності.

Ключові слова: доходи, витрати, чистий фінансовий результат, фінансовий результат, операційна діяльність, фінансова діяльність, страховик, рентабельність.

Рис.: 3. Табл.:9. Бібл.:12.

Исследование сущности категории «финансовые результаты страховщиков» и алгоритм их формирования позволяет выявить резервы увеличения финансовых результатов страховщиков. Общие тенденции снижения эффективности функционирования страховщиков на украинском страховом рынке обуславливают необходимость формирования концепций по повышению результатов их деятельности с определением соотношения доходности и затратности основной (страховой), инвестиционной и других видов деятельности. Проведено изучение специфики формирования финансовых результатов функционирования страховщиков по различным видам их деятельности. Систематизация доходов и расходов страховщиков по направлениям их деятельности позволяет получить информацию о факторном влиянии на чистый финансовый результат их деятельности. Группирование доходов и расходов страховщика по источникам их происхождения с определением факторного влияния каждого элемента на общий объем финансовых результатов позволяет сформировать подходы к оптимизации сегментов доходов и расходов страховщиков в их деятельности.

Ключевые слова: доходы, затраты, чистый финансовый результат, финансовый результат, операционная деятельность, финансовая деятельность, страховщики, рентабельность.

Рис.: 3. Табл.: 9. Библ.:12.

Research essence of the category „financial result of insurers” and their formation algorithm reveals reserves to increase financial performance of insurers. General trends reduce the efficiency of the Ukrainian insurance insurers require the formation of concepts to improve the results of their activities in celebration of the ratio of return and principal cost-based (insurance), investment and other activities. The paper studied the specifics of forming financial results of insurers functioning of different types of activities. Systematize the income and expenses of insurers in areas of their activities provides information on the impact factor and net financial result of their activities. Grouping of income and expenditure for the insurer's sources in determining the impact factor of each element in the total amount of the financial results allows to form approaches to optimize the ratio of segment income and expenses of insurers in their activities.

Key words: incomes, costs, net financial result, financial result, operating activities, financial activities, insurers, profitability.

Fig.: 3. Tabl.: 9. Bibl.: 12.

JEL Classification: G 220

Постановка проблеми. Страховий ринок України на сучасному етапі знаходиться в перманентному стані. Звичайно, якщо його розвиток порівнювати на початку століття і сьогодні, то можна побачити відмінності, але незначні. Страхування відіграє значну роль у розвитку фінансового ринку, адже страхові компанії є посередниками на ньому, які мобілізують кошти через залучення страхових платежів. Цим самим вони виступають гарантом відшкодувань і власниками тимчасово вільних коштів, які можуть інвестувати та розміщувати, що у свою чергу принесе страховикам прибуток. Тобто такий тип небанків-

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

ських фінансових посередників виконує подвійну роль: виконують свою основну функцію – страхування і є рушійною силою у розвитку національної економіки.

Для функціонування на ринку в умовах непростої політичної ситуації та економічної кризи в Україні страховим компаній потрібно формувати нові методи управління для підвищення фінансових результатів та розробляти нові концепції та підходи, теоретичну базу для їх оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У світовій та вітчизняній практиці страховий ринок та його роль у національній економіці досліджують багато вчених-економістів: О. Кнейслер, Л. Нечипорук, О. Теревус, Н. Ткаченко, В. Фурман, О. Козьменко, Я. Шумелда, В. Шахов, Р. Юлдашев, В.В. Базилевич, О. Д. Василик, Н. М. Внукова, К. Г. Воблий, О. О. Гаманкова, О. І. Барановський, О. М. Залетов, О. Д. Заруба, О. В. Козьменко, М. Д. Лутак, М. В. Мних, С. С. Осадець, В. П. Унінець-Ходаківська, В. М. Федосов, В. М. Фурман, І. О. Школьник [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але на сучасному етапі проблему формування фінансових результатів страхових компаній, аналіз їх діяльності досліджено не достатньо. Сучасні умови функціонування вітчизняного ринку страхових послуг вимагають більш жорстких та ефективніших методів управління страховими компаніями, отримання та збільшення їх фінансових результатів. Під час аналізу результатів діяльності страховиків потрібно враховувати різноманітні фактори впливу на їх діяльність.

Мета статті. Метою цієї статті є дослідження фінансових результатів страховиків, їх формування та розроблення підходів до покращення результативності діяльності страхових компаній.

Виклад основного матеріалу. Кожний суб'єкт фінансового ринку зацікавлений в отриманні прибутку. Страховики не є винятком. Основна мета діяльності страхової компанії – це надання надійного страхового захисту. Термін «прибуток» є умовним у страхуванні, оскільки тут відбувається перерозподіл національного доходу, а не його безпосереднє створення, тому більш грамотним буде застосування до цієї категорії поняття «фінансовий результат». Цей термін є досить специфічним, оскільки вчені наділяють його різним економічним змістом (табл. 1). Дослідження цього поняття з різних наукових поглядів дозволить нам більш глибоко дослідити сутність фінансового результату і як економічної категорії, і як результату діяльності страхових компаній та запропонувати власне визначення цього поняття.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «фінансовий результат»

Вчені	Трактування
Грязнова А. Г.	Фінансовий результат – це виражені у грошовій формі економічні результати господарської діяльності комерційних організацій всіх форм власності в цілому та у розрізі підрозділів [8]
Стоуп Д., Хетчинг Х.	Фінансовий результат визначається як приріст або зменшення вартості майна при постійному капіталі на початок і кінець періоду [7].
Філімоненков О. С.	Фінансовий результат становить різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво і реалізацію продукції, тобто його формування відбувається внаслідок взаємодії багатьох компонентів як з позитивним, так і з негативним значенням [9]
Воблий К. Г.	Фінансовий результат за звітний період діяльності організації розглядають як різницю показника чистих активів на кінець і на початок періоду, скориговану на суми, вилучені або додані власниками [2]

Різноманітність цієї категорії свідчить про всеохопний характер її формування і необхідність дослідження. Фінансовий результат страховика визначається як різниця між доходами та витратами в результаті діяльності страхової компанії (табл. 2).

Таблиця 2

Алгоритм формування фінансових результатів страхових компаній

Фінансовий результат					
Доходи страховиків			Витрати страховиків		
Від страхової (основної) діяльності	Від інвестиційної та фінансової діяльності	Від інших операцій	Від страхової (основної) діяльності	Від інвестиційної та фінансової діяльності	Від інших операцій

Прибуток від страхової діяльності планується у процесі розроблення бруто-ставки, яка складається з нетто-ставки, яка є основною складовою частиною страхового тарифу і призначена для формування фонду страхових виплат, та навантаження, яке включає в себе витрати від господарської діяльності та прибуток. У міжнародній діяльності спочатку визначається розмір нетто-ставки, а решта – навантаження, в Україні навпаки. Це пов'язано з бажанням вітчизняних страховиків максимізувати свій прибуток. Отримання прибутку можливе також за рахунок зниження собівартості послуги. Але слід пам'ятати, що низький рівень страхового тарифу може призвести до банкрутства компанії, оскільки буде недостатньо сформований фонд виплат, і надто високий його рівень призведе до втрати конкурентоспроможності і відтоку страхувальників. Згідно з міжнародними правилами, страховики не повинні намагатись отримати високий прибуток, як зазначалось вище, основна мета його діяльності – надання страхового захисту.

Дохід страховика формується від страхової (основної, операційної), інвестиційної, фінансової та іншої діяльності. Розглянемо участь кожної з них.

Операційна діяльність страховика – це основна або, іншими словами, страхова діяльність, на яку він розраховує, з'являючись на ринку. Операційний дохід можна ще назвати первинним доходом будь-якої страхової компанії. Адже, отримавши страхові платежі, можна формувати і фонд страхових виплат, і прибуток підприємства, і страхові резерви, і отримати тимчасово вільні кошти для інвестиційної та фінансової діяльності. До операційних доходів відносять: страхові платежі, комісійні винагороди за пере-страхування, повернуті суми із страхових та технічних (відмінних від резерву незароблених премій) резервів та інше.

Найбільшу частину операційного доходу страховика формують страхові платежі та суми, що повертаються з технічних резервів, відмінних від резерву незароблених премій. Відповідно до ст. 10 Закону України «Про страхування» страховий платіж (страховий внесок, страхова премія) – плата за страхування, яку страхувальник зобов'язаний внести страховику згідно з договором страхування. Страховий платіж складається з двох частин: заробленої та незаробленої премії. Відповідно до цього Закону, величина резервів незароблених премій на будь-яку звітну дату встановлюється залежно від часток надходжень сум страхових премій (страхових платежів, внесків), які не можуть бути меншими 80 % загальної суми надходжень страхових платежів, з відповідних видів страхування у кожному місяці з попередніх 9 місяців [5].

До суми, що повертаються з технічних резервів, відмінних від резерву незароблених премій, належать суми, що надходять з: резерву збитків, резерву катастроф, резерву попереджувальних збитків [12].

Процес утворення прибутку від страхової діяльності в компаніях ризикового типу і у компаніях, що здійснюють страхування життя, відрізняється внаслідок різних економічних механізмів їх діяльності. В цих компаніях за різними принципами утворюються страхові резерви, що накладає суттєвий відбиток і на визначення обсягу прибутку [11].

Інвестиційна діяльність страховика – це придбання і продаж довгострокових активів (у вітчизняному законодавстві – необоротних активів), а також інших інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Фінансова діяльність – діяльність, що спричиняє зміни розміру і складу вкладеного капіталу та запозичень суб'єкта господарювання [6].

При інвестуванні коштів страхова компанія бере до уваги такі основні критерії: гарантованість збереження вкладених коштів, ліквідність активів, норму прибутку [12].

До доходів від інвестиційної та фінансової діяльності страховика відносять: відсотки за облігаціями, дивіденди за акціями, відсотки від розміщення коштів на депозитних вкладах у банку, участь у прибутку перестраховиків, відсотки, сплачені страховикові за надання довгострокових інвестиційних кредитів, включаючи довгострокове кредитування житлового будівництва, від прямого інвестування та інші.

Інша діяльність страховика не пов'язана з його основною (страховою) діяльністю, що в результаті приносить йому доходи від врегулювання безнадійної заборгованості, здавання майна в оренду, курсові різниці, індексації та передачі (продажу) основних засобів і нематеріальних активів, надання консультаційних послуг, штрафи, пені [10].

Очевидно, що основний прибуток страховика повинен надходити від його операційної (страхової) діяльності. В міжнародній практиці це не завжди так. Як відомо, страхові компанії дуже часто у світовій практиці виступають головними інвесторами та посередниками у розвитку економіки країни. Тому вітчизняним СК потрібно взяти це на замітку.

Скориставшись даними НацКомФінпослуг [3], проаналізуємо формування фінансових результатів страховиків, а також виявимо, залежність результативної ознаки від кожної з напрямку діяльності страховиків (табл. 3) (операційна, фінансова, інвестиційна та ін.).

Таблиця 3

Формування доходів страховиків за 2012–2014рр.

Доходи страховиків	Абсолютні значення, тис.грн.			Структура, %		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Страхові платежі	19698673	26185155	24607505	49,68	58,66	57,69
Дохід від надання послуг для інших страховиків	7188	6292	10064	0,02	0,01	0,02
Дохід від надання послуг, що безпосередньо пов'язані із видами діяльності, зазначеними у ст. 2 Закону України «Про страхування»	27220	32377	44485	0,07	0,07	0,10
Суми, що повертаються із технічних резервів, інших, ніж резерви незароблених премій	3549255	4653679	4798121	8,95	10,43	11,25
Частки страхових виплат і відшкодувань, компенсовані перестраховиками	523101	465975	588777	1,32	1,04	1,38
Суми від суброгації	309823	277309	265854	0,78	0,62	0,62
Суми винагород за перестраховування	12391	8425	8498	0,03	0,02	0,02
Інші операційні доходи	1501879	630189	1678547	3,79	1,41	3,94
Фінансові доходи	1165058	1153794	1063179	2,94	2,58	2,49
Інші доходи	12857338	11222217	9586965	32,42	25,14	22,48
Надзвичайні доходи	708	610	141	0,00	0,00	0,00
Разом	39652636	44636022	42652135	100,00	100,00	100,00

Отже, страхові платежі займають найбільшу частку у доходах страховиків: у 2012 році 49,7 %, у 2013 році – 58,7 %, у 2014 році – 57,7 %. Страхові платежі у 2013 році зросли на 32,93 % порівняно з 2012 роком, а у 2014 році знизились на 6,02 % порівняно з 2013 роком. Дохід від надання послуг для інших страховиків займають незначну част-

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

ку в сукупних доходах страховиків – менше 1 %. У 2013 році цей вид доходу зменшився на 12,47 %, а у 2014 році, навпаки, значно зріс – на 60 %.

Дохід від надання послуг, що безпосередньо пов'язані із видами діяльності, зазначеними у ст. 2 Закону України «Про страхування», також становить незначну частку у формуванні сукупного доходу страховиків. У 2012 та 2013 роках його частка становила 0,07 %, а у 2014 році зросла до 0,1 %. Також спостерігається збільшення цього доходу й у 2013 та 2014 роках – на 19 та на 37 % відповідно.

Суми, що повертаються із технічних резервів, інших, ніж резерви незароблених премій становлять вагомую частину у доході, а саме: 8,95, 10,43 та 11,25 % відповідно у 2012, 2013 та 2014 роках. Спостерігається негативна тенденція до зменшення цього доходу: у 2013 році він зріс на 31,12 % а у 2014 році знизився на 3,10 % (рис. 1).



Рис. 2. Динаміка зміни структури доходів страховиків за 2012–2014 роки

Частка страхових виплат і відшкодування, компенсовані перестраховиками, навпаки, зростає: у 2013 році знизилась на 10,92 %, а у 2014 році збільшилась на 26,63 %. Ця стаття займає незначну частину доходу страховиків. Інші доходи становлять вагомую частку в доході страховика: у 2012 році – 32,42 %, у 2013 році – 25,14 % і в 2014 році – 22,48 %.

Наявна негативна тенденція до зниження інших доходів: у 2013 році відбулось зменшення майже на 13 %, а 2014 році взагалі майже на 15 %. Також спостерігається зниження надзвичайних доходів, особливо, у 2014 році майже на 77 %. Загалом, дохід страховиків у 2014 році зменшився на 4,44 %, що є негативним у діяльності страховиків, що призвело до зниження прибутку.

Отже, з аналізу доходів страховиків за 2012–2014 роки можна навести послідовність доходів, які становлять вагомі частини у загальному доході страховиків. На першому місці – це страхові платежі, які є доходами від операційної (основної) діяльності страховиків. Далі – суми, що повертаються із технічних резервів, інших, ніж резерви незароблених премій, які також є доходами від операційної (основної) діяльності страховиків. Загалом, на прикладі 2014 року, доходи від операційної діяльності становлять 75,02 %. Друге місце можна віддати іншим доходам страховиків та останнє – фінансовим доходам, які становлять лише 2,49 % (на прикладі 2014 року) від сукупних доходів.

Витрати страховиків – це ті грошові кошти, які вони витрачають у процесі своєї діяльності. Як і доходи страховика, витрати бувають і від операційної діяльності, і від фінансової та інвестиційної діяльності та від іншої діяльності (табл. 3). Понад 90 % загальної суми витрат страхової компанії припадає, безперечно, на «страхові» витрати. Ці

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

витрати дуже неоднорідні. Всю їх сукупність можна за економічним змістом поділити на дві великі групи: виплати страхових сум та страхових відшкодувань за договорами страхування й перестраховування та витрати на ведення справи [1].

До витрат від операційної діяльності належать: страхові виплати, аквізиційні витрати, витрати на пролонгацію договорів, на ведення справ і тощо.

Таблиця 4

Алгоритм визначення витрат страховиків за 2012–2014 рр.

Напрямки витрат і виплат	Абсолютні значення, тис. грн			Структура, %		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Страхові виплати та страхові відшкодування	5068997	4502663	4826385	16,95	15,25	16,16
Відрахування у резерви	4288712	4495894	4899007	14,34	15,23	16,40
Аквізиційні витрати	2268255	2633942	2633124	7,58	8,92	8,82
Витрати, пов'язані з укладанням та пролонгацією договорів перестраховування	29840	21921	25994	0,10	0,07	0,09
Витрати, пов'язані з регулюванням страхових випадків	126906	143279	149490	0,42	0,49	0,50
Ліквідаційні витрати попередніх звітних періодів	16547	8579	8369	0,06	0,03	0,03
Інші витрати, що належать до собівартості реалізованих послуг	500549	450188	390194	1,67	1,52	1,31
Адміністративні витрати	2003247	2298122	2331492	6,70	7,78	7,81
Витрати на збут послуг	531575	551358	558741	1,78	1,87	1,87
Інші операційні витрати	1189224	1405079	3184570	3,98	4,76	10,66
Фінансові витрати	311255	255442	489394	1,04	0,87	1,64
Інші витрати	13569559	12749618	10370157	45,37	43,18	34,72
Надзвичайні витрати	2262	9315	148	0,01	0,03	0,00
Разом	29906928	29525401	29867065	100,00	100,00	100,00

Найбільшу питому вагу операційних витрат становлять страхові виплати – це кошти, які страховик виплачує страхувальнику в разі настання страхового випадку відповідно до умов договору страхування.

Страхові виплати та страхові відшкодування у 2013 році зменшились на 11,17 %, а у 2014 році збільшились на 7,19 %. Відрахування у резерви зростають з кожним досліджуваним роком: у 2013 році зросли на 4,83 %, а у 2014 році – на 8,97 %. Аквізиційні відрахування в 2013 році зросли на 16,12 %, а у 2014, навпаки, зменшились на 0,03 %. Інші адміністративні витрати зменшились: у 2013 році, вони зросли на 14,72 %, а в 2014 році – лише на 1,45 %. Інші операційні витрати зросли: у 2013 році – на 18,55 %, а в 2014 році – на 126,65 %. Інші витрати зменшились у 2013 році на 6,04 %, а у 2014 році – на 18,66 %. Загалом, витрати та виплати страхувальників у 2013 році зменшились на 1,28 %, а в 2014 році зросли на 1,16 % (рис. 2).

Загалом, операційні витрати (найбільша частка припадає на страхові виплати, відрахування у резерви, аквізиційні витрати, інші адміністративні та операційні витрати) становлять 63,65 % від сукупних витрат страховиків, витрати від фінансової діяльності – 1,64 %, інші витрати – 34,72 % (на прикладі 2014 року).

Отже, рівень виплат у 2013 році знизився на 8,54 %, а у 2014 році підвищився на 2,42 %. Це пов'язано зі збільшення страхових платежів у 2013 році та їх зменшенням у 2014 році. Ефективність фінансової діяльності страховика у 2013 році зменшилась на 4,58 %, а у 2014 році збільшилась на 23,89 %, що є позитивною тенденцією у діяльності СК. Для більш детального аналізу прослідкуємо зміни показників витрат страховиків (табл. 5).

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

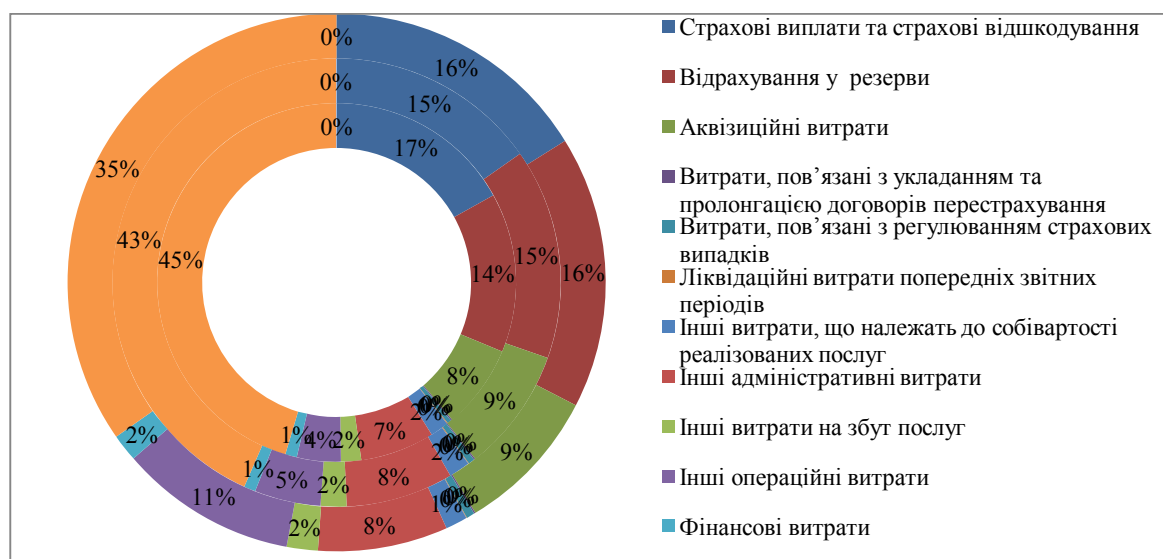


Рис. 2. Динаміка зміни структури витрат страховиків у 2012–2014 рр.

Таблиця 5

Оцінка результативності функціонування страховиків за 2012–2014 рр., %

Показники	2012, %	2013, %	2014, %	Відхилення, %	Відхилення, %
Показник рівня виплат	25,73	17,20	19,61	-8,54	2,42
Ефективність фінансової діяльності страховика	26,72	22,14	46,03	-4,58	23,89
Коефіцієнт резервування	21,77	17,17	19,91	-4,60	2,74
Показник реверсу резервів	82,76	103,51	97,94	20,75	-5,57
Показник суброгативності	6,11	6,16	5,51	0,05	-0,65
Питома вага аквізаційних витрат у страхових платежах	11,51	10,06	10,70	-1,46	0,64
Показник витратності страхування	75,42	66,15	70,02	-9,28	3,88

Коефіцієнт резервування у 2013 році знизився на 4,6 %, а в 2014 році підвищився на 2,74 %. Підвищення коефіцієнта резервування у 2014 році означає підвищення надійності страхових компаній. Реверс резервів у 2014 році знизився на 5,57 %. Це означає, що суми, що повертаються із технічних резервів знизились, а отже, і доходи страховиків зменшились. У попередньому році, також, спостерігається зменшення суброгативності на 0,65 %, що означає зменшення суми від суброгацій, а це, у свою чергу, тягне за собою зменшення доходів страховиків.

Питома вага аквізаційних витрат у 2013 році зменшилась на 1,46 %, що є позитивним, а у 2014 році, навпаки, збільшилась (на 0,64 %). Збільшення даного показника означає збільшення виробничих витрат страховиків, пов'язаних із залученням нових страхувальників, що автоматично означає зменшення доходів страховиків. Показник витратності страхування відбиває в собі основні тенденції до збільшення або зменшення доходності страховиків, що включає в себе вищеописані показники: у 2013 році зменшився (на 9,28 %), що можна вважати позитивним, а от у 2014 році збільшився на 3,88 %, що означає збільшення сукупних витрат та виплат порівняно з сукупними доходами. Отже, у 2014 році прослідковуються негативні тенденція до зменшення доходності страховиків.

Як бачимо, у формуванні фінансового результату найбільшу питому вагу становить операційна діяльність страхових компаній, далі – інша діяльність та найменшу частку участі займає фінансова та інвестиційна.

На основі табл. 3 та 4 проведемо факторний аналіз витрат та доходів за основними показниками. Розрахунки занесемо в табл. 6 та 7.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Таблиця 6

Факторний аналіз доходів страховиків у 2013 та 2014 роках (тис. грн)

Вплив факторів	2013	2014
Загальний вплив	5072830	-2110717
Страхові платежі	6486481	-1577650
Суми, що повертаються із технічних резервів, інших, ніж резерви незароблених премій	1104423	144442
Інші операційні доходи	-871690	1048358
Фінансові доходи	-11263	-90615
Інші доходи	-1635121	-1635252

Таблиця 7

Факторний аналіз витрат страховиків у 2013 та 2014 роках, тис. грн

Вплив факторів, тис. грн	Вплив факторів за 2013 р.	Вплив факторів за 2014 р.
Загальний вплив	-518 530	-1 620 074
Страхові виплати та відшкодування	-566 334	323 721
Відрахування в резерви	207 182	403 114
Аквізиційні витрати	365 687	-818
Інші адміністративні витрати	294 875	33 370
Інші витрати	-819 941	-2 379 462

Отже, позитивними факторами на формування сукупного доходу за 2013 рік можна вважати збільшення страхових платежів на 64 86 481,51 тис. грн та повернутих з резерву сум на 11 04 423,66 тис. грн. До факторів, які негативно вплинули на сукупний дохід відносимо: зменшення інших операційних, фінансових та інших доходів на 871690,45 тис. грн, 11263,55 тис. грн та 1635120,98 тис. грн відповідно. Загалом, сукупність досліджуваних факторів позитивно вплинули на загальний дохід, страховиків у 2013 році та негативно у 2014 році. Фактори, які вплинули на формування сукупного доходу у 2014 році, розподілимо також на позитивні та негативні. До позитивних віднесемо: збільшення повернутих сум з технічних резервів та інших операційних доходів на 144 442,00 тис. грн та 1 048 358,45 тис. грн відповідно. Негативно на формування доходу вплинули зменшення страхових платежів на 1 577 650,23 тис. грн, фінансових доходів на 90 615,35 тис. грн та зменшення інших доходів на 1 635 252,18 тис. грн.

За результатами факторного аналізу, сукупність досліджуваних факторів позитивно вплинули на формування витрат як у 2013, так і в 2014 році, оскільки вони зменшились. Страхові виплати у 2013 році зменшились на 566 334 тис. грн, а у 2014 році збільшились на 323 721 тис. грн. Відрахування в резерви та інші адміністративні витрати збільшились і у 2013, і у 2014 роках. Аквізиційні витрати у 2013 році зменшились на 365 678 тис. грн, а в 2014 році зменшились на 818,00 тис. грн. Інші витрати зменшились і у 2013, і у 2014 роках.

Загалом, на зменшення чистого фінансового результату у 2013 році позитивно вплинули такі фактори, як: страхові виплати, інші витрати, страхові платежі, повернуті суми з технічних резервів, негативні фактори: відрахування в резерви, аквізиційні та інші адміністративні витрати, інші операційні та інші доходи. На формування чистого фінансового результату у 2014 році негативно вплинули страхові виплати та інші адміністративні витрати, відрахування в резерви, страхові платежі, фінансові та інші доходи. До позитивних можна віднести: повернуті суми з технічних резервів, інші операційні доходи, аквізиційні та інші витрати. Чистий фінансовий результат у 2014 році зменшився ще більше, оскільки відбулось зменшення доходів (страхових платежів та інших доходів) (табл.8).

Таблиця 8

Аналіз формування фінансових результатів страховиків у 2012–2014 рр., тис. грн

Показники	2012	2013	2014	Відхилення	
Результат основної діяльності	6 487322	7004786	3692666	517464	-3312120
Результат фінансових операцій	853803	898 353	573785	44550	-324568
Результат іншої звичайної діяльності	-712221	-1527401	-783192	-815180	744209
Результат надзвичайних подій	-1555	-8706	-8	-7151	8698
Фінансовий результат страховиків	6627349	6367032	3483252	-260318	-2883780

Фінансовий результат страховиків формується з результатів від основної діяльності, іншої діяльності, фінансових операцій та від надзвичайних подій. Формування даного показника відображено в табл. 9, а його залежність від витрат та доходів проілюстровано на рис. 3. Збільшення цих показників спостерігалось у 2013 році (результат основної діяльності на 517 463,8 грн, результат фінансових операцій – на 44549,5 грн) та у 2014 році (результат іншої звичайної діяльності на 744209,4 грн, результат надзвичайних подій на 8698,2 грн).

Таблиця 9

Формування чистого фінансового результату страховиків у 2012–2014 рр., тис. грн

Показник	2012	2013	2014	Відхилення	
Доходи страховиків	39652636	44636022	42652135	4983386	-1983886
Виплати та витрати страховиків	29906928	29525401	29867065	-381528	341664
Чистий фінансовий результат страховиків	5911349	5646005	2823768	-265344	-2822237
Рентабельність діяльності	19,77	19,12	9,45	-0,64	-9,67

Зниження спостерігається у 2013 році (результат іншої звичайної діяльності на 815 180,0 грн, результат надзвичайних подій на 7151,1 грн) та у 2014 році (результат основної діяльності на 331 219,5 грн та результат фінансових операцій на 324 567,6 грн).

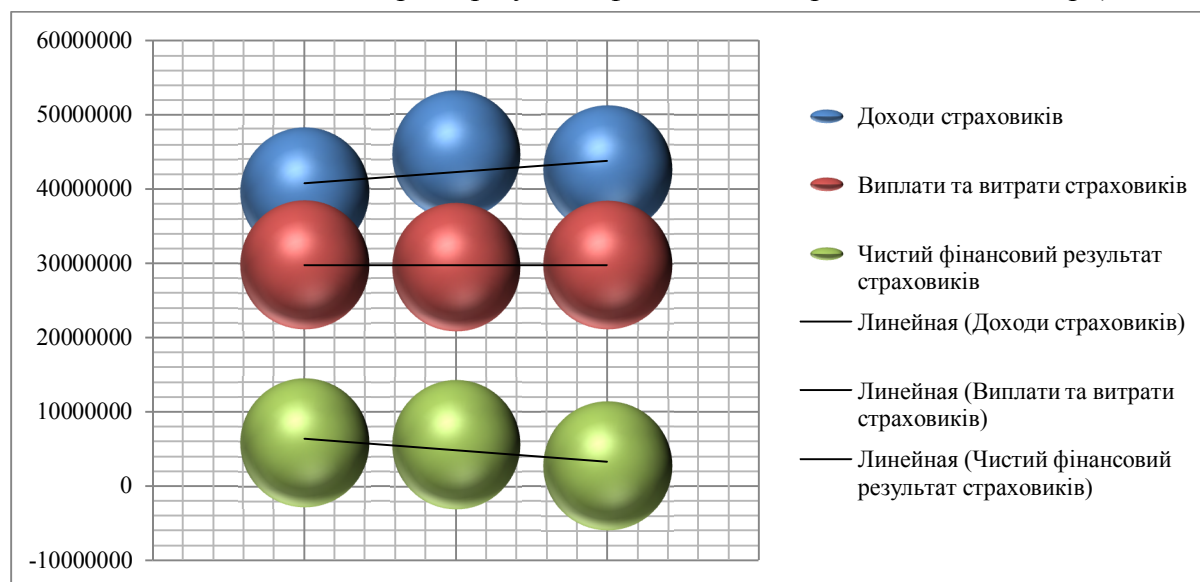


Рис. 3. Динаміка зміни залежності чистого фінансового результату страховиків від доходів та витрат за 2012–2014 рр.

Отже, фінансовий результат страховиків за досліджувані роки зменшувався: у 2013 році знизився на 260 317,8 грн, у 2014 році – на 2 883 779,6 грн.

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи результати проведеного аналізу формування фінансових результатів страховиків, можна зробити висновки, що доходи страховиків за три останні досліджувані роки були найбільші у 2013 році, у 2014 році вони знизились на 1 983 886,41 грн, що тягне за собою зниження чистого фінансового результату. Виплати та витрати страховиків у 2013 році знизились на 381 527,56 грн, а у 2014 році

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

знову збільшились на 341 664,48 грн. Чистий фінансовий результат страховиків формується як різниця між фінансовим результатом та відповідними податками. Він знизився і у 2013, і у 2014 роках на 26 534,89 грн та 2 822 236,76 грн відповідно.

Рентабельність діяльності страховиків за досліджувані роки знижується, особливо у 2014 році. Зниження такого показника, як рентабельність означає зниження можливості самоокупності витрат на страхування у страховиків.

Отже, фінансовим результатом діяльності страховика є значення, отримане від зіставлення доходів і витрат від операційної, фінансово-інвестиційної та іншої діяльності страхової компанії, яке має особливості формування, пов'язані з економічним призначенням страхування, видами діяльності та специфікою кругообігу грошових коштів.

У результаті дослідження алгоритму формування фінансового результату страховиків було виявлено певні негативні моменти, а саме: зниження доходу та підвищення витрат призвело до зниження чистого фінансового результату, зниження самоокупності витрат, низька фінансово-інвестиційна діяльність. Для покращення ситуації на страховому ринку потрібно провести відповідні заходи як у мікросередовищі, тобто всередині кожної компанії, так і в макросередовищі – на рівні держави. Дієвими кроками, на нашу думку, буде зниження собівартості страхової послуги, залучення нових страхувальників, підвищення інвестиційної активності, врегулювання законодавчої бази, врахування зарубіжного досвіду.

Список використаних джерел

1. *Витрати* страхової компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view/626/43/1/2/>
2. *Вобльй К. Г.* Основы экономии страхования / К. Г. Вобльй. – М. : Анкил, 1995. – 228 с.
3. *Консолідовані звітні дані* страхового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>.
4. *Організація бухгалтерського обліку* : навч. посібник для студентів вузів спец. 7.050.106 «Облік і аудит» / Ф. Ф. Бутинець, О. В. Олійник, М. М. Шигун, С. М. Шулепова. – [2-ге вид., доповн. і переробл.]. – Житомир : ЖІТІ, 2001. – 576 с.
5. *Про страхування* [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр/page>.
6. *Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг* [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
7. *Стоуп Д.* Бухгалтерський облік і фінансовий аналіз : підручник / Д. Стоуп, Х. Хетчинг. – СПб. : АОЗТ, 1993. – 530 с.
8. *Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації* : монографія / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва. – Суми, 2011. – 388 с.
9. *Філімоненков О. С.* Фінанси підприємств : навчальний посібник / О. С. Філімоненков. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К. : МАУП, 2004. – 288 с.
10. *10 Фінансово-економічна діяльність* страхових організацій. Доходи, витрати та фінансові результати страховика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/17280924/strahova_sprava/finansovo-ekonomichna_diyalnist_strahovih_organizatsiy_dohodi_vitrati_finansovi_rezultati_strahovika.
11. *Шелехов К. В.* Прибуток страховика [Електронний ресурс] / К. В. Шелехов. – Режим доступу : <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/782/30/>.
12. *Шірінян Л. В.* Фінанси страхових організацій [Електронний ресурс] / Л. В. Шірінян. – Режим доступу : <http://library.nuft.edu.ua/ebook/file/48.35.pdf>.

References

1. *Vytraty strakhovoi kompanii [The cost of the insurance company]*. Retrieved from <http://studentbooks.com.ua/content>.
2. *Voblui, K.G. (1995). Osnovy ekonomiki strakhovaniia [Fundamentals of insurance savings]*. Moscow: Ankil (in Russian).

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

3. *Pro strakhuvannia* : Zakon Ukrainy vid 7 bereznia 1996 roku [Law of Ukraine On Insurance]
4. *from March 7, 1996 № 85/96-BP*. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-vp/page>.
5. *Pro finansovi posluhy ta derzhavne rehuliuвання runkiv finansovikh posluh* : Zakon Ukrainy vid 12 lypnia 2001 roku [Law of Ukraine On Financial Services and State Regulation of Financial Service Markets from July 12, 2001 № 2664-III]. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
6. *Konsolidovany zvitni dani strahovogo runky* [Consolidated reporting data insurance market]. Retrieved from <http://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>.
7. Butynets, F.F., Oliinyk, O.V., Shuhun, M.M. & Shulepova, S.M. (2001). *Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliky* [Accounting organization]. Zhytomyr: ZHITI (in Ukrainian).
8. Stoun, D. (1993). *Bukhhalterskyi oblik i finansovyi analiz* [Accounting and financial analysis]. Sant Petrburg: AOZT (in Russian).
9. Kozmenko, O.V., Kozmenko, C.M. & Vasuleva T.A. (2011). *Strahovyi i perestraxovyi rynku v epoxy hlobalizatsii* [Insurance and reinsurance markets in the era of globalization]. Sumy (in Ukrainian).
10. Filimonenkov, O. S. (2004). *Finansu pidpriemstv* [Enterprises inances] (2nd edition, revised and supplemented). Kyiv: MAUP (in Ukrainian).
11. *Finansovo-ekonomichna diialnist strakhovykh orhanizatsii. Dokhody, vytraty ta finansovi rezyltaty strakhovyka* [The financial and economic activities of insurance companies. Revenues, expenses and financial results insurer]. Retrieved from http://pidruchniki.com/17280924/strahova_sprava/finansovo-ekonomichna_diyalnist_strahovykh_organizatsiy_dohodi_vitrati_finansovi_rezultaty_strahovika
12. Shelekhov, K.V. *Prybutok straxovyka* [Profit insurer]. Retrieved from <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/782/30/>.
13. Shurinan, L.V. *Finansy strakhovykh orhanizatsii* [Finance insurance organizations]. Retrieved from <http://library.nuft.edu.ua/ebook/file/48.35.pdf>.

Кравчук Ганна Вікторівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Кравчук Анна Вікторівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансов, банківського дела и страхування, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Kravchuk Anna –Doctor of Economics, PhD Professor, Professor of Department of Finance, Banking and Insurance, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: anja9707@rambler.ru

Бережна Тетяна Анатоліївна – студентка, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Бережная Татьяна Анатольевна – студентка, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Berezhna Tetiana – student, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: tanya14-93@mail.ru

УДК 336.76(477)

*Максим Дубина, Аліна Пінчук, Катерина Нітченко***АКТИВІЗАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ БЕЗРЕСУРСНОГО ФІНАНСУВАННЯ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ***Максим Дубина, Аліна Пінчук, Катерина Нітченко***АКТИВІЗАЦІЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ БЕЗРЕСУРСНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ УКРАИНЫ***Maksym Dubyna, Alina Pinchuk, Kateryna Nitchenko***ACTIVATION OF THE USAGE OF THE INSTRUMENTS OF RESOURCE-FREE FINANCING ON THE FINANCIAL SERVICES MARKET OF UKRAINE**

Поглиблено теоретичні та практичні засади використання інструментів безресурсного фінансування. Зокрема, досліджено сутність дефініції «безресурсне фінансування» через ідентифікацію змісту таких категорій, як «безресурсний» і «фінансування». У межах статті визначено основні інструменти безресурсного фінансування, до яких віднесено такі: акредитив, банківська гарантія, торговий кредит, вексель, інкасове доручення, розкрито їх сутність та особливості використання. Систематизовано переваги та недоліки використання різних видів інструментів безресурсного фінансування. З метою дослідження сучасного стану їх використання проведено івент-аналіз офіційних сайтів комерційних банків, які пропонують відповідні послуги у сфері використання інструментів безресурсного фінансування, що дозволило отримати статистичну інформацію щодо їх використання і з урахуванням таких даних провести макроаналіз поточного стану застосування таких інструментів в Україні. Вказаний аналіз дозволив також ідентифікувати основні проблеми у сфері використання інструментів безресурсного фінансування, що стримують процес активізації їх використання у нашій державі.

Ключові слова: безресурсне фінансування, акредитив, вексель, банківська гарантія, кредит, ринок фінансових послуг, фінансування.

Рис.: 4. Табл.: 2. Бібл.: 15.

Углубленно теоретические и практические основы использования инструментов безресурсного финансирования. В частности, исследована сущность дефиниции «безресурсное финансирование» через идентификацию содержания таких категорий, как «безресурсный» и «финансирование». В рамках статьи определены основные инструменты безресурсного финансирования, к числу которых отнесены следующие: акредитив, банковская гарантия, торговый кредит, вексель, инкассовое поручение, раскрыта их сущность и особенности использования. Систематизированы преимущества и недостатки использования различных видов инструментов безресурсного финансирования. С целью исследования современного состояния их использования проведен ивент-анализ официальных сайтов коммерческих банков, которые предлагают соответствующие услуги в сфере использования инструментов безресурсного финансирования, что позволило получить статистическую информацию по их использованию и с учетом таких данных провести макроанализ текущего состояния применения таких инструментов в Украине. Указанный анализ позволил также идентифицировать основные проблемы в сфере использования инструментов безресурсного финансирования, сдерживающих процесс активизации их использования в нашей стране.

Ключевые слова: безресурсное финансирование, акредитив, вексель, банковская гарантия, кредит, рынок финансовых услуг, финансирование.

Рис.: 4. Табл.: 2. Библ.: 15.

In the article the theoretical and practical bases of the resource-free use financing tools were complemented. In particular, the essence of the definition “resource-free financing” was studied through the identification of the content of such categories as the “,resource-free” and “financing”. In the article the basic resource-free financial tools were identified, which include the following: a letter of credit, bank guarantees, trade credit, bill, collection letter, their nature and peculiarities of use were disclosed. The systematization of the advantages and disadvantages of using different kinds of resource-free tools financing was done. In order to study the current state of their use in the article invent-analysis was carried out, using of commercial banks official websites, which offer appropriate services in the use of resource-free financing tools, that allowed us to obtain statistical information on their using and taking into account such data to conduct macro-analysis of the current state of the application of such tools in Ukraine. This analysis also allowed identifying the main problems in the use of resource-free financial tools, which restraining the process of activating their use in our country.

Key words: resource-free financing, letter of credit, bill of exchange, bank guarantees, credit, financial services market, funding.

Fig.: 4. Tabl.: 2. Bibl.: 15.

JEL classification: G 00

Постановка проблеми. В умовах складного економічного становища, в якому на сьогодні знаходиться українське суспільство, важливими передумовами формування стабільного базису розвитку реального сектору економіки є наявність доступних фінансових ресурсів для реалізації нових інвестиційних проектів та поступового інноваційного оновлення галузей національного господарства. Проте на сьогодні не сформовані

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

умови для такого розвитку, оскільки кредитні та інвестиційні ресурси є недоступними для значної кількості суб'єктів підприємницької діяльності. Така ситуація змушує керівників таких підприємств шукати альтернативні та доступні джерела формування фінансових ресурсів, адже від цього залежить як операційний цикл виробництва продукції, так й існування самого суб'єкта господарювання.

На відміну від економічно розвинутих країн, українська економіка та вітчизняний фінансовий ринок ніколи не були надто гнучкими до потреб реального сектору економіки у питаннях формування необхідних фінансових ресурсів. Однак, поточна ситуація, яка не дозволяє нарощувати масштаби кредитної та інвестиційної діяльності через несприятливе державне регулювання, залишила, насамперед, фінансових посередників без можливості отримувати додаткові доходи та прибуток. Саме така ситуація змусила, передусім, банківські установи шукати альтернативні шляхи отримання доходів шляхом задоволення потреб суб'єктів підприємницької діяльності у фінансових ресурсах настільки, наскільки це можливо у сучасних умовах господарювання. Це обумовило виникнення банківських продуктів, які б ґрунтувались на використанні інструментів безресурсного фінансування.

Зазначимо, що безресурсне фінансування розвинене в Україні досить слабо, лише 1,5 % активних операцій припадає на цей вид операцій у структурі діяльності вітчизняних комерційних банків, тоді як у зарубіжних країнах – 20–30 %. Саме кризова ситуація у країні може стати поштовхом до популяризації використання такого виду фінансування та призвести, можливо, у майбутньому до зацікавленості як банківських установ, так і підприємств реального сектору економіки в їх застосуванні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загалом, у порівнянні з дослідженнями традиційних джерел фінансування підприємств реального сектору національної економіки, питання використання інструментів безресурсного фінансування вивчаються у науковій літературі недостатньо, незважаючи на їх переваги. У науковому просторі у цій сфері необхідно, насамперед, відзначити праці таких учених: В. В. Бровко, В. В. Липов, Ю. В. Макогон, Л. В. Руденко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на існування вже певного напрацьованого теоретичного та методологічного базису у сфері застосування інструментів безресурсного фінансування в межах діяльності суб'єктів господарювання, зауважимо, що системних досліджень, в яких ґрунтовно б досліджували зазначені інструменти, немає, необґрунтованим також залишається визначення сутності категорії «безресурсне фінансування».

Мета статті. Метою статті є дослідження сутності інструментів безресурсного фінансування, ідентифікація їх видів, аналіз сучасного стану їх використання у практиці функціонування суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Визначимо з початку, що ж таке безресурсне фінансування реального сектору економіки та які види фінансових послуг, в основу яких покладено цей вид фінансування, вже сьогодні існують в Україні.

Дослідження почнемо з трактування поняття «безресурсне фінансування». Відзначимо, що у науковому просторі зазначений термін на сьогодні не визначений, а використовується найчастіше у контексті дослідження сучасних тенденцій розвитку кредитного ринку України та загалом діяльності банківської системи. Трактують зазначеної дефініції найчастіше можна зустріти у працях публіцистичного характеру та на сайтах комерційних банків, що пропонують відповідні послуги з використанням документарних операцій. Однак вважаємо, що термін «безресурсне фінансування» заслуговує на своє наукове обґрунтування з метою подальшого застосування в інших дослідженнях, враховуючи актуальність використання інструментів такого виду фінансування у сучасних

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

умовах економічного розвитку України. Таким чином, вказану дефініцію розглянемо через дослідження сутності таких категорій, як «безресурсний» та «фінансування».

Зауважимо, що термін «безресурсний» є універсальним і використовується у багатьох науках, у межах яких досліджуються питання розвитку та функціонування об'єктів із забезпеченням їх ефективної діяльності без використання певного ресурсу, що застосовувався раніше, або зі значною зміною кількості його використання. Відповідно, у межах окремих наук ресурсом є різні об'єкти дослідження (енергія різних видів, трудові ресурси, ресурси виробництва, побутові відходи тощо).

Фінансування прийнято розглядати як процес забезпечення фінансовими ресурсами функціонування різнобічних економічних суб'єктів (держави, підприємств різних видів діяльності, домогосподарств і т. ін.) з урахуванням умов надання таких грошових коштів та механізмів їх виділення. Зазначена категорія є на сьогодні досить розповсюдженою у науковій літературі і її використання асоціюється, насамперед, з рухом грошових потоків між різними економічними суб'єктами у межах певної економічної системи. У словнику сучасної економічної теорії фінансування розглядається у двох площинах. «У вузькому розумінні це слово відноситься до капіталу в грошовій формі, який надається або береться у позику за допомогою фінансових ринків або інститутів звичайно для здійснення капіталовкладень. У повсякденному житті цей термін використовується для позначення фондів з будь-яких джерел, що призначені для реалізації будь-яких витрат» [11, с. 182]. В економічній енциклопедії фінансування – це забезпечення фінансовими ресурсами економіки держави, соціальних потреб і програм, виробництва продукції, науково-технічних досліджень, будівництва і переобладнання підприємств, а також утримання бюджетних організацій [12].

Проте найбільшого розповсюдження у наукових роботах отримали дослідження видів фінансування та особливостей їх використання у діяльності юридичних та фізичних осіб, специфічні риси яких і визначають концепцію вивчення зазначеної категорії. Зокрема, у межах діяльності підприємств різних форм власності прийнято під фінансуванням розглядати сукупність джерел, принципів, методів фінансового забезпечення розширеного відтворення. Так, у контексті вивчення фінансів підприємств зазначається, що фінансування – процес фінансового забезпечення фінансово-економічного розвитку та зростання ринкової вартості підприємства [15]. У випадку вивчення особливостей формування сукупності джерел фінансових ресурсів у межах функціонування державних установ, органів влади, прийнято досліджувати особливості реалізації бюджетного, кошторисного видів фінансування. Зокрема, кошторисне фінансування являє собою основну форму видатків бюджету. Воно охоплює соціальну сферу, збройні сили, органи державної влади та управління, правоохоронні, судові та інші органи [12, с. 35]. Так, якщо фінансові ресурси виділяються з державного бюджету, то це бюджетне фінансування; під час виділення грошових коштів з відомчих фондів, наприклад, фондів міністерств, фінансування набуває характеру відомчого; за умов фінансування з цільових фондів матиме місце фінансування з цільових фондів [12, с. 91].

Таким чином, у межах цієї статті під дефініцією «фінансування» розглядатимемо процес забезпечення фінансовими ресурсами функціонування різнобічних економічних суб'єктів (держави, підприємств різних видів діяльності, домогосподарств тощо), що включає виділення та передачу таких ресурсів і сукупність сформованих методів, принципів та умов, з урахуванням яких вони виділяються. На рис. 1 ідентифіковано визначення сутності категорій «безресурсний» та «фінансування» і за допомогою методу синтезу ідентифіковано сутність терміна «безресурсне фінансування».

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

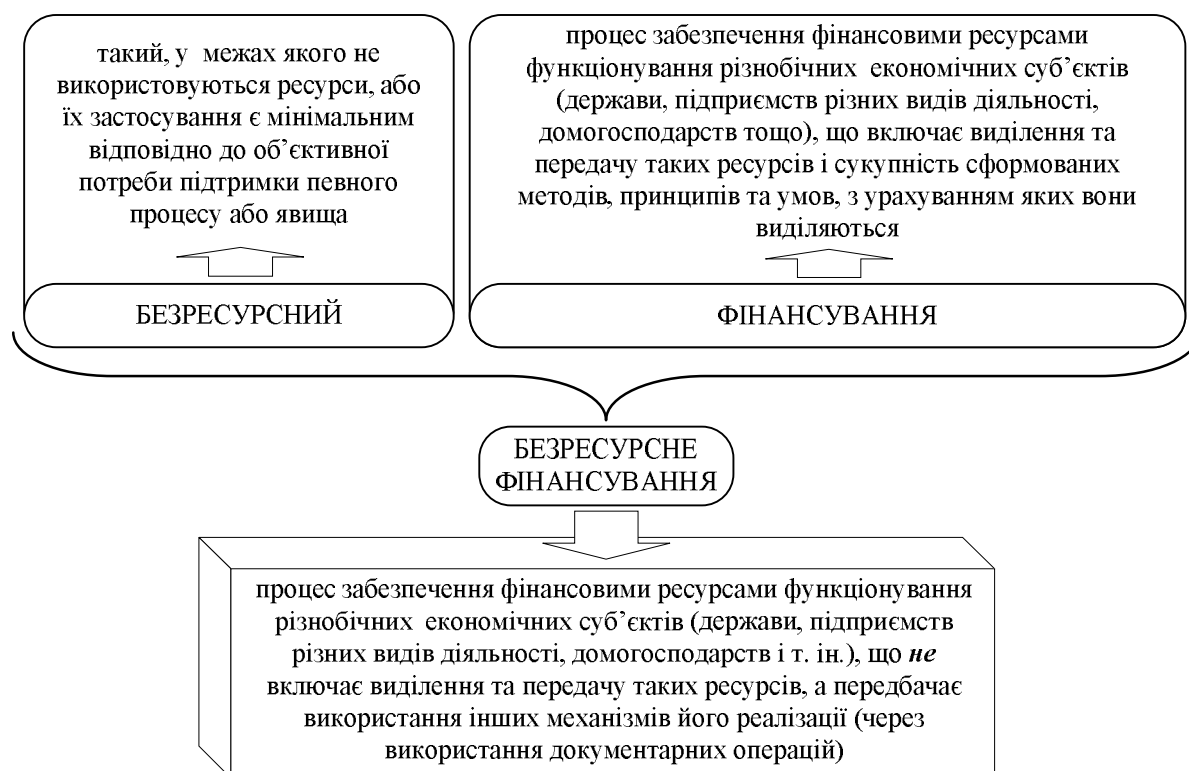


Рис. 1. Концептуальний підхід до трактування дефініції «безресурсне фінансування»
Джерело: складено авторами.

Отже, на відміну від традиційного розуміння категорії «фінансування», яка асоціюється найбільше з такими процесами, як інвестування, кредитування, безресурсне фінансування, не пов'язане з рухом грошових коштів у традиційному розумінні сутності такого явища, а полягає у використанні певних, інших за своєю сутністю інструментів, реалізація яких і відрізняє цей вид фінансування від традиційних. Такі інструменти представлені, переважно, документарними операціями, що використовуються під час надання специфічних відповідних послуг фінансовими установами своїм клієнтам для підтримки їх діяльності та забезпеченні гарантій проведення останніми операцій. Особливої ефективності зазначені операції набувають у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання.

До основних інструментів безресурсного фінансування прийнято відносити такі: акредитив, банківська гарантія, торговий кредит, вексель, інкасове доручення. На рис. 2 наведено вказані інструменти та їх коротка характеристика.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

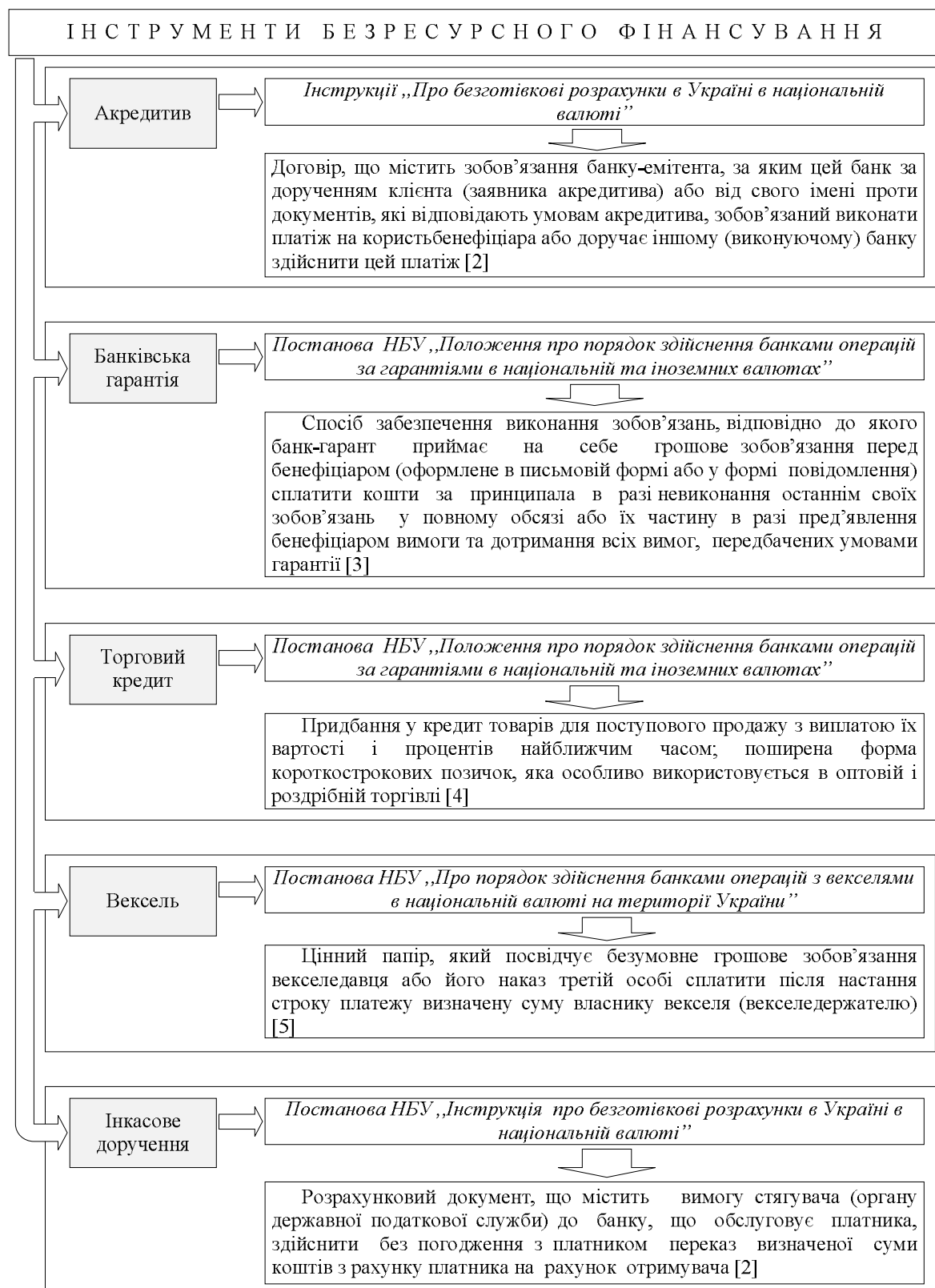


Рис. 2. Інструменти безресурсного фінансування та їх сутність

Джерело: складено авторами на основі [4; 8; 9].

Існує багато факторів, які впливають на обрання форми розрахунків, при виборі однією стороною форми розрахунків, інша сторона може не прийняти її, наприклад, розрахунки між імпортерами та експортерами, за яких експортер прагне одержати кошти

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

якогомога швидше, але імпортер зацікавлений у відстроченні платежів за товар. Однак у будь-якому випадку сторони зацікавлені у реалізації підписаних договорів на прийнятних для обох умовах. Також на вибір форми розрахунків між окремими суб'єктами господарювання впливають такі чинники: загальна світова та національна економічна кон'юнктура, особливості національного податкового законодавства, політична ситуація у країні, підписані між урядами міжнародні угоди і т. ін. Звичайно, використання окреслених на рис. 2 інструментів є доцільним у різних ситуаціях. Проте всі вони мають свої переваги та недоліки у використанні, які представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки використання основних інструментів безресурсного фінансування

	Переваги	Недоліки
АКРЕДИТИВ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Непокритий акредитив не відволікає ресурси на здійснення попередньої оплати. 2. Для оформлення договору підпис гаранта не є обов'язковим. 3. Гарантоване отримання платежу від банку. 4. Оплата банком є надійнішою і більш швидкою, ніж інкасо 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отримання коштів від покупця тільки у випадку, якщо пред'явить банку документ про своєчасне і повне виконання своїх зобов'язань. 2. До моменту поставки кошти неможливо використати. 3. Вилучення грошей з обігу. 4. Достатність часу на оформлення
ВЕКСЕЛЬ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вексель з банківським авалем є більш надійним. 2. Зручний розрахунок з кредиторами з різними термінами погашення. 3. Можливість перепродати третій стороні 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Незабезпечений цінний папір. 2. Може бути не прийнятий як засіб сплати товарів. 3. Є ризик неотримання грошей від емітента цінного папера
БАНКІВСЬКА ГАРАНТІЯ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Великий вибір видів гарантій для різних сфер бізнесу. 2. Є самостійним зобов'язанням, що не залежить від відносин між продавцем і покупцем за договором. 3. Безпека у проведенні розрахунків. 4. Невисока вартість 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Є засобом забезпечення зобов'язань принципала перед бенефіціаром, а не однією з форм здійснення розрахунків між ними. 2. Для отримання банківської гарантії оформлюється достатньо великий пакет документів
ТОРГОВИЙ КРЕДИТ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Невисока вартість. 2. Є альтернативою інвестиційному кредиту. 3. Низькі витрати торгового кредиту. 4. Простота оформлення. 5. Короткостроковість 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ризикова позиція. 2. Затримка платежів на тривалий період. 3. Жорстка перевірка на кредитоспроможність. 4. Ризик невиконання зобов'язань
ІНКАСОВЕ ДОРУЧЕННЯ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Менші витрати, ніж за акредитованої форми розрахунків. 2. Більш висока надійність, ніж при розрахунках 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Здійснення оплати товарів відбудеться тоді, коли експортер виконає свої зобов'язання із відвантаження товару. 2. Ризик відмови імпортера щодо платежу. 3. Значні витрати часу на пересилання документів

Джерело: складено авторами.

Зауважимо, що на відміну від України, окреслені вище інструменти безресурсного фінансування у розвинутих країнах використовуються досить часто, особливо у зовнішньоторговельній діяльності, насамперед, тими державами, які досить активно продають свої послуги та товари на міжнародних ринках. З іншого боку, такі країни, до яких можна віднести США, Японію, країни ЄС, використовуючи зазначені інструменти та механізми фінансування, мінімізують власні ризики під час реалізації торгових відносин з українськими підприємствами.

У межах цього дослідження було здійснено івент-аналіз розвитку безресурсного фінансування в Україні, що було виконано за допомогою моніторингу офіційних сайтів комерційних банків першої групи за класифікацією НБУ на предмет реалізації фінансових послуг із вказаними інструментами. Проведене дослідження дає підстави ствер-

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

джувати, що на ринку України найбільш розвинені два види інструментів безресурсного фінансування, такі як банківська гарантія й акредитив. Комерційні банки зацікавлені у розвитку цих видів розрахунків, оскільки вони значно знижують ризики реалізації таких платежів, але, з іншого боку, їх розвиток вимагає додаткових коштів від банківських установ для налагоджування стосунків з міжнародними компаніями та фінансово-кредитними установами.

Результати аналізу дали змогу сформуванню певну статистичну інформацію щодо надання комерційними банками послуг з використанням інструментів безресурсного фінансування, яка представлена у табл. 2 та на рис. 3 і 4. Проведемо більш ґрунтовне дослідження отриманих даних.

Отже, статистичні дані дають підстави стверджувати, що основними документарними операціями, які користуються найбільшим попитом на ринку фінансових послуг серед клієнтів комерційних банків, є операції з банківськими гарантіями та імпорнтними й експортними акредитивами. Логічно припустити, що останній із вказаних інструментів найбільше використовується серед суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Протягом 2012–2013 років лідерами у сфері проведення документарних операцій були такі комерційні банки: Ощадбанк (загальний обсяг документарних операцій у 2014 році – 3,79 млрд грн), Приватбанк (2,74 млрд грн), Укресімбанк (2,6 млрд грн). Зауважимо, що Приватбанк та Ощадбанк наростили обсяги відповідних операцій протягом останніх двох років, що може бути обумовлено необхідністю кредитування клієнтів цих банків в умовах обмежених обсягів ліквідності у банківській системі. Саме тому цими банками досить активно розроблені та впроваджені нові послуги з використанням інструментів безресурсного фінансування.

Серед видів вказаних інструментів, статистичні дані за якими наведені у табл. 2, можна зробити висновок, що найбільшим попитом серед клієнтів користуються гарантійні операції. Лідерами у цій сфері послуг є державні комерційні банки: Укресімбанк (у 2014 році – 2,26 млрд грн) та Ощадбанк (2,52 млрд грн) (рис. 3 та 4). На ці операції серед всього обсягу здійснених документарних операцій у 2014 році за загальним показником припадало 64,91 %, у 2013 – 64,8 % та у 2012 – 72,94 %. Тобто спостерігаємо певне зниження у 2012–2014 роках частки гарантійних операцій у структурі документарних операцій комерційних банків, що аналізуються. Також зауважимо, що серед банківських установ, що представлені у табл. 1, гарантійні операції та імпорнтні акредитиви пропонують всі банки, тоді як послуги з експортними акредитивами пропонуються Укрсоцбанком та ВТБ Банком, а у 2014 році – Райффайзен Банком Аваль.

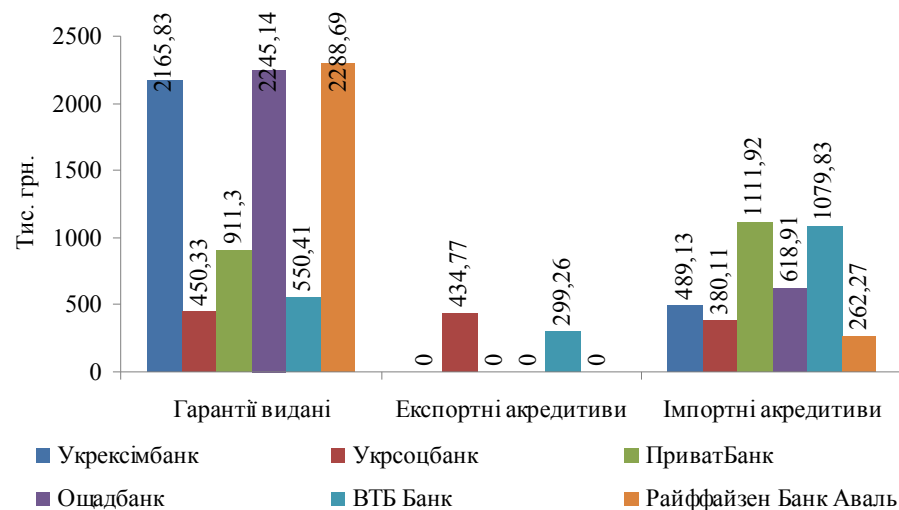
Звичайно, у порівнянні з обсягами інших активних операцій, які здійснюються банківськими установами в Україні на ринку фінансових послуг, питома вага документарних операцій залишається досить незначною, хоча і спостерігаємо позитивну тенденцію до зростання. Цю тезу підтверджують і топ-менеджери самих комерційних банків. Зокрема, у Райффайзен Банку Аваль порахували, що, наприклад, до 25,0 % кредитів агробізнесу видаються у бездокументарній формі, тоді як заступник голови правління ПУМБ порахував, що близько 10,0 % нових кредитів видаються з використанням інструментів безресурсного фінансування [10].

Таблиця 2

Аналіз надання комерційними банками банківських продуктів з використанням інструментів безресурсного фінансування, грн

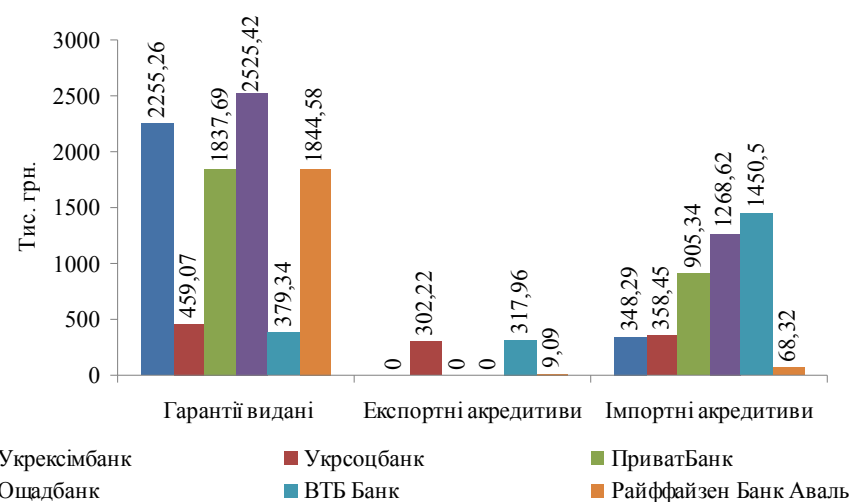
Назва банку	Гарантії видані	Експортні акредитиви	Імпортні акредитиви	2012			2013			2014		
				Гарантії видані	Експортні акредитиви	Імпортні акредитиви	Гарантії видані	Експортні акредитиви	Імпортні акредитиви	Гарантії видані	Експортні акредитиви	Імпортні акредитиви
Укресімбанк	2 696 822	0	516 826	2 165 834	0	489 127	2 255 260	0	348 291			
Укрсоцбанк	487 330	189 259	128 252	450 327	434 774	380 114	459 072	302 223	358 454			
ПриватБанк	778 547	0	735 263	911 297	0	1 111 924	1 837 691	0	905 344			
Ощадбанк	1 963 718	0	0	2 245 139	0	618 906	2 525 420	0	1 268 618			
ВТБ Банк	442 581	146 757	919 513	550 414	299 258	1 079 826	379 336	317 961	1 450 498			
Райффайзен Банк Аваль	1 308 691	2763	209 315	2 288 686	0	262 265	1 844 579	9090	68324			

Джерело: складено за даними офіційних сайтів вказаних комерційних банків [1–3; 7; 13–14].



Види інструментів безресурсного фінансування

Рис. 3. Обсяги використання інструментів безресурсного фінансування комерційними банками в Україні у 2013 році



Види інструментів безресурсного фінансування

Рис. 4. Обсяги використання інструментів безресурсного фінансування комерційними банками в Україні у 2014 році

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Таким чином, дані табл. 2, що були отримані у результаті івент-аналізу, надають можливість здійснювати статистичний аналіз розвитку інструментів безресурсного фінансування в Україні, результати якого свідчать про надто повільний розвиток цього сегмента банківських послуг на ринку фінансових послуг нашої держави, враховуючи поточну ситуацію у країні, особливості соціально-економічного її становища, специфічний етап функціонування банківської системи з надвисокими показниками дефіциту ліквідності. Все це свідчить про необхідність розвитку інструментів безресурсного фінансування в Україні. Підтвердженням цієї тези є також значний зарубіжний досвід розвитку вказаних інструментів. Однак розвиток починається з усвідомлення базових проблем функціонування будь-якої системи. Саме тому, насамперед, ідентифікуємо основні проблеми, що стримують використання безресурсного фінансування у нашій державі. Одразу зауважимо, що такий процес варто розглядати у площині відносин між користувачами таких специфічних фінансових послуг та їх надавачами. З урахуванням цього всі визначені проблеми будемо розглядати через призму їх формування у системі функціонування або фінансових посередників, які формують відповідні послуги з використанням інструментів безресурсного фінансування, або їх клієнтів, які такими послугами користуються.

До основних проблем активізації використання інструментів безресурсного фінансування, насамперед, варто віднести такі.

З позиції фінансових посередників (комерційних банків):

– законодавчі обмеження, що обмежують можливості фінансових установ у розробленні нових фінансових продуктів з використанням інструментів безресурсного фінансування, особливо в частині формування резервів під час здійснення таких операцій;

– відсутність підтримки НБУ щодо розвитку безресурсних інструментів фінансування на ринку фінансових послуг, складність чинного законодавства у сфері їх використання;

– недостатній рівень обізнаності працівників банківських установ у особливостях використання інструментів безресурсного фінансування;

– недостатній рівень просування банківських продуктів, у яких пропонується використовувати такі інструменти, відсутність інформації на офіційних сайтах комерційних банків щодо можливості використання таких інструментів (здебільшого), тарифів банків на реалізацію таких послуг і т. ін.;

– підвищений ризик реалізації операцій, що пов'язані з використанням інструментів безресурсного фінансування;

– небажання надавати додаткові послуги своїм клієнтам, оскільки їх реалізація вимагає досить детального аналізу кредитоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності і, відповідно, додаткових фінансових та трудових витрат;

– відсутність довіри фінансових установ до своїх клієнтів, що в українських реаліях обумовлено численними неплатежами, банкрутствами та дефолтами, перед якими постають комерційні банки у своїй діяльності у процесі обслуговування клієнтів.

З позиції клієнтів (суб'єктів підприємницької діяльності):

– необізнаність клієнтів про особливості використанні інструментів безресурсного фінансування в Україні, що призводить до незацікавленості їх у використанні можливостей, що надають зазначені інструменти;

– відсутність кваліфікованих працівників на підприємствах, які б чітко розуміли специфіку використання інструментів безресурсного фінансування та їх переваги;

– звичка використовувати у своїй діяльності традиційні джерела фінансових ресурсів (інвестування та кредитування, самофінансування), що обумовлено історичними

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

особливостями соціально-економічного розвитку держави, значним рівнем недовіри клієнтів до банківських установ.

Вирішення окреслених проблем може створити імпульс до подальшого розвитку інструментів безресурсного фінансування, оскільки такі інструменти мають значний потенціал свого розвитку в Україні, особливо враховуючи тенденції її сучасного соціально-економічного стану зі значним рівнем дефіциту ліквідних коштів.

Висновки. У межах цієї статті поглиблено теоретичні та практичні засади дослідження та використання інструментів безресурсного фінансування. Зокрема, визначено через ідентифікацію змісту таких категорій, як «безресурсний» і «фінансування» сутність дефініції «безресурсне фінансування», яку запропоновано розглядати як процес забезпечення фінансовими ресурсами функціонування різнобічних економічних суб'єктів (держави, підприємств різних видів діяльності, домогосподарств тощо), що не включає виділення та передачу таких ресурсів, а передбачає використання інших механізмів його реалізації (через використання документарних операцій). Також визначено основні інструменти безресурсного фінансування, до яких віднесено такі: акредитив, банківська гарантія, торговий кредит, вексель, інкасове доручення, розкрито їх сутність, особливості використання, систематизовано їх переваги та недоліки.

Для ґрунтовного вивчення сучасних тенденцій використання інструментів безресурсного фінансування у межах ринку фінансових послуг України проведено івент-аналіз офіційних сайтів комерційних банків, що віднесені до першої групи банків за методикою НБУ, які пропонують відповідні послуги. Це дозволило отримати статистичну інформацію щодо використання таких інструментів і з урахуванням таких даних здійснено макроаналіз поточного стану застосування цих інструментів в Україні. Зокрема, визначено, що на ринку України найбільш розвинені два види інструментів безресурсного фінансування, такі як банківська гарантія та акредитив. Комерційні банки зацікавлені у розвитку цих видів розрахунків, оскільки вони значно знижують ризики реалізації таких платежів, але з іншого боку, їх розвиток вимагає додаткових коштів від банківських установ для налагоджування стосунків з міжнародними компаніями та фінансово-кредитними установами. Також з'ясовано, що протягом 2012–2013 років лідерами у сфері проведення документарних операцій були такі комерційні банки: Ощадбанк (загальний обсяг документарних операцій у 2014 році – 3,79 млрд грн), Приватбанк (2,74 млрд грн), Укрексімбанк (2,6 млрд грн). Найбільшим попитом серед клієнтів користуються гарантійні операції. Лідерами у цій сфері послуг є державні комерційні банки: Укрексімбанк (у 2014 році – 2,26 млрд грн) та Ощадбанк (2,52 млрд грн) (рис. 3 та 4). На ці операції серед всього обсягу здійснених документарних операцій у 2014 році за загальним показником припадало 64,91 %, у 2013 – 64,8 % та у 2012 – 72,94 %.

Проведений ґрунтовний аналіз дозволив також ідентифікувати основні проблеми у сфері використання інструментів безресурсного фінансування, що стримують процес активізації їх використання у нашій державі, які були розглянуті через призму їх ідентифікації з позиції фінансових установ (комерційних банків) та їх клієнтів (потенційних клієнтів) (суб'єктів підприємницької діяльності).

Список використаних джерел

1. *Документарні операції* [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Ощадбанку. – Режим доступу : <http://www.oschadbank.ua/ua/corporate/KYC/>.
2. *Документарні операції* [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Укрексімбанку. – Режим доступу : <https://www.eximb.com/ukr/sme/everyday/lc/>.
3. *Документарні операції та торгове фінансування* [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ВТБ Банку. – Режим доступу : <http://vtb.ua/corporate/documentary/>.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

4. *Економічна* енциклопедія. Торговий кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovopedia.org.ua/38/53412/385290.html>.
5. *Економічна* енциклопедія. Фінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovopedia.org.ua/38/53412/385290.html>.
6. *Інструкція* про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті [Електронний ресурс] : затв. Постановою Правління НБУ від 21.01.2004 р. № 22. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04_.
7. *Офіційний сайт Приватбанку* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://privatbank.ua/ru/business/>.
8. *Положення* про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України [Електронний ресурс] : затв. Постановою Правління НБУ від 16.12.2009 р. № 508. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0174-03_.
9. *Положення* про порядок здійснення банками операцій за гарантіями в національній та іноземній валютах [Електронний ресурс] : затв. Постановою Правління НБУ від 15.12.2004 р. № 639. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0041-05>.
10. *Руденко В.* Долг без денег [Электронный ресурс] / В. Руденко // Офіційний сайт інформаційного проекту «Фінансовий Майдан». – Режим доступу : <http://finmaidan.com/ru/page/about-ru/>.
11. *Словарь* современной экономической теории Макмиллана / общая редакция Дэвида У. Пирса ; пер. с англ. А. Г. Пивовара. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 608 с.
12. *Теорія* фінансів : підручник / [Юхименко П. І., Федосов В. М., Лазебник Л. Л. та ін.] ; за ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
13. *Торгове* фінансування і документарні операції [Електронний ресурс] / Офіційний сайт UniCredit Bank. – Режим доступу : <https://ru.unicredit.ua/trade/>.
14. *Торгове* фінансування [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Райффайзен Банку Аваль. – Режим доступу : <http://aval.ua/ru/corporate/finbizn/document/>.
15. *Фінанси* підприємств : підручник / [Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. та ін.]. – К. : КНЕУ, 2013. – 516 с.

References

1. *Dokumentarni operatsii [Documentary operations]. Ofitsiyni sait Oshchadbanku [Site of Oshchadbank]*. www.oschadbank.ua. Retrieved from <http://www.oschadbank.ua/ua/corporate/KYC/>.
2. *Dokumentarni operatsii [Documentary operations]. Ofitsiyni sait Ukreksimbanku [Site of Ukreksimbank]*. www.eximb.com. Retrieved from <https://www.eximb.com/ukr/sme/everyday/lc/>.
3. *Dokumentarni operatsii ta torhove finansuvannia [Documentary operations and trade financing]. Ofitsiyni sait VTB Banku [Site of VTB Bank]*. vtb.ua. Retrieved from <http://vtb.ua/corporate/documentary/>.
4. *Ekonomichna entsyklopediia. Torhovyi kredyt [Economic encyclopedia. Trade credit]*. Retrieved from <http://slovopedia.org.ua/38/53412/385290.html>.
5. *Ekonomichna entsyklopediia. Finansuvannia [Economic encyclopedia. Financing]*. Retrieved from <http://slovopedia.org.ua/38/53412/385290.html>.
6. *Instruktsiia pro bezgotivkovi rozrakhunki v Ukraini v natsionalnii valiuti [Instruction on non-cash payments in Ukraine in the national currency]*. (2004, January 21). Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>.
7. *Ofitsiyni sait Pryvatbanku [Site of Pryvatbank]*. privatbank.ua. Retrieved from <https://privatbank.ua/ru/business/>.
8. *Polozhennia pro poriadok zdiisnennia bankamy operatsii z vekseliamy v natsionalnii valiuti na terytorii Ukrainy [Regulations on the implementation of banks transactions with bills in local currency in Ukraine]*. (2009, December 16). Retrieved from <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0174-03>.
9. *Polozhennia pro poriadok zdiisnennia bankamy operatsii za harantiiamy v natsionalnii ta inozemnii valiutakh [Provisions on the implementation of banks for operations guarantees in national and foreign currencies]*. (2004, December 15). Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0041-05>.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

10. Rudenko, V. *Dolg bez deneg [No debt of money]*. Retrieved from <http://finmaidan.com/ru/page/about-ru/>.

11. David W. Pearce (ed.) (2003). *Slovar sovremennoi ekonomicheskoi teorii Makmillana [Macmillan dictionary of modern economics]*. (A. G. Pivovarova, Trans.). Moscow: INFRA-M (in Russian).

12. Yukhymenko, P. I., Fedosov, V. M. (ed.), Lazebnyk, L. L., Yurii, S. I. (ed.) et al. (2010). *Teoriia finansiv [Theory of finance]*. Kyiv: Tsentр uchbovoi literatury (in Ukrainian).

13. *Torhove finansuvannia i dokumentarni operatsii [Trade finance and documentary operations]*. *Ofitsiynyi sait UniCredit Bank [Site of UniCredit Bank]*. www.unicredit.ua. Retrieved from <https://ru.unicredit.ua/trade/>.

14. *Torhove finansuvannia [Trade Finance]*. *Ofitsiynyi sait Raiffaizen Banku Aval [Site of Raiffaizen Bank Aval]*. aval.ua. Retrieved from <http://aval.ua/ru/corporate/finbizzn/document/>.

15. Poddierohin, A.M., Bilyk, M.D., Buriak, L.D. et al. (2013). *Finansy pidpriemstv [Finance of companies]*. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).

Дубина Максим Вікторович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Дубина Максим Вікторович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Dubyna Maksym – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Finance, Banking and Insurance, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: maksim-22@yandex.ru

Пінчук Аліна Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Пинчук Алина Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга, PR-технологий и логистики, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Pinchuk Alina – PhD in Economics, Associate Professor of Department of Marketing, PR-technologies and logistics, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: allpina.2013@gmail.com

Нітченко Катерина Вячеславівна – магістр кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Нитченко Екатерина Вячеславовна – магістр кафедры финансов, банковского дела и страхования, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Nitchenko Kateryna – master of Department of Finance, Banking and Insurance, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka St., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: katya.nitchenko@yandex.ua

УДК 336.144.2(092)

*Ольга Кальченко, Олена Панченко***ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ
ДО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ***Ольга Кальченко, Елена Панченко***ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ
К ФИНАНСОВОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ***Olha Kalchenko, Olena Panchenko***HISTORICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE THEORETICAL
APPROACHES TO THE FINANCIAL PLANNING**

Виявлено значення та переваги фінансового планування як однієї з найважливіших функцій управління фінансами сучасних підприємств; розглянуто еволюцію зарубіжної теоретико-методологічної бази фінансового планування з урахуванням історичних та соціально-економічних умов її становлення та розвитку й охарактеризовано три основні історичні етапи: формування коротко- та середньострокового фінансового планування, довгострокового та стратегічного. Проаналізовано основні етапи розвитку вітчизняної системи планування в умовах командно-адміністративної та ринкової економіки і позначені головні принципові особливості кожного етапу. Досліджено особливості та основні характеристики базових концепцій планування: телеологічної та генетичної, наведено їх порівняльний аналіз та показана необхідність переходу від телеологічної концепції планування, в основі якої лежали директивні принципи, до індикативної або їх поєднанні; розглянуто новітні тенденції розвитку методології фінансового планування.

Ключові слова: планування, фінансове планування, концепції планування.

Табл.: 1. Бібл.: 10.

Выявлено значение и преимущества финансового планирования как одной из важнейших функций управления финансами современных предприятий; рассмотрена эволюция зарубежной теоретико-методологической базы финансового планирования с учетом исторических и социально-экономических условий ее становления и развития и охарактеризованы три основные исторические этапы: формирование кратко- и среднесрочного финансового планирования, долгосрочного и стратегического. Проанализированы основные этапы развития отечественной системы планирования в условиях командно-административной и рыночной экономики и обозначены главные принципиальные особенности каждого этапа. Исследованы особенности и основные характеристики базовых концепций планирования: телеологической и генетической, приведен их сравнительный анализ и показана необходимость перехода от телеологической концепции планирования, в основе которой лежали директивные принципы, к индикативной или их сочетанию; рассмотрены новейшие тенденции развития методологии финансового планирования.

Ключевые слова: планирование, финансовое планирование, концепции планирования.

Табл.: 1. Библ.: 10.

The article revealed the value and benefits of financial planning, as one of the most important functions of the financial management of modern enterprises; The evolution of foreign theoretical and methodological framework of financial planning, taking into account the historical and socio-economic conditions of its formation and development, and are characterized by three main historical stages: the formation of short- and medium-term financial planning, long-term and strategic. Analyzed the main stages of development of the national planning system under the administrative command and market economy and marked the main principal features of each stage. The features and main characteristics of the basic concepts of planning: teleological and genetic, is a comparative analysis and shows the need to move from a teleological conception of planning, which was based on policy principles to an indicative or a combination thereof; the latest trends in the development of financial planning methodology.

Key words: planning, financial planning, the planning concept.

Tabl.:1. Bibl.:10.

JEL Classification: G 00

Постановка проблеми. На сучасному етапі в умовах глобалізаційних процесів та інноваційного розвитку суспільства питання управління фінансовою діяльністю підприємств потребують прийняття зважених та обґрунтованих фінансових рішень, що представляється можливим на основі формування ефективної системи фінансового планування та прогнозування. Фінансове планування є важливою складовою фінансового механізму та однією з найважливіших функцій фінансового менеджменту підприємства. Враховуючи те, що від рівня впровадження фінансового планування та прогнозування залежить не тільки результативність фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, а й фінансова стабільність підприємства та ефективність системи протидії кризовим явищам, актуальним є дослідження теоретико-методологічних основ фінансо-

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

вого планування, а також генезису вітчизняної та зарубіжної шкіл планування з урахуванням історичних та соціально-економічних умов їх становлення та розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам теорії та практики фінансового планування присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних авторів. Так, серед вітчизняних науковців необхідно відзначили праці О. Г. Білої, М. Д. Білик, І. А. Бланка, В. М. Гриньової, В. О. Коюди, О. О. Кравченко, А. М. Поддєрьогіна, Г. В. Ситник, О. О. Терещенко та ін. Суттєвий внесок у дослідження методологічних та організаційних основ фінансового планування здійснили такі зарубіжні вчені, як: Р. Акофф, Р. Брейлі, Є. Брігкхем, А. М. Ковальова, А. Тейлор, Д. Хан, Дж. Ван Хорн та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, у вітчизняній економічній літературі недостатньо широко досліджені сучасні методологічні засади та практичний інструментарій фінансового планування, а також питання становлення та розвитку основних концепцій фінансового планування.

Метою статті є відображення і характеристика основних етапів розвитку вітчизняної та зарубіжної теоретико-методологічної бази фінансового планування в історичній площині, дослідження особливостей базових концепцій фінансового планування.

Виклад основного матеріалу. Важливим підґрунтям теоретичної бази фінансового планування є загальна теорія планування, розвиток якої на кожному етапі визначався конкретними історичними та соціально-економічними умовами, що обумовлювали зміни економічної системи та підходів до управління суб'єктами господарювання. Еволюція теоретико-методологічної бази фінансового планування також істотно відрізняється у зарубіжній та вітчизняній науковій літературі.

Так, в еволюції теорії фінансового планування у країнах з ринковою економікою можна виділити такі основні періоди розвитку:

Перший етап (20–50-і рр. ХХ ст.) – короткострокове та середньострокове фінансове планування. Характерними особливостями розвитку фінансового планування на цьому етапі була його орієнтація на короткострокову перспективу; спеціальних відділів планування, особливо середньострокового і тим більш довгострокового, в той час на підприємствах не створювалось.

О. О. Кравченко відзначає, що цей етап можна охарактеризувати як період формування основ фінансового планування та прогнозування. На цьому етапі основним інструментом управління фінансово-економічною діяльністю корпорацій було бюджетування, метою якого був поточний контроль над витратами. Тому бюджети являли собою фінансові кошториси, що склалися щомісячно, щоквартально або щорічно, в яких відбивалися статті витрат на різні цілі [7].

І. Ансофф зазначає, що цей етап генезису фінансового планування та прогнозування має такі особливості [2]: у корпораціях не існувало спеціальних планових органів; фінансове планування було спрямоване виключно на внутрішнє середовище корпорації.

Другий етап (50–60-і рр. ХХ ст.) – довгострокове фінансове планування. Цей етап генезису можна охарактеризувати як період розвитку фінансового планування і прогнозування. У цих умовах короткострокове фінансове планування та бюджетування вже не могли забезпечувати стабільного функціонування та розвитку корпорацій. Ці чинники зумовили необхідність розширення горизонту планування і створили умови для впровадження довгострокового планування (long-range planning), що дозволяло розширювати горизонт планування до 10 років [7].

Застосування довгострокового планування ґрунтувалось на відносно незмінних поточних тенденціях розвитку підприємств та на припущенні про їх збереження у майбутньому, що обумовлювалось передбачуваністю поведінки суб'єктів економіки та відносно стабільним зовнішнім середовищем. Тому підвищення динамічності зовнішніх

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

умов, посилення їх непередбачуваності та невизначеності, які спостерігались на той час, знижували ефективність довгострокового фінансового планування та спонукали до пошуків нових методів планування та прогнозування.

Третій етап (з початку 70-х років ХХ ст.) – стратегічне фінансове планування. Для цього етапу характерним є розквіт фінансового планування та прогнозування, а посилення невизначеності зовнішнього середовища сприяло розвитку планування, здатного передбачувати та прогнозувати зміни ринкової ситуації та адекватно і своєчасно на них реагувати.

Цей етап характеризується впровадженням стратегічного фінансового планування і прогнозування у практику управління фінансово-економічною діяльністю корпорацій, яке розглядалося як один з механізмів забезпечення швидкого реагування й адаптації до змін зовнішнього середовища, спрямований не всередину корпорації, а сконцентрований на її зовнішньому середовищі [1].

Дослідники відзначають, що стратегічне фінансове планування стає ефективним інструментом стратегічного управління корпорацією тільки у разі його інтегрування в єдину систему з короткостроковим і довгостроковим плануванням [7].

Така інтегрована система фінансового планування та прогнозування повинна включати блок вироблення фінансової стратегії (стратегічне фінансове планування) і блок реалізації фінансової стратегії (довгострокове та короткострокове фінансове планування), що дозволить вирішувати три взаємопов'язані завдання управління фінансами корпорації:

1) стратегічні, що описують бажані фінансові пропорції, фінансову стійкість і рентабельність корпорації в довгостроковій перспективі з урахуванням можливих змін зовнішнього середовища;

2) довгострокові, що описують можливі фінансові пропорції, фінансову стійкість і рентабельність корпорації в довгостроковій перспективі;

3) короткострокові, що включають забезпечення поточної діяльності корпорації фінансовими ресурсами [7].

Розглянемо еволюцію вітчизняної системи планування, починаючи з часів Радянського Союзу, адже незважаючи на сучасні тенденції у розвитку вітчизняної економічної науки щодо питань фінансового планування, значна частина розроблених у колишньому СРСР інструментів планування застосовується й нині.

У розвитку вітчизняної школи фінансового планування можна виділити такі етапи:

Перший етап (1917–1987 рр.) – становлення та розвиток централізованого командно-адміністративного планування. Початок цього періоду (20-і роки) став одним із найважливіших етапів у започаткуванні базових основ планування і прогнозування, теоретичні положення яких передусім впроваджувались на макрорівні, а потім поширювались на рівень суб'єктів господарювання. У цей час проводиться активний пошук шляхів вирішення проблеми поєднання планового та ринкового механізмів регулювання розвитку народного господарства. Саме у 20-х роках у радянській школі планування відбулося формування двох методологічних концепцій, що визнано базовими у фінансовому плануванні, – генетичної та телеологічної, принципова різниця яких полягала у механізмах врахування впливу факторів зовнішнього середовища на процес та об'єкт планування (табл.).

У науковій літературі генетична і телеологічна концепції розглядаються для визначення процесу фінансового планування на макрорівні і реалізуються у формі індикативного та директивного планування, починаючи з ХІХ ст. [8].

Прихильники генетичного підходу, незважаючи на полярність основних положень генетичної та телеологічної концепції, підкреслювали необхідність їх спільного використання та наголошували на ефективності поєднання плану та ринку. Відмічаючи пріоритетність ринку стосовно плану, вони доводили, що «розвинутий ринок може регулюватися, бути організуючим та стимулюючим фактором» [6]. Але в колишньому

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

СРСР пріоритет був відданий телеологічній концепції планування, остаточно сформувався багаторівневий інститут організаційної структури планування у загальнодержавному масштабі на чолі з центральним плановим органом – Держпланом. За основу були прийняті централізовані, адміністративні методи регулювання економіки та жорстке планування виробництва й розподілу продукції на державному рівні. Ресурси розподілялися державою без урахування ринкової кон'юнктури та товарно-грошових відносин, план сприймався як закон і його невиконання не допускалося, а підприємства не мали жодної господарської самостійності.

Таблиця

Порівняльна характеристика генетичної та телеологічної концепції планування

Характеристика	Генетична концепція	Телеологічна концепція
1	2	3
Умови реалізації планування	<ul style="list-style-type: none"> – ринкові відносини та конкуренція; – створення та розвиток фінансової та податкової системи; – концентрація капіталу та праці; – науково-технічний прогрес 	<ul style="list-style-type: none"> – статичні зовнішні умови, що досягаються штучними обмеженнями; – директивні методи управління; – державне регулювання господарської діяльності підприємств
Характерні риси планування	<ul style="list-style-type: none"> – планування ґрунтується на вивченні закономірностей ринкових процесів; – планування ґрунтується на засадах циклічної динаміки розвитку економіки, а перехід від одного етапу до іншого може бути передбачений; – врахування кон'юнктури ринку під час планування; – передбачення та врахування об'єктивних тенденцій та закономірностей розвитку економічного об'єкта; – план розглядається як система перспектив, що реалізується господарюючими суб'єктами; – індикативний характер плану 	<ul style="list-style-type: none"> – планування може здійснюватись лише за відносно статичних зовнішніх умов; – неврахування під час планування кон'юнктури ринку та невизначеності зовнішнього середовища; – штучне обмеження впливу кон'юнктури та зовнішнього середовища на об'єкт планування; – директивність плану; – важливість мети при складанні плану та обов'язковість її досягнення; – прямолінійність розвитку підприємства
Прибічники	М. Д. Кондратьєв, В. Н. Базаров, А. М. Гінзбург, В. С. Громан	С. Г. Струмилін, Г. М. Кржижановський, Н. І. Бухарін, В. Є. Мотильов
Роль державних органів у плануванні	<ul style="list-style-type: none"> – державне регулювання діяльності суб'єктів господарювання зводиться до узгодження (корегування) планів; – індикативні методи управління суб'єктами господарювання 	<ul style="list-style-type: none"> – вихідним пунктом плану є цільові установки щодо розвитку економіки та суб'єктів господарювання, що встановлюються державними органами і, як правило, у кількісних показниках; – встановлення державою штучних обмежень для врівноваження функціонування підприємств; – директивні методи управління суб'єктами господарювання
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> – під час планування цілі встановлюються як орієнтири і планується не послідовне, а ймовірне досягнення цілей; – не враховуються у ході планування непередбачувані зміни кон'юнктури; – важкість застосування в умовах, що характеризуються високим рівнем ризиків діяльності та непрямолінійністю розвитку суб'єктів господарювання 	<ul style="list-style-type: none"> – неврахування ринкової кон'юнктури під час планування діяльності підприємств; – штучне встановлення обмежень при врівноваженні функціонування підприємств; – неврахування невизначеності зовнішнього середовища; – важкість застосування в умовах, що характеризуються високим рівнем ризиків діяльності та непрямолінійністю розвитку суб'єктів господарювання

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Закінчення таблиці

1	2	3
Особливості фінансового планування	<ul style="list-style-type: none"> – врахування кон'юнктури ринку під час фінансового планування; – фінансове планування ґрунтується на минулих тенденціях та можливих змінах кон'юнктури у майбутньому; – фінансове планування ґрунтується на вивченні закономірностей ринкових процесів; – фінансове планування розглядається як процес аналізу інвестицій і можливих варіантів фінансування підприємства; проектування можливих результатів з альтернативних рішень; оцінювання можливостей виконання поточних цілей, сформульованих у фінансових планах 	<ul style="list-style-type: none"> – фінансовий план не розглядається як інструмент управління фінансовою діяльністю і є однією зі складових частин державного плану, що не має самостійного значення; – фінансове планування розглядалось як засіб організації фінансів підприємства, метою якого є встановлення конкретного завдання у сфері джерел створення і напрямку використання грошових ресурсів; – до фінансового плану входили зафіксовані показники доходів, витрат, прибутку, активів, обсяги фінансування та економічні нормативи формування і використання фінансових ресурсів
Методи фінансового планування	<ul style="list-style-type: none"> – методи «некількісного аналізу»; – модель оцінки активів з урахуванням ризику (CAPM) – модель економічної доданої вартості (EVA); – вартісно-орієнтоване управління (VBM); – методи кількісного прогнозування; – сітвові методи планування; – комплексні методи 	<ul style="list-style-type: none"> – математичний аналіз; – оптимальне планування; – нормативний метод; – балансовий метод; – метод екстраполяції; – програмно-цільовий метод; – експертні методи

Джерело: складено за [3; 4; 5; 6; 7; 8].

Таким чином, розвиток теорії та практики планування в СРСР до 1987 р. можна охарактеризувати такими основними особливостями [9]:

- чітке узгодження теоретичних концепцій планування з ідеологічними установками керівництва країни, суттєвий політичний і адміністративний вплив на теорію та процес планування;

- домінування телеологічного напрямку в теорії планування, що є наслідком попередньої характерної особливості його розвитку; відсутність плюралізму наукових думок у розвитку теорії планування;

- збалансованість п'ятирічних і річних планів розвитку країни, окремих галузей господарства і регіонів (підприємство в цьому контексті розглядається як засіб виконання цих планів); розвиток балансового, нормативного, програмно-цільового методів планування, започаткування та розвиток теорії оптимального планування;

- централізація планової роботи;

- директивний характер планування, повна залежність підприємств від різноманітних державних керівних органів. Планування на підприємстві в сучасному його розумінні не здійснювалось, а відбувалось через одержання директивних контрольних цифр і завдань, централізованого розподілу ресурсів, визначення на вищих рівнях управління всіх цілей, завдань, пріоритетів, умов планового періоду.

Другий етап (1988–1991 рр.) – характеризується початком економічних реформ та поступовою відмовою від використання тільки адміністративних методів управління і планування економіки. Саме в цей період стає зрозумілим, що ігнорування законів ринкової моделі господарювання призвело до кризи централізованої системи планування.

Так, прийнятий у 1987 р. Закон «Про державні підприємства (об'єднання)» фактично сприяв руйнуванню наявної системи планування у загальнодержавному масштабі та краху радянської системи обов'язкових планів.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Відповідно до зазначеного Закону, «замість плану було впроваджено „державне замовлення”, після виконання якого підприємствам дозволялось самостійно реалізовувати свою продукцію; виробник повинен був будувати свою діяльність на основі повного господарського розрахунку та самофінансування; показником господарської діяльності стає прибуток; ... роль центральних органів зводилась до підготовки загального плану та визначення обсягів державного замовлення» [10].

Таким чином, державні планові органи поступово втрачали можливість впливати на процеси планування та виробництва на підприємствах. Вони лише доводили до суб'єктів господарювання довгострокові економічні нормативи та надавали держзамовлення, а підприємства самостійно формували свої річні плани, які носили виробничий характер та були спрямовані на вирішення адміністративно-виконавчих завдань.

Третій етап (1992–1999 рр.) – характеризується негативним ставленням до діючої за часів СРСР системи планування та її неактуальністю, і як наслідок - відмовою від планування на макро- та мікрорівні.

З отриманням незалежності України в умовах непередбачуваності та стихійності економіки перехідного періоду методи планування, що використовувались у колишньому СРСР, втратили свою актуальність, адаптація планування до ринкових умов не була проведена, тому більшість підприємств практично відмовились від складання як поточних, так і перспективних планів. Така відмова обумовлена також тим, що вітчизняна ринкова система знаходилась на стадії формування та становлення, а глибока системна криза в економіці та високий ступінь нестабільності зовнішнього середовища не давали можливість здійснювати точні фінансові прогнози, тим більше на довгострокову перспективу. Методологічна база фінансового планування, що ґрунтувалась на особливостях діяльності суб'єктів господарювання, за ринкових відносин була відсутня, а роботи зарубіжних учених не могли бути застосовані на вітчизняних підприємствах повною мірою через відмінності умов господарювання.

Четвертий етап (2000 р. – теперішній час) – початок цього періоду характеризується поступовим усвідомленням необхідності планування, в тому числі й фінансового, на всіх рівнях управління економікою. Так, з 2000 р. запроваджується короткострокове фінансове планування на підприємствах державного сектору економіки.

У цей період, при недостатньому розвитку вітчизняної методологічної бази фінансового планування, стали широко застосовуватись західні методики та розробки. З часом у працях вітчизняних науковців та економістів достатньо широкого розвитку набули дослідження методології фінансового планування, теоретичного обґрунтування системи внутрішньофірмового планування та прогнозування на підприємствах у ринкових умовах. Також відбулись суттєві зміни й у концепції фінансового планування, що характеризуються переходом від телеологічної до генетичної концепції, в основу якої покладені принципи індикативного планування.

Нині серед науковців поширеною є теза про «об'єднання окремих положень генетичної та телеологічної концепцій для надання плануванню властивостей гнучкості, адаптивності та інших властивостей, необхідних у той чи інший період» [3].

Дослідження генезису теоретичної бази фінансового планування та його концептуальних положень дозволяє виділити особливості його розвитку на сучасному етапі [9]:

- фінансове планування реалізується у вигляді трирівневої системи, яка охоплює стратегічний, тактичний та оперативний рівні планування, що чітко збалансовані й узгоджені між собою;

- орієнтація при обґрунтуванні фінансових планів на інтерактивний вид планування, який передбачає інтеграцію найкращих ідей теорії планування та забезпечує врахування минулого, теперішнього та можливостей майбутнього;

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

- безперервність процесу фінансового планування, що створює умови для швидкого й адекватного реагування на зміни в перебігу реалізації планових рішень;
- сценарний підхід до фінансового планування, що передбачає багатоваріантність планових розрахунків і, таким чином, генерує моделі поведінки підприємства в різних умовах;
- орієнтація на технологію комунікативного планування, що забезпечує координацію фінансових інтересів різних стейкхолдерів.

Висновки і пропозиції. Ефективне фінансове планування та прогнозування на сучасних підприємствах вимагає розумного поєднання позитивного досвіду командно-адміністративної системи планування, зарубіжних здобутків у сфері фінансового планування та напрацювань сучасних вітчизняних науковців. Удосконалення механізму та інструментарію фінансового планування буде сприяти підвищенню ефективності функціонування підприємств в умовах мінливого зовнішнього середовища та покращенню фінансового стану й забезпеченню фінансової стійкості суб'єктів господарювання.

Таким чином, фінансове планування на вітчизняних підприємствах стає невід'ємним елементом у загальній системі управління фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання, а його розвиток в сучасних умовах дозволить забезпечити:

- використання найбільш сприятливих можливостей в умовах мінливої ринкової кон'юнктури;
- запобігання негативному впливу внутрішніх і зовнішніх загроз на фінансову стійкість підприємства;
- оптимізацію розподілу фінансових ресурсів і найбільш ефективного їх використання;
- контроль за фінансовим станом, ліквідністю та платоспроможністю підприємства;
- виявлення внутрішньогосподарських резервів підвищення прибутку та рентабельності підприємства;
- визначення шляхів ефективного вкладання капіталу тощо.

Список використаних джерел

1. *Аакер Девід А.* Стратегическое рыночное управление / Д. А. Аакер. – Санкт-Петербург : Питер, 2002. – 544 с.
2. *Ансофф И.* Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
3. *Білоусова О. С.* Фінансове планування підприємств в управлінні процесами збалансування фінансів реального сектора [Електронний ресурс] / О. С. Білоусова // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. – № 3, т. 1. – Режим доступу : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_3_1_45_54_0.pdf.
4. *Горохов С. С.* Финансы предприятий и объединений в условиях экономической реформы / С. С. Горохов. – К. : Знание УССР, 1976. – 46 с.
5. *Горский М. П.* Финансовый план завода / М. П. Горский. – М. : б. и., 1961. – 18 с.
6. *Кондратьев Н. Д.* Избранные сочинения / Н. Д. Кондратьев; сост. В. М. Бондаренко, В. В. Иванов, С. Л. Комлев и др. – М. : Экономика, 1993. – 543 с.
7. *Кравченко О. О.* Генезис теорій фінансового планування і прогнозування / О. О. Кравченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 56–60.
8. *Нехайчук Ю. С.* Концепції фінансового планування та його завдання за сучасних моделей управління діяльністю промислових підприємств [Електронний ресурс] / Ю. С. Нехайчук, Д. Борунов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2014 – № 1. – Режим доступу : http://fbi.crimea.edu/arhiv/2014/nv_1-2014/nv_1-2014.pdf.
9. *Ситник Г. В.* Генезис і сучасна парадигма фінансового планування / Г. В. Ситник // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7 (133). – С. 33–48.
10. *Страшко И. В.* Историко-экономические аспекты трансформации системы планирования в аграрном секторе экономики [Электронный ресурс] / И. В. Страшко // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 4. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/istoriko-ekonomicheskie-aspekty-transformatsii-sistemy-planirovaniya-v-agrarnom-sektore-ekonomiki>.

References

1. David, A. Aaker. (2002). *Strategicheskoe rynochnoe upravlenie [Strategic Market Management]*. Saint Petersburg: Piter (in Russian).
2. Ansoff, I. (1989). *Strategicheskoe Upravlenie [Strategic Management]*. Moscow: Ekonomika (in Russian).
3. Bilousova, O.S. (2011). Finansove planuvannya pidpriemstv v upravlinni protsesamy zbalansuvannya finansiv realnogo sektora [Financial Planning in Managing Corporate Finances to Balance the Real Sector]. *Marketynh i menedzhment innovatsii. Marketing and Management of Innovations*, vol. 1, no. 3. Retrieved from : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_3_1_45_54_0.pdf.
4. Gorokhov, S.S. (1976). *Fynansy predpriatii i obiedynenii v usloviakh ekonomicheskoy reformy [Corporate and Joint Finances at the Time of Economic Reforms]*. Kiev: Znaniye (in Russian).
5. Gorskiy, M.P. (1961). *Finansovii plan zavoda [Financial Plan of a Factory]*. Moscow: n. p. (in Russian).
6. Kondratyev, N.D. (1993). *Izbrannye sochineniia [Selected Works]*. Editorial board L.I. Albakin et al., by B. M. Bondarenko, V. V. Ivanov, S. L. Komlev et al. Moscow : Ekonomika (in Russian).
7. Kravchenko, O.O. (2011). Henezys teorii finansovoho planuvannya i prohnozuvannya [Genesis of the Theories of Financial Planning and Forecasting]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti – The bulletin of transport and industry economics*, no. 36, pp. 56–60.
8. Nekhaichuk, Yu.S. & Borunov, D. (2014). Kontseptsii finansovoho planuvannya ta ioho zavdannya za suchasnykh modelei upravlinnia diialnistiu promyslovykh pidpriemstv [Concepts and Tasks of Financial Planning within Modern Models of Industrial Corporate Management]. *Naukoviy Visnyk: Finansy, Banky, Investytsii – Scientific visnyk: Finances, banks, investment*, no. 1. Retrieved from : http://fbi.crimea.edu/arhiv/2014/nv_1-2014/nv_1-2014.pdf.
9. Sytnyk, H. V. (2012). Henezys i suchasna paradyhma finansovoho planuvannya [Genesis and Modern Paradigm of Financial Planning]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual Problems of Economics*, no. 7 (133), pp. 33–48.
10. Strashko, I.V. (2012). Istoriko-ekonomicheskie aspekty transformatsii sistemy planirovaniia v agrarnom sektore ekonomiki [Transformation of the Planning System in the Agrarian Sector of Economy: Historical and Economic Aspects]. *Problemy sovremennoy ekonomiki – Problems of Modern Economics*, no. 4. Retrieved from: <http://cyberleninka.ru/article/n/istoriko-ekonomicheskie-aspekty-transformatsii-sistemy-planirovaniya-v-agrarnom-sektore-ekonomiki>.

Кальченко Ольга Николаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Кальченко Ольга Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Kalchenko Olha – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Finance, Banking and Insurance, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: onkalchenko.2014@gmail.com

Панченко Елена Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Панченко Елена Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Panchenko Olena – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Finance, Banking and Insurance, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: pan68@ukr.net

УДК 339.7

Наталія Островська, Олена Пітик, Артур Жаворонок
**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ ДЕРЖАВИ:
СТРАТЕГІЯ ТА НАПРЯМКИ ДОСЯГНЕННЯ**

Наталья Островская, Елена Питык, Артур Жаворонок
**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ГОСУДАРСТВА:
СТРАТЕГИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ДОСТИЖЕНИЯ**

Nataliia Ostrovska, Olena Pityk, Artur Zhavoronok
**FINANCIAL-ECONOMIC STABILITY OF THE STATE: STRATEGY
AND DIRECTIONS OF ACHIEVEMENT**

Розкрито зміст та причини фінансово-економічних криз, головною ознакою прояву яких стало те, що фінансова ситуація, яка склалася в певній країні, була наслідком розвитку подій у світовій економіці. Під час дослідження формування стратегії – досягнення фінансово-економічної стійкості держави в умовах активізації зовнішньої нестабільності виявлено, що найважливіше – визначити причини та форми впливу зовнішньої нестабільності. Адже якщо дослідити всі ці процеси, то можна визначити правильні вирішення цієї проблеми. Також визначено, що одним з найважливіших інструментів підвищення фінансово-економічної стійкості держави, який може бути використано в умовах проведення реформуючих заходів на різних рівнях у національному господарстві України, виходячи з аналізу порівняльних держав – це система гнучкості зарплат, тобто під час кризи вони скорочувалися так само швидко, як і зростали до вихідного рівня. Сформовано напрями впливу фінансової кризи на Україну, а також її зовнішні фактори. Виокремлено найважливіші інструменти підвищення фінансово-економічної стійкості держави.

Ключові слова: глобалізація, економічна система, фінансово-економічна стійкість, криза, нестабільність, фінанси, ринкова економіка.

Бібл.: 8.

Раскрыто содержание и причины финансово-экономических кризисов, главным признаком проявления которых стало то, что финансовая ситуация, которая сложилась в определенной стране, была следствием развития событий в мировой экономике. При исследовании формирования стратегии – достижение финансово-экономической устойчивости государства в условиях активизации внешней нестабильности обнаружено, что самое важное – определить причины и формы воздействия внешней нестабильности. Ведь если исследовать все эти процессы, то можно определить правильные решения данной проблемы. Также определено, что одним из важнейших инструментов повышения финансово-экономической устойчивости государства, которое может быть использовано в условиях проведения реформирующих мероприятий на различных уровнях в национальном хозяйстве Украины, исходя из анализа сравнительных государств – это система гибкости зарплат, то есть во время кризиса они сокращались так же быстро, как и росли до исходного уровня. Сформированы направления влияния финансового кризиса на Украину, а также ее внешние факторы. Выделены важнейшие инструменты повышения финансово-экономической устойчивости государства.

Ключевые слова: глобализация, экономическая система, финансово-экономическая устойчивость, кризис, нестабильность, финансы, рыночная экономика.

Библ.: 8.

In the article the meaning and causes of the financial crisis, the main sign of the manifestation of which was the fact that the financial situation that has developed in a particular country, was the result of developments in the global economy. During the research strategy formation - achieving economic and financial stability of the state in terms of activation of external instability found that the most important reason to define and shape the impact of foreign instability. After all, if explore all these processes, it is possible to determine the correct solution to the problem. Also determined that one of the most important tools for improving the financial and economic stability of the state, which can be used in the conditions of reforming measures at different levels in the national economy of Ukraine, based on the analysis of comparative States - a system of flexible wages, ie the crisis it declined so as fast as rising to the original level. Formed areas of influence of financial crisis on Ukraine and its external factors. Thesis there is determined the most important tool to enhance economic and financial stability of the state.

Key words: globalization, economic system, economic and financial stability, crisis, instability, finance, market economy.

Bibl.: 8.

JEL Classification: H 11

Постановка проблеми. Сучасні глобалізаційні процеси й високий рівень інтернаціоналізації світової економіки зумовили появу несприятливих чинників для розвитку національних фінансових систем та посилили прояви глобальних фінансових дисбалансів. Головною ознакою прояву сучасної фінансової кризи стало те, що фінансова ситуація, яка склалася в певній країні, була наслідком розвитку подій у світовій економіці. Ця обставина доводить, що глибинна інтеграції у світовий глобалізований економічний

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

простір не завжди має лише позитивні результати. У попередній період політика українського уряду була цілковито орієнтованою на максимальне використання переваг входу в світову економічну систему. Яскравими проявами такої орієнтації була підтримка вітчизняних інвестиційних інститутів фінансового ринку та отримання довгострокових кредитів на вигідних умовах від міжнародних фінансово-кредитних організацій з метою фінансування економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження впливу кризових процесів та проблем їх регулювання достатньо широко розкриті у працях багатьох вітчизняних науковців, зокрема В. Будкід, А. Верстак, О. Верстак, В. Гриценко, І. Луніна, М. Пацера, І. Макарєнко, М. Туган-Барановський, А. Чухно та ін.

Значна кількість учених-економістів пов'язують причини фінансових криз з порушенням рівноваги між виробництвом і грошово-фінансовою системою.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Багато зарубіжних та вітчизняних учених досліджували зовнішню нестабільність, фінансові та економічні кризи, їх причини виникнення та поширення, проте мало уваги приділено, як саме можна уникнути «інфікування» економічної системи країни різними кризовими явищами. Мало було досліджено, як саме протистояти фінансовим кризам та як саме досягти фінансово-економічної стійкості держави за впливу зовнішніх потрясінь, адже саме країни, які розвиваються, найбільш схильні до «фінансової інфекції».

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження причини і форми прояву фінансової кризи в Україні та напрямки досягнення її фінансово-економічної стійкості.

Виклад основного матеріалу. Фінансова криза, розпал якої припадає на 2007–2009 роки, виявилася і для України серйозним іспитом. Необхідно наголосити на тому, що саме криза цілковито паралізувала український фінансово-інвестиційний ринок, заблокувавши сприятливі для його функціонування умови. Так, індекс ПФТС, який стрімко зростав протягом усього 2007 р. (на 135,41 % порівняно з 2006 р., що є другим показником у світі після Китаю (179,75 %)) і у січні 2008 р. індекс сягнув рекордної позначки – 1 208 базових пунктів, почав стрімко знижуватися (за один місяць на 6,83 %) під тиском складної ситуації на світових фондових ринках і зростаючої кризи ліквідності [5].

У вересні 2008 р. стався обвал цін на акції емітентів індексного кошика – більш як на 7 %, у зв'язку з чим неодноразово припинялися торги на біржі ПФТС. Складну ситуацію на українському фондовому ринку ще більше погіршили політична нестабільність і так звана «рейдерська атака» на один із найбільших українських системних банків – Промінвестбанк, який за величиною активів у рейтингу посідав 6-е місце серед 178 банків (дані НБУ). Висвітлення проблем у роботі Промінвестбанку через засоби масової інформації спричинилося до недовіри населення, що зумовило вилучення коштів із депозитних рахунків банків. Усі ці обставини, а також негативні новини зі світових торговельних майданчиків остаточно посилювали песимістичні настрої на українському фінансовому ринку [5].

Значну роль у посиленні кризових явищ у фінансово-інвестиційному секторі на той час відіграла нестабільна економічна ситуація у країні, яка характеризувалася зростанням інфляції, взаємними неплатежами суб'єктів господарювання, що спричинилося до зниження обсягів виробництва та гальмування економіки. Негативний вплив також справили нестабільності валютних курсів і курсів цінних паперів, значна непропорційність доходів державного бюджету до його витрат, надлишок грошової маси в обороті країни. До того ж загальна ситуація погіршувалася незбалансованою урядовою політикою [5].

Свій внесок у посилення кризових явищ в економіці зробила також «банківська паніка» серед населення, проявом якої стало масове вилучення грошей з депозитів. За даними НБУ, в 2008 році вкладники забрали третину депозитних вкладів [5]. Крім того, більшість банків згорнула свої кредитні програми, що негативно вплинуло на реальний

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

сектор. Залишившись без кредитних коштів, підприємства стали звільняти «зайвих» співробітників, що призвело до стрімкого зростання кількості безробітних. Унаслідок цього в Україні розпочалася соціальна криза. З огляду на це уряд України та НБУ вжили заходів щодо обмеження негативного впливу кризи на стан фінансового ринку. Ці заходи спрямовувалися, насамперед, на подолання кризи ліквідності банків. Так, з початку 2008 р. обсяг операцій з рефінансування банківської системи становив 64 078,1 млн грн. Із вересня 2008 р. НБУ додатково рефінансував банки на загальну суму 6 047,3 млн грн (із них 1 200 млн грн – це РЕПО-операції з державними облігаціями України, 2 489,4 млн грн – кредити овернайт, 357,9 млн грн – кредити на підтримання ліквідності банківських установ, 2 000 млн грн – інші кредити). Водночас для підтримання ліквідності банківської системи НБУ здійснив операції з мобілізації коштів банків на суму 8 419 млн. грн. (з початку року ця сума становила 46 475,3 млн грн) [6].

В Україні причини фінансової кризи, на думку Н. І. Власюка та Ю. В. Килин [5], полягають у залежності фондового ринку від коштів нерезидентів, надмірній зовнішній заборгованості суб'єктів економіки, нестачі ліквідності в банківській системі.

На сьогодні сформувалося чотири напрями, за якими світова криза впливає на економіку України [6]:

– циклічне уповільнення світової економіки, що загалом може скоротити попит на експортну продукцію, а отже, експортний виторг і далі, за ланцюговою реакцією, призвести до зменшення надходжень до державного бюджету, девальвації гривні та зниження заробітної плати (детальний сценарій такого поширення кризи був розглянутий у попередньому розділі);

– висока волатильність цін на світових товарних ринках, коли спостерігаються різкі стрибки цін на біржові товари, зокрема, залежно від ситуації на фінансових і валютних ринках. У разі їхнього значного падіння, ефект буде саме такий, але ще може виникнути проблема скорочення торговельного балансу, що, своєю чергою, здатне негативно позначитися на поточному рахунку, тобто ослабити міжнародну позицію України;

– обвал котирувань на світових фондових ринках, який призвів до різкого падіння вартості акцій українських компаній;

– паніка на фінансових ринках, банкрутство великих інвестиційних банків, різке зростання ставок Лібор, що практично перебиває зовнішні ринки фінансової ліквідності, що загрожує труднощами у рефінансуванні зовнішнього боргу вітчизняними банками і корпораціями.

Наслідки впливу світової кризи на українську економіку є цілком очевидні:

– зниження на товарних ринках попиту на сталь призвело до тимчасового скорочення обсягів виробництва, що позначилося на вугледобувних підприємствах, видобуванні руди та на інших супутніх виробництвах;

– банки мають у своєму розпорядженні достатньо коштів для погашення зовнішніх запозичень, але для деяких з них можуть виникнути проблеми з рефінансуванням боргу на світових фінансових ринках.

Тому спостерігається погіршення ситуації з кредитуванням економіки, а отже, і депозитів. За цих умов банки схильні надавати кредитні ресурси на короткі терміни, орієнтуючись, передусім, на зниження ризику і втрат через падіння платоспроможності позичальників [5].

На думку З. К. Шмігельської [7] із посиланням на О. Дзюблюк [4], основними ознаками сучасного економічного становища України є:

– значна заборгованість держави, окремих сфер і підприємств зарубіжним країнам;
– відставання сектору економіки, який виробляє товари, від сектору економіки, який їх споживає;

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

- паливно-енергетична залежність від Росії;
- надмірний контроль економіки з боку українського уряду, що має ефект придушення того її сектору, що виробляє товар;
- криміналізація стосунків між державним установами і бізнесом, розподілення між кланами найприбутковіших секторів економіки України;
- «відірваність» України від світової економіки.

Відділом економічної стратегії Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України розроблені Важелі забезпечення фінансової стабільності в умовах ризиків «другої хвилі» кризи, оскільки висока залежність фінансової системи України від зовнішніх впливів зробила її дуже нестійкою та підвладною ризикам. Тому досягнута у 2010–2011 роках фінансова стабільність потребує додаткових зусиль НБУ для її збереження завдяки збільшенню фінансової «глибини» економіки, реструктуризації фінансової системи, зміцнення банківської системи, посилення стимулюючого характеру монетарної політики, забезпечення цінової та валютної стабільності [8].

У 2010 р. першочерговим завданням НБУ було збереження хиткої фінансової стабільності, ознаками якої є підвищення капіталізації і зменшення боргового навантаження на банківську систему, відновлення припливу депозитів і процесу кредитування, зниження доларизації і частки готівки в обігу, збільшення міжнародних резервів НБУ, збереження збалансованості валютного ринку, поліпшення платіжного балансу за відновлення припливу іноземних інвестицій, зниження базової інфляції [8].

Тим часом, основні стабілізаційні фактори були пов'язані з припливом іноземних капіталів та поліпшенням кон'юнктури на експортних ринках. Пожвавлення ділової активності в Україні стало відображенням циклічних коливань ділової активності у зарубіжних країнах, зокрема, накопичення значних обсягів ліквідності на світових ринках капіталу та активізації міжнародних фондових ринків. Нестабільність цих чинників є загальновідомою, що визначило фрагментарність і нестійкість позитивних тенденцій у фінансовій системі, зокрема [8]:

- восени відновилися високі темпи інфляції, ключовими факторами якої були немонетарні;
- не відбувалося зростання монетизації на основі внутрішнього попиту на гроші: у першій половині 2010 р. емісія гривні здійснювалася проти поставок валюти, а система рефінансування комерційних банків практично не функціонувала;
- зберігається незбалансованість внутрішньої грошової пропозиції і попиту на гроші внаслідок низької норми накопичення та низького рівня фінансового левериджу, що підвищує залежність вітчизняного фінансового ринку від зовнішніх ринків капіталу;
- загострилася суперечність між монетарною і фіскальною політиками через погіршення стану державного бюджету;
- відсутні заходи щодо поширення в обігу інструментів страхування валютних ризиків, розбудови системи моніторингу системних ризиків.

У підсумку фінансова система України зберегла основні риси докризової моделі, що функціонує на фінансових потоках від сировинного експорту, зі спекулятивною моделлю фінансового ринку, високими системними ризиками, підвищеною волатильністю фінансових показників. Така система є дуже нестійкою через високу підвладність зовнішнім кризовим впливам, серед яких найбільш загрозливими для України є [8]:

- різке погіршення кон'юнктури на світових фінансових і/або товарних ринках, що передасться в Україну по каналу руху капіталів («фінансова інфекція»);
- спекулятивна атака на гривню за збереження фактичної прив'язки її курсу до долара США та погіршення сальдо торгового балансу;

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

– «перегрів» одного із сегментів внутрішнього фінансового ринку, наприклад, інтенсивне зростання кредитування, некеровані банкрутства великих системоутворюючих банків, короткострокові, але потужні кризи ліквідності, «надування бульбашки» на фондовому ринку, розгортання кризи державних фінансів і неспроможність держави вчасно розрахуватися за своїми боргами.

Внаслідок дослідження причин виникнення та розповсюдження фінансової кризи в Україні, скориставшись зарубіжним досвідом країн Балтії, можна визначити певні інструменти:

- система гнучкості зарплат, тобто під час кризи вони повинні скорочуватися так само швидко, як і зростати до вихідного рівня;
- посилення роль держави в управлінні фінансовим ринком;
- зменшення глобалізації та впливу міжнародних ринків;
- зменшення податкового тиску на малий та середній.

Висновки і пропозиції. Досліджуючи формування стратегії досягнення фінансово-економічної стійкості держави в умовах активізації зовнішньої нестабільності, найважливіше визначити причини та форми впливу зовнішньої нестабільності. Адже, якщо дослідити всі ці процеси, то можна визначити правильні вирішення цієї проблеми.

Одним з найважливіших інструментів підвищення фінансово-економічної стійкості держави, який може бути використано в умовах проведення реформених заходів на різних рівнях у національному господарстві України, виходячи з аналізу порівняльних держав, – це система гнучкості зарплат, тобто під час кризи вони скорочувалися так само швидко, як і зростали до вихідного рівня. У разі порушення цього, тобто коли корекція зарплат відбувається дуже повільно (Португалія та Греція), проходить наростання нестабільності. Зниження зарплат у порівняльних державах дозволило підвищити конкурентоспроможність, а у порівнянні з іншими державами, яких охопила криза, вони перебували у кращій вихідній позиції з погляду обсягів держборгу та швидкості реакції на кризу. Зростання кредитування, швидкі фінансові поглиблення і сильне збільшення цін на активи стали ключовими драйверами економічного буму в державах Балтії. Так, банківське кредитування в них повільно зростало у період 2000–2007 рр., а вже з 2010 р. темпи зростання кредитування стали меншими.

Список використаних джерел

1. *Ведернікова С. В.* Теоретичні основи фінансово-кредитного механізму взаємодії банківської сфери з національним господарством / С. В. Ведернікова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3 (129). – С. 86–94.
2. *Верстяк А. В.* Моделювання економічної конвергенції України та країн ЄС / А. В. Верстяк, О. М. Верстяк // Економічна кібернетика. – 2011. – № 4–6(70–72). – С. 24–30.
3. *Власюк Н. І.* Світова фінансова криза та її вплив на економіку України / Н. І. Власюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.4. – С. 184–188.
4. *Гриценко В.* Світова фінансова криза: діагностика та нові підходи до виживання на фінансовому ринку / В. Гриценко // Вісник НБУ. – 2011. – Лютий. – С. 20–26.
5. *Дзюблюк О.* Розвиток банківського сектору в умовах деформації світового фінансового простору / О. Дзюблюк // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 10. – С. 76–83.
6. *Луніна І. О.* Ризики державних фінансів України та шляхи їх мінімізації / І. О. Луніна // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 4–15.
7. *Нікончук В. В.* Фондовий ринок у системі інституціональних інновацій глобалізованого фінансового ринку / В. В. Нікончук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4 (130). – С. 253–259.
8. *Пластун О.* Ринкова волатильність як один з індикаторів виникнення кризи / О. Пластун // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 9. – С. 16–20.

References

1. Vedernikova, S.V. (2012). Teoretychni osnovy finansovo-kredytnoho mekhanizmu vzaiemodii bankivskoi sfery z natsionalnym hospodarstvom [Theoretical basis of financial and credit mechanism of interaction of national banking management]. *Aktualni problemy ekonomiky – Current problems of the economy*, no. 3 (129), pp. 86–94 (in Ukrainian).
2. Verstiak, A.V. & Verstiak, O.M. (2011). Modeliuvannia ekonomichnoi konverhentsii Ukrainy ta krain YeS [Modeling of economic convergence Ukraine and the EU]. *Ekonomichna kibernetyka – Economic Cybernetics*, no. 4–6 (70–72), pp. 24–30 (in Ukrainian).
3. Vlasiuk, N.I. & Kylyn Yu.V. (2010). Svitova finansova kryza ta yii vplyv na ekonomiku Ukrainy [The global financial crisis and its impact on the economy of Ukraine]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy – Scientific Herald NLTU Ukraine*, issue 20.4, pp. 184–188 (in Ukrainian).
4. Hrytsenko, V. (2011, February). Svitova finansova kryza: diahnozyka ta novi pidkhody do vyzhyvannia na finansovomu rynku [The global financial crisis: diagnosis and new approaches to the survival of financial market]. *Visnyk NBU – Bulletin of the National Bank*, pp. 20–26 (in Ukrainian).
5. Dziubliuk, O. (2011). Rozvytok bankivskoho sektoru v umovakh deformatsii svitovoho finansovoho prostoru [The development of the banking sector in terms global financial deformation space]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy – Proceedings of the National Bank of Ukraine*, no. 10, pp. 76–83 (in Ukrainian).
6. Lunina, I.O. (2012). Ryzyky derzhavnykh finansiv Ukrainy ta shliakhy yikh minimizatsii [Risks Public Finance Ukraine and ways to minimize]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, no. 2, pp. 4–15 (in Ukrainian).
7. Nikonchuk, V.V. (2012). Fondovyi rynek u systemi instytutsionalnykh innovatsii hlobalizovanoho finansovoho rynku [Stock market institutional innovations in the system of globalized financial market]. *Aktualni problemy ekonomiky – Current problems of the economy*, no. 4 (130), pp. 253–259 (in Ukrainian).
8. Plastun, O. (2011). Rynkova volatylnist yak odyin z indykatoriv vynyknennia kryzy [Market volatility as one of the indicators of crisis]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy – Proceedings of the National Bank of Ukraine*, no. 9, pp. 16–20 (in Ukrainian).

Островська Наталія Степанівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри грошового обігу і кредиту, Буковинський державний фінансово-економічний університет (вул. М. Штерна, 1, м. Чернівці, 58000, Україна).

Островская Наталья Степановна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры денежного обращения и кредита, Буковинский государственный финансово-экономический университет (ул. М. Штерна, 1, г. Черновцы, 58000, Украина).

Ostrovskia Nataliia – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Monetary Circulation and Credit, Bukovyna State University of Finance and Economics (1 Shterna Str., 58000 Chernivtsi, Ukraine).

E-mail: overnajt@ukr.net

Пітик Олена Ярославівна – кандидат економічних наук, асистент кафедри економіки підприємств, Буковинський державний фінансово-економічний університет (вул. М. Штерна, 1, м. Чернівці, 58000, Україна).

Питык Елена Ярославовна – кандидат экономических наук, ассистент кафедры экономики предприятий, Буковинский государственный финансово-экономический университет (ул. М. Штерна, 1, г. Черновцы, 58000, Украина).

Pityk Olena – PhD in Economics, Assistant Professor of Department of Economy Enterprises, Bukovyna State University of Finance and Economics (1 Shterna Str., 58000 Chernivtsi, Ukraine).

E-mail: olenasonet@mail.ru

Жаворонок Артур Віталійович – асистент кафедри грошового обігу і кредиту, Буковинський державний фінансово-економічний університет (вул. М. Штерна, 1, м. Чернівці, 58000, Україна).

Жаворонок Артур Витальевич – ассистент кафедры денежного обращения и кредита, Буковинский государственный финансово-экономический университет (ул. М. Штерна, 1, г. Черновцы, 58000, Украина).

Zhavoronok Artur – Assistant Professor of Department of Monetary Circulation and Credit, Bukovyna State University of Finance and Economics (1 Shterna Str., 58000 Chernivtsi, Ukraine).

E-mail: artur_zhavoronok@bk.ru

УДК 657

*Ольга Петрицька***МІСЦЕ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ У ФОРМУВАННІ
ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА***Ольга Петрицькая***МЕСТО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА
В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ***Olha Petrytska***PLACE OF STRATEGIC FINANCIAL ANALYSIS IN THE FORMATION
OF FINANCIAL STRATEGY OF ENTERPRISE**

Розглянуто сутність фінансової стратегії, етапи її розроблення, основні завдання, які вона вирішує. Досліджено роль та значення фінансової стратегії у загальній стратегії підприємства. Обґрунтовано важливість формування фінансової стратегії для успішного функціонування вітчизняних підприємств. Обґрунтований підхід до процесу проведення стратегічного фінансового аналізу – важливого етапу формування фінансової стратегії підприємства. Особливістю здійснення стратегічного фінансового аналізу є те, що він є прогностичним, тобто оцінює перспективний стан фінансового потенціалу підприємства під впливом можливих змін окремих чинників та умов, і таким чином відіграє значну роль у формуванні фінансової стратегії підприємства. Автор підкреслює, що, стратегічний фінансовий аналіз є найбільш складною підсистемою аналітичної роботи, в процесі якої необхідно виявити стратегічні фінансові можливості розвитку підприємства, а також визначити стратегічні параметри його фінансового потенціалу. Теоретичне дослідження основ стратегічного фінансового аналізу важливе з точки зору можливості застосування його методики в практичній діяльності господарюючих суб'єктів.

Ключові слова: фінансова стратегія, стратегічний фінансовий аналіз, планування, фінансове середовище.

Рассмотрены сущность финансовой стратегии, этапы ее разработки, основные задачи, которые она решает. Рассмотрены роль и значение финансовой стратегии в общей стратегии предприятия. Обоснована важность формирования финансовой стратегии для успешного функционирования отечественных предприятий. Обоснован подход к процессу проведения стратегического финансового анализа – важного этапа формирования финансовой стратегии предприятия. Особенностью осуществления стратегического финансового анализа является то, что он является прогностичным, то есть оценивает перспективное состояние финансового потенциала предприятия под влиянием возможных изменений отдельных факторов и условий, и таким образом играет значительную роль в формировании финансовой стратегии предприятия.

Ключевые слова: финансовая стратегия, стратегический финансовый анализ, планирование, финансовая среда.

In the article the essence of financial strategy, stages of its development, the main tasks that it solves. The role and importance of financial strategies in the overall business strategy. The importance of formation of financial strategy for the successful operation of domestic enterprises. Based approach to the process of strategic financial analysis of an important phase of development of financial strategy of the company. The feature of the strategic financial analysis is that it is predicted, that estimates the potential long-term financial condition of the enterprise under the influence of possible changes in certain factors and conditions, and thus plays a significant role in shaping the financial strategy of the company.

Key words: financial strategy, market analysis, planning, financial environment.

JEL Classification: G 30

Постановка проблеми. Сьогодні все більше підприємств визнають потребу в перспективному управлінні фінансовою діяльністю на основі наукових методик передбачення її напрямків, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства й умов зовнішнього середовища. Ефективним інструментом перспективного управління фінансовою діяльністю підприємства є фінансова стратегія. Поглиблення ринкових перетворень, розвиток інтеграційних процесів і зростання мінливості чинників зовнішнього фінансового середовища обумовлюють формування такої фінансової стратегії, від якої залежить здатність підприємства ефективно реалізовувати економічний потенціал, використовувати свої фінансові ресурси, визначити тенденції розвитку фінансового стану та перспективні фінансові можливості. Проблема розробки ефективної фінансової стратегії в сучасних умовах господарювання є досить важливою й актуальною. Вихідним пунктом у розробленні фінансової стратегії підприємства є стратегічний фінансовий аналіз.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розвиток стратегій зробили зарубіжні вчені: І. Ансофф, О. Віханський, А. Градов, Б. Карлофф, М. Портер, А. Стрікланд, А. Томпсон та інші.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Серед найбільш вагомих сучасних досліджень проблем формування фінансового потенціалу і фінансових стратегій підприємств є праці таких українських науковців: М. Білик, Г. Блакита, А. Воронкова, С. Оборська, Г. Партин, А. Череп, З. Шершньова та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз та критична оцінка теоретичних положень розроблення фінансової стратегії підприємства показали недостатню чіткість визначення ролі стратегічного фінансового аналізу у формуванні фінансової стратегії підприємства.

Мета статті – розглянути місце стратегічного фінансового аналізу у формуванні фінансової стратегії підприємства.

Виклад основного матеріалу. Фінансова стратегія підприємства посідає одне із головних місць у стратегічному наборі підприємства, який являє собою систему стратегій різного типу, що формується та розробляється підприємством на визначений період з урахуванням специфіки функціонування і розвитку цього підприємства з метою досягнення поставлених цілей. Розроблення фінансової стратегії – це галузь фінансового планування. Перспективне фінансове планування, визначаючи найважливіші показники, пропозиції та темпи розширеного відтворення, є основною формою реалізації головних цілей підприємства. Недосконалість процесу стратегічного фінансового планування і, відповідно, прийняття економічно необґрунтованих стратегічних рішень в умовах кризової економіки призводить до таких явищ, як зниження темпів розширення обсягів господарської діяльності, розриву господарських зв'язків тощо. Перспективне планування включає розроблення фінансової стратегії підприємства та прогнозування його фінансової діяльності.

Фінансова стратегія являє собою визначення довгострокової мети фінансової діяльності підприємства, вибір найбільш ефективних способів і шляхів їх досягнення. Вона охоплює всі форми фінансової діяльності підприємства: оптимізацію основних та оборотних засобів, формування та розподіл прибутку, грошові розрахунки, інвестиційну політику.

Головними завданнями фінансової стратегії є:

- визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;
- визначення перспективних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами;
- фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу;
- вивчення економічних та фінансових можливостей імовірних конкурентів, розроблення та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості;
- розроблення способів виходу із кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємств [1].

Як складова частина загальної стратегії економічного розвитку, фінансова стратегія має узгоджуватися з цілями та напрямками останньої. У свою чергу, фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства. Зміна ситуації на макрорівні та на фінансовому ринку спричиняє коригування як фінансової, так і загальної стратегії розвитку підприємства.

Необхідність виокремлення фінансової складової під час створення загальної економічної стратегії визначається:

- диверсифікацією діяльності великих підприємств щодо охоплення ними різних ринків, у тому числі фінансових;
- потребами в пошуку джерел фінансування стратегічних проектів і усього комплексу стратегічної виробничо-господарської поведінки;
- наявністю єдиної для всіх господарюючих суб'єктів кінцевої мети під час вибору стратегічних орієнтирів максимізації фінансового ефекту тощо.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

За ринкових умов господарювання фінансова стратегія включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства. Фінансова стратегія як частина загальної концепції розвитку підприємства має такі характеристики:

- забезпечує охоплення всіх основних напрямків розвитку фінансової діяльності і фінансових відносин підприємства;
- формує специфічні фінансові цілі довгострокового розвитку підприємства;
- орієнтує на вибір найбільш ефективних напрямків досягнення фінансових цілей підприємства;
- враховує та адекватно реагує на зміни зовнішніх умов фінансової діяльності підприємства;
- сприяє адаптації до змін умов зовнішнього середовища через коректування напрямків формування і використання фінансових ресурсів підприємства [2].

Фінансова стратегія передбачає визначення довгострокових цілей фінансової діяльності та вибір ефективніших способів їх досягнення. Цілі фінансової стратегії мають підпорядковуватися загальній стратегії економічного розвитку та спрямовуватися на максимізацію прибутку та ринкової вартості підприємства. За розробки фінансової стратегії слід враховувати динаміку макроекономічних процесів, тенденції розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливості диверсифікації діяльності підприємства. Всебічно враховуючи фінансові можливості підприємств, об'єктивно оцінюючи характер внутрішніх та зовнішніх факторів, фінансова стратегія забезпечує відповідність фінансово-економічних можливостей підприємства умовам, які склалися на ринку товарів і фінансовому ринку.

Етапами процесу розроблення та реалізації фінансової стратегії економісти вважають такі: 1) визначення загального періоду формування фінансової стратегії; 2) дослідження факторів зовнішнього фінансового середовища; 3) оцінювання сильних та слабких сторін підприємства; 4) комплексне оцінювання стратегічної фінансової позиції підприємства; 5) формування стратегічних цілей фінансової діяльності підприємства; 6) розроблення цільових стратегічних нормативів фінансової діяльності; 7) прийняття основних стратегічних фінансових рішень; 8) оцінювання розробленої фінансової стратегії; 9) забезпечення реалізації фінансової стратегії; 10) організація контролю за реалізацією фінансової стратегії [3].

Загалом фінансову стратегію можна визначити як одну з найважливіших функціональних стратегій підприємства, що забезпечує усі основні напрямки розвитку його фінансової діяльності і фінансових відносин за допомогою формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягненні, адекватного корегування напрямків формування і використання фінансових ресурсів у разі зміни умов зовнішнього середовища.

Основою для розробки фінансової стратегії є стратегічний фінансовий аналіз, який полягає у визначенні впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на результативність здійсненні фінансової діяльності підприємства з метою виявлення особливостей і можливих напрямків його розвитку в перспективному періоді.

Стратегічний фінансовий аналіз є найбільш складною підсистемою аналітичної роботи, у процесі якої необхідно виявити стратегічні фінансові можливості розвитку підприємства, а також визначити стратегічні параметри його фінансового потенціалу.

Мета стратегічного фінансового аналізу полягає у формуванні множини альтернатив для прийняття стратегічних рішень, які забезпечать конкурентні переваги досліджуваного об'єкта та його прибутковість у довгостроковій перспективі з максимальним використанням потенціалу підприємства та змін у зовнішньому середовищі на свою

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

користь. Складність і важливість цього етапу аналітичної роботи обумовлює необхідність комплексного визначення та систематизації об'єктів такого аналізу з метою структуризації процесу його проведення. До об'єктів стратегічного фінансового аналізу належать домінантні сфери (напрями) стратегічного фінансового розвитку підприємства, розділені на окремі сегменти, що характеризують особливості й результати фінансової діяльності підприємства у заданих напрямках.

Основою проведення стратегічного аналізу є вивчення впливу на господарську діяльність підприємства окремих чинників і умов середовища його функціонування. Під фінансовим середовищем функціонування підприємства розуміється система умов і чинників, що впливають на організацію, формні результати його фінансової діяльності. Залежно від характеру впливу окремих факторів, а також можливостей їх контролю з боку підприємства у процесі здійснення фінансової діяльності у складі загального фінансового середовища виділяють окремі його види: зовнішнє фінансове середовище непрямого впливу; зовнішнє фінансове середовище безпосереднього впливу; внутрішнє фінансове середовище.

Роль фінансового аналізу в системі управління підприємством визначається його перевагами, які дають змогу: створити інформаційну базу для прийняття стратегічних рішень на основі оцінювання внутрішнього та зовнішнього середовища; зменшити негативний вплив змін зовнішнього та внутрішнього середовища на результати діяльності підприємства; швидко реагувати на зміни та вносити відповідні корективи до стратегії, яка реалізується на цьому етапі діяльності господарюючого суб'єкта; визначити необхідний рівень потенціалу підприємства та дію чинників зовнішнього середовища, які у поєднанні дають змогу досягнути його стратегічних цілей.

Стратегічний фінансовий аналіз ґрунтується на застосуванні спеціальних методів аналітичного дослідження, таких як SWOT-аналіз, PEST-аналіз, SNW-аналіз, портфельний аналіз, метод сценаріїв, експертний аналіз, а також доповнюється комплексним аналізом фінансового стану підприємства.

Найбільш універсальним та широко застосовуваним методом є SWOT-аналіз, який включає аналіз можливостей і загроз зовнішнього середовища, а також сильних і слабких сторін внутрішнього середовища підприємства. У науковій літературі наводяться різні інтерпретації проведення SWOT-аналізу. Однак методологія його здійснення для цих підходів єдина – вона ґрунтується на складанні матриці сильних і слабких сторін у діяльності організації, а також можливостей і загроз, що можуть визначитися зміною факторів зовнішнього середовища. Встановлення зв'язків між найбільш впливовими слабкими і сильними сторонами організації, загрозами і можливостями зовнішнього середовища – заключний етап процесу SWOT-аналізу. Для встановлення взаємозв'язків будується матриця SWOT-аналізу [4].

У процесі проведення аналізу зовнішнього фінансового середовища необхідно визначати вплив факторів цього середовища на базові елементи стратегічних можливостей підприємства. До елементів стратегічних можливостей відносяться фінансові ресурси, активи підприємства, фінансова збалансованість, тощо. Сильні або слабкі позиції підприємства визначаються у процесі оцінювання його внутрішнього середовища за тими самими базовими елементами. Співставлення внутрішніх сильних та слабких сторін із зовнішніми загрозами та можливостями сприяє вибору відповідної стратегічної альтернативи.

Підсумовуючи вищезазначене, можна виділити такі етапи здійснення стратегічного фінансового аналізу: аналіз зовнішнього фінансового середовища непрямого впливу; аналіз зовнішнього фінансового середовища прямого впливу; аналіз внутрішнього фі-

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

нансового середовища; комплексне оцінювання стратегічної фінансової позиції підприємства, вибір стратегічної альтернативи.

Особливістю здійснення стратегічного фінансового аналізу є те, що він є прогнозним, тобто оцінює перспективний стан фінансового потенціалу підприємства під впливом можливих змін окремих чинників та умов, і таким чином відіграє значну роль у формуванні фінансової стратегії підприємства.

Висновки і пропозиції. Стратегічним фінансовим аналізом є процес вивчення впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища на результативність здійснення фінансової діяльності підприємства з метою виявлення особливостей і можливих напрямів її розвитку в перспективному періоді, тобто розроблення фінансової стратегії підприємства. Кінцевим продуктом стратегічного фінансового аналізу є модель стратегічної фінансової позиції підприємства, яка всесторонньо й комплексно характеризує передумови й можливості його фінансового розвитку в розрізі кожної зі стратегічних домінантних сфер фінансової діяльності. Теоретичне дослідження основ стратегічного фінансового аналізу важливе з погляду можливості застосування його методики в практичній діяльності господарюючих суб'єктів.

Список використаних джерел

1. *Фінанси підприємств* : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. ; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 5-те вид., переробл. та доповн. – К. : КНЕУ, 2005. – 546 с.
2. *Сімонова В. С.* Еволюція категорій «стратегія» та «стратегічне управління» / В. С. Сімонова // *Актуальні проблеми економіки*. – 2006. – № 5. – С. 117–121.
3. *Бланк И. А.* Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр Эльга, 2004. – 711 с.
4. *Гордієнко П. Л.* Стратегічний аналіз : навчальний посібник / П. Л. Гордієнко. – К. : Алерта, 2006. – 404 с.

References

1. Poddierohin, A.M., Bilyk, M.D., Buriak, L.D. et al. (2005) *Finansy pidprijemstv [Finance companies]* (5nd ed., rev.). Kyiv: KNEU (in Ukrainian).
2. Simonova, V. S. (2006) *Evolutsiia katehorii «stratēhiiia» ta «stratēhichne upravlinnia» [Evolution categories of “strategy” and “strategic management”]. Aktualni problemy ekonomiky – Recent economic problems*, no. 5, pp. 117–121 (in Ukrainian).
3. Blank, I.A. (2004) *Finansovaia strategiia predpriatiia [The financial strategy of the enterprise]*. Kiev: Center Nick Elga (in Russian).
4. Hordiienko, P.L. (2006) *Stratēhichnyi analiz [Strategic analysis]*. Kyiv: Alerta (in Ukrainian).

Петрицька Ольга Станіславівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, м. Хмельницький, 29016, Україна).

Петрицкая Ольга Станиславовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита, Хмельницкий национальный университет (ул. Институтская, 11, г. Хмельницкий, 29016, Украина).

Petrytska Olha – PhD in Economics, Associate Professor of Department Accounting and Audit, Khmelnytskyi National University (11 Institutaska Str., 29016 Khmelnytskyi, Ukraine).

E-mail: olya-2@ukr.net

УДК 330.322.5

*Тетяна Шабатура***ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
В КОНТЕКСТІ ВИРІШЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ***Татьяна Шабатура***ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ
В КОНТЕКСТЕ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ***Tatiana Shabatura***FORMATION OF ENTERPRISE'S INVESTMENT POTENTIAL IN THE CONTEXT
OF THE SOLUTION OF ECONOMIC CONFLICTS**

Досліджено економічні конфлікти, які виникають у процесі формування інвестиційного потенціалу підприємства між учасниками інвестиційного процесу, а саме між власниками підприємств, зовнішніми інвесторами та споживачами. Розкрито суть економічних конфліктів кожного учасника інвестиційного процесу, яка полягає в нарощенні ринкової вартості бізнесу, виробництві якісної продукції, захисті здоров'я споживачів і забезпеченні їх занятістю тощо. Розглянуто головні індикатори гармонізації пріоритетів учасників інвестиційного процесу, недотримання логіки взаємодії яких свідчитиме про факт виникнення економічних конфліктів між ними, і як наслідок - вірогідності неефективного формування інвестиційного потенціалу підприємства.

Ключові слова: підприємство, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, економічний потенціал, додана вартість, економічні конфлікти.

Рис.: 1. Бібл.: 10.

Исследованы экономические конфликты, которые возникают при формировании инвестиционного потенциала предприятия между участниками инвестиционного процесса, а именно между владельцами предприятий, внешними инвесторами и потребителями. Раскрыта суть экономических конфликтов каждого участника инвестиционного процесса, которая заключается в наращивании рыночной стоимости бизнеса, производстве качественной продукции, защите здоровья потребителей и обеспечении их занятость и тому подобное. Рассмотрены основные индикаторы гармонизации приоритетов участников инвестиционного процесса, несоблюдение логики взаимодействия которых свидетельствует о факте возникновения экономических конфликтов между ними, и как следствие - вероятность неэффективного формирования инвестиционного потенциала предприятия.

Ключевые слова: предприятие, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, экономический потенциал, добавленная стоимость, экономические конфликты.

Рис.: 1. Библ.: 10.

Studied economic conflicts that arise during the formation of the enterprise investment potential between the participants of the investment process, namely the owners of enterprises, foreign investors, and consumers. The essence of economic conflicts of each participant of the investment process is to increase the market value of the business, the production of quality products, to protect the health of consumers and ensuring their employment and the like. The main indicators of the harmonization of the priorities of participants of the investment process, failure to comply with the logic of interaction which means that the fact of the emergence of economic conflicts between them, and as a consequence - the likelihood of inefficient formation of the investment potential of the enterprise.

Key words: enterprise, investment activity, investment attractiveness and economic potential, added value, economic conflicts.

Fig.: 1. Bibl.: 10.

JEL Classification: G 00

Постановка проблеми. Адаптація вітчизняних підприємств до трансформаційних вимог національної економіки визначає необхідність переходу підприємницького сектору до інноваційної моделі економічного зростання, що багато в чому залежить від інвестиційного потенціалу підприємств. Саме тому питання щодо формування інвестиційного потенціалу підприємств у контексті вирішення економічних конфліктів останнім часом набуває все більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує досить значний за обсягом та спектром сучасний пласт досліджень з формування інвестиційного потенціалу підприємства та вирішення економічних конфліктів, які виникають у процесі реалізації інвестиційних проектів. Не зменшуючи значущість внеску інших дослідників, у яких є значний доробок щодо дослідження зазначених проблем, можна відзначити у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі праці таких учених-економістів, як: П. С. Братюк [1], І. Ю. Гришова [2; 3], В. В. Ковальов [5], Н. В. Коваленко [7], О. О. Красноручський [8], О. В. Митяй [9], Б. Стюарт [10] та багато інших.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на певні напрацювання науковців у цьому напрямі, слід відзначити, що головна їх увага акцентується в основному на теоретико-методичних аспектах формування інвестиційного потенціалу підприємств, де питанням щодо вирішення економічних конфліктів, які виникають у процесі реалізації інвестиційних проектів, приділено дуже мало уваги, що і підкреслює необхідність дослідження цієї проблеми.

Мета статті полягає в дослідженні економічних конфліктів, які виникають у процесі формування інвестиційного потенціалу підприємства, та обґрунтуванні шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Економічний потенціал підприємства представлений сукупністю потенціалоутворюючих блоків, опис та оцінка кожного з яких допустимі в контурах єдиного бачення цієї дефініції. В попередніх працях ми розглядали економічний потенціал підприємства як здатність економічного суб'єкта на основі збалансованого використання наявної комбінації ресурсів і прихованих здібностей створювати конкурентні переваги з метою максимізації ринкової вартості бізнесу, аспектом забезпечення чого виступають детермінанти ринкового успіху і ключові компетенції.

У сучасному економічному просторі одним із потенціалоутворюючих блоків економічного потенціалу підприємства є його інвестиційна складова, дослідження якої набуває актуальності як з позиції теоретичних площин, так і з практики нарощення економічного потенціалу ринкових суб'єктів. Сьогодні інвестиційний потенціал підприємства для кожного учасника інвестиційного процесу має різну економічну природу, правильне розуміння якого і розкриває процес його формування в довгостроковій перспективі.

Формування інвестиційного потенціалу підприємств у контексті вирішення економічних конфліктів ґрунтується на гармонізації пріоритетів виробників, споживачів та суспільства загалом, врахування інтересів яких під час виконання інвестиційних проектів забезпечує зростання інвестиційної привабливості економічного суб'єкта, успішну інтеграцію бізнесу в соціальну сферу, гармонізацію інтересів приватного капіталу та громадськості, а також стабілізацію їх відносин.

Головними учасниками інвестиційних процесів, від яких залежить формування інвестиційного потенціалу підприємства, є, відповідно, самі виробники, зовнішні інвестори та споживачі продукції. Економічна природа формування інвестиційного потенціалу підприємства для кожного з учасників розкривається по-різному, а тому потребує більш детального дослідження.

Так, під час формування інвестиційного потенціалу підприємства пріоритетами власників є зростання інвестиційної привабливості підприємства в довгостроковій перспективі, головним критерієм чого виступає нарощення ринкової вартості бізнесу, що кількісно оцінюється вартісними показниками, позитивна зміна яких і є індикатором формування інвестиційного потенціалу підприємства.

Щодо пріоритетів зовнішнього інвестора, то економічна природа формування інвестиційного потенціалу підприємства розкривається саме тоді, коли приймається необхідне рішення щодо співвідношення обсягу спрямованих інвестиційних потоків до результативності реалізації інвестиційного проекту. Іншими словами, інвестор визнає в ринковій вартості бізнесу реальну вартість вкладених інвестиційних потоків і не бажає втратити їх вартість більше, ніж того вимагає оцінка ринкового стану, тоді як реципієнт визнає в цій вартості тотожну оцінку втраченої користі від володіння підприємством і намагається перетворити інвестиційний проект у джерело створення додаткової вартості.

Більшість науковців ключовим суб'єктом інвестиційних процесів вважають державу, інтереси якої, на їх думку, полягають у збільшенні відрахувань у бюджети всіх рівнів та цільові фонди, збільшенні зайнятості, максимізації первинних та супровідних

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

ефектів (мультиплікативних, синергетичних) від інвестиційної діяльності підприємств та інше [5; 7]. Разом з цим підтримуємо думку І. Ю. Гришової [2], що, враховуючи кризовий стан політико-економічного поля держави сьогодні, одним із напрямків формування інвестиційного потенціалу підприємства вважає забезпечення споживчого попиту товарами відповідної якості, а також покращення якості та рівня життя соціальної сфери, що, у свою чергу, сприятиме досягненню стратегічних пріоритетів економічного розвитку вітчизняних підприємств та підвищить рівень їх конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Опираючись на цей факт, можна стверджувати, що формування інвестиційного потенціалу підприємства ґрунтується на врахуванні економічної та соціальної складових, цілі яких зводяться до створення додаткової вартості, захист здоров'я і безпеки споживачів, забезпечення їх зайнятостю та покращення умов життя.

Таким чином, формування інвестиційного потенціалу підприємства для всіх учасників інвестиційного процесу виступає якісним критерієм оцінювання підприємства як товару, зростання якого свідчить про адекватність ведення економічної діяльності підприємства принципам соціально орієнтованої концепції, що, у свою чергу, сприяє вирішенню економічних проблем, які виникають між ними.

Представлену сукупність відмінних характеристик інвестиційного потенціалу підприємства необхідно продемонструвати з метою окреслення ступеня гармонізації пріоритетів учасників інвестиційного процесу в подальшому, що свідчитиме про зростання інвестиційної привабливості підприємства, адже формування інвестиційного потенціалу підприємства можливе за умови вирішення економічних конфліктів.

У такому випадку пріоритети учасників інвестиційного процесу можна представити такими ознаками, як: обсяг інвестиційних потоків, прибуток підприємства, зростання ринкової вартості підприємства, соціальні інвестиції та інше. Ця система статичних ознак не може бути порівняна у статистиці, проте може бути порівняна в динаміці. У більш розгорнутому плані потенціал підприємства, його формування та реалізацію, на думку професора В. В. Ковальова, можна представити сукупністю таких показників, як: активи, обсяг реалізації та прибуток підприємства. Зростання цих показників демонструє позитивну динаміку економічного розвитку підприємства і має такий вигляд:

$$100 \% < T_c < T_r < T_p, \quad (1)$$

де T_c – темпи зростання активів фірми;

T_r – темп зростання обсягу реалізації;

T_p – темпи зростання прибутку [5, с. 508–509].

Виникає необхідність у розкритті головних критеріїв інвестиційної привабливості підприємства для учасників інвестиційного процесу та окреслення їх взаємозалежності з метою упорядкування.

Вирішення економічних конфліктів з боку споживачів полягає у зростанні обсягів соціальних інвестицій (C_I) пропорційно до розмірів збуту підприємством готової продукції. Іншими словами, спільним пріоритетом між цими учасниками є зростання обсягів інвестування соціальної площини за рахунок нарощення економічного потенціалу (EP). Проблема економічних конфліктів у цьому випадку буде вирішена, якщо темп зростання обсягів соціальних інвестицій (T_{CI}) не випереджатиме темп зростання розмірів реалізації підприємством виробленої продукції (T_{PI}).

Економічні конфлікти, які можуть виникнути між власниками підприємств та споживачами їх продукції, можна представити такою закономірністю:

$$100 \% < T_{C1} < T_{EP}. \quad (2)$$

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Зниження рівня зайнятості – це ще один економічний конфлікт, який виникає між власниками підприємств та споживачами, вирішення якого для споживачів дає можливість забезпечити населення робочими місцями, тоді як для підприємств – сприятиме формуванню його інвестиційного потенціалу. Однак виробники прагнуть збільшити виробничі обсяги за допомогою впровадження інновацій, що сприятиме зменшенню витрат на оплату праці. Звідси формування інвестиційного потенціалу підприємства на основі вирішення економічних конфліктів між власниками підприємств і споживачами визначатиметься повільнішим зростанням чисельності персоналу підприємства (T) за зростання виробничих обсягів, що буде свідчити про підвищення продуктивності праці та покращення якості продукції.

У такому випадку логіка вирішення економічних конфліктів між власниками підприємства та споживачами можна представити такою закономірністю:

$$100 \% < T_{\text{ч}} < T_{\text{EP}} < T_{\text{PP}}. \quad (3)$$

Вирішенням економічних конфліктів, які виникають між власниками підприємств і зовнішніми інвесторами під час реалізації інвестиційних проектів, є зростання ринкової вартості бізнесу.

У сучасних економічних колах виділяють безліч економічних підходів оцінювання вартості бізнесу, проте, на наш погляд, найбільш придатним критерієм для дослідження вартості підприємства є запропонований Дж. Б. Стюартом [10] поточний фінансовий показник «економічна додана вартість» (EVA), що розраховується як різниця між чистим прибутком та платою за капітал, що використовується для отримання цього прибутку. Економічна додана вартість надає фінансову оцінку операційної діяльності, в основу якої покладено звітність підприємства та принципи вартісного аналізу. Іншими словами, економічна додана вартість – це показник, який характеризує різницю між реально отриманим прибутком підприємства за визначений проміжок часу, та тим мінімумом, який воно має отримати для задоволення інтересів зовнішніх інвесторів. Максимізація EVA з плином часу також максимізує і ринкову вартість підприємства [4, с. 514].

Головне економічне значення доданої економічної вартості полягає в тому, що капітал у процесі кругообігу має забезпечити підприємству норму прибутковості на вкладений капітал, що є критерієм оцінювання як для зовнішніх інвесторів, так і для самих власників бізнесу. Для зовнішнього інвестора норма прибутковості є визначеною найменшою ставкою доходу, що з урахуванням інвестиційного ризику підприємства є необхідною на вкладений капітал [1].

Відносним виразом економічної доданої вартості є спред (Spred), позитивне значення якого свідчить про прибутковість підприємства, яка є вищою за альтернативну дохідність, встановлену зовнішніми інвесторами, оскільки всі альтернативи оцінені та враховані в показнику середньозважених витрат на капітал (WACC). Таким чином, кінцевий результат діяльності, яким є показник економічної доданої вартості, свідчить про зростання вартості капіталу за визначений період [6, с. 487–488].

Отже, принцип розрахунку спреду наглядно демонструє, що вирішення економічних проблем, які виникають у процесі формування інвестиційного потенціалу між власниками підприємств та зовнішніми інвесторами, полягає у випереджаючому зростанні показника EVA за вкладений капітал.

Виходячи з цього, логіка гармонізації пріоритетів інвестиційного процесу матиме такий вигляд:

$$100 \% < T_{\text{CE}} < T_{\text{EVA}}, \quad (4)$$

$$\text{або } T_{\text{CE}} < 100 \% < T_{\text{EVA}}. \quad (5)$$

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Модель гармонізації пріоритетів учасників інвестиційного процесу наведено на рисунку.

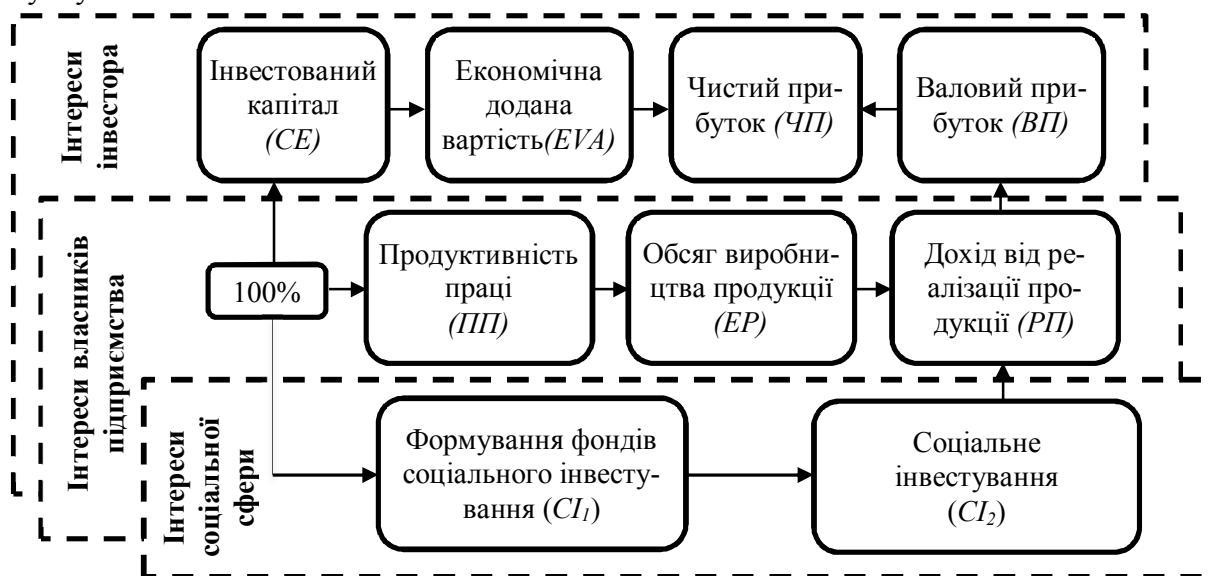


Рис. Модель гармонізації пріоритетів учасників інвестиційного процесу

Джерело: розроблено автором.

Формування інвестиційного потенціалу в контексті вирішення економічних конфліктів, які виникають між учасниками інвестиційного процесу, представимо у вигляді наступної системи нерівностей:

$$\begin{cases} 1 < T_{CE} < T_{CEA} \text{ або } T_{CE} < 1 < T_{EVA}, \\ 1 < T_{CI_1} < T_{CI_2} < T_{PP}, \\ 1 < T_{PP} < T_{EP} < T_{ВП} < T_{ЧП}, \end{cases} \quad (6)$$

де T – темп зростання показнику.

Таким чином, формування інвестиційного потенціалу підприємства забезпечується на основі гармонізації пріоритетів учасників інвестиційного процесу за умови виконання наведеної системи нерівностей. Недотримання логіки взаємодії окреслених індикаторів свідчатиме про факт виникнення економічних конфліктів між учасниками інвестиційного процесу, і як наслідок – вірогідність неефективного формування інвестиційного потенціалу підприємства.

Отже, формування інвестиційного потенціалу підприємства ґрунтується на симбіозі, а привабливість підприємств втілює в собі як економічну, так і соціальну складові, цілі яких зводяться до нарощення економічного потенціалу в контексті синхронізації пріоритетів учасників інвестиційного процесу.

Висновки та пропозиції. Проведені дослідження мають підставу для висновку, що під час формування інвестиційного потенціалу підприємства виникають економічні конфлікти між учасниками інвестиційного процесу, а саме між власниками підприємств, зовнішніми інвесторами та споживачами. Суть економічних конфліктів для кожного учасника інвестиційного процесу полягає в нарощенні ринкової вартості бізнесу, виробництві якісної продукції, захисті здоров'я споживачів і забезпеченні їх занятістю тощо. Розглянуто головні індикатори гармонізації пріоритетів учасників інвестиційного процесу, недотримання логіки взаємодії яких свідчатиме про факт виникнення економічних конфліктів між ними, і як наслідок – вірогідність неефективного формування інвестиційного потенціалу підприємства.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Отримані основні теоретико-методичні положення та висновки є основою для подальших наукових досліджень методологічних засад формування та використання інвестиційного блоку економічного потенціалу підприємства.

Список використаних джерел

1. Братюк П. С. Управление стоимостью компании (Часть II) [Электронный ресурс] // Аудиторская компания Аудит-Грант. – Режим доступа : http://www.audit-garant.com/article_psb2.htm.
2. Гришова І. Ю. Аналітичне забезпечення економічного розвитку підприємств з позицій інвестиційної привабливості / І. Ю. Гришова, С. С. Стоянова-Коваль // Проблеми і перспективи економіки та управління. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. – № 2 (2). – С. 195–203.
3. Гришова І. Ю. Теоретико-методологічні основи управління реструктуризацією переробних підприємств аграрного виробництва / І. Ю. Гришова, В. М. Бондаренко // Бизнес Информ. – 2015. – № 9. – С. 365–370.
4. *Инвестиции* : учебник / А. Ю. Андрианов, С. В. Валдайцев, П. В. Воробьев [и др.] ; отв. ред. В. В. Ковалев, В. В. Иванов, В. А. Лялин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2011. – 592с.
5. Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 720 с.
6. *Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности* : учебное пособие / А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев, А. В. Малеева, Л. И. Ушвицкий. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 672 с.
7. Коваленко Н. В. Забезпечення балансу інтересів суб'єктів інвестиційного як фактор підвищення інвестиційної привабливості підприємств / Н. В. Коваленко, М. М. Мархайчук // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 2 (32). – С. 162–167.
8. Красноруцкий А. А. Управление реальной капитализацией агрокомпаний в продуктовых подкомплексах АПК / А. А. Красноруцкий, В. А. Балашенко, И. Н. Сотникова // Продовольственная безопасность и устойчивое сельское развитие. – Нальчик : КБГАУ, 2015. – С. 87–95.
9. Митяй О. В. Стратегічні напрями і проблеми інвестиційної привабливості та рівня інноваційного розвитку суб'єктів господарювання АПК / О. В. Митяй // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 3. – С. 66–71.
10. Stewart B. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers / B. Stewart. – New York: Harper Collins Publishers; 27th dition, 1991. – 800 p.

References

1. Bratiuk, P.S. Upravlenye stoymosti kompanyy [Company Cost Management]. *Audytorskaia kompaniia Audyt-Hrant – Audit Company Audit-Grant*. Retrieved from http://www.audit-garant.com/article_psb2.htm.
2. Hryshova, I.Yu. & Stoianova-Koval, S.S. (2015). Analitychne zabezpechennia ekonomichnoho rozvytku pidpriemstv z pozytsii investytsiinoi pryvablyvosti [Analytical support economic development of enterprises from the standpoint of investment appeal]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia – Problems and prospects of the economy and management*, no. 2, pp. 195–204 (in Ukrainian).
3. Hryshova, I.Yu. & Bondarenko, V.M. (2015). Teoretyko-metodolohichni osnovy upravlinnia restrukuryzatsiieiu pererobnykh pidpriemstvviagrarnoho vyrobnytstva [Theoretical and methodological foundations of management restructuring agricultural production processing enterprises]. *Byznes Inform – Business Inform*, no. 9, pp. 365–370 (in Ukrainian).
4. Andrianov, A.Yu., Valdaitsev, S.V. & Vorobev, P.V. (2011). Investitsii [Investments]. (2nd ed., rev.). (eds.) Kovalev, V.V., Yvanov, V.V. & Lialin, A.V. Moscow: Prospekt (in Russia).
5. Kovalev, V.V. (2004). *Finansovyi uchet i analiz: kontseptualnye osnovy [Financial Accounting and Analysis: conceptual bases]*. Moscow: Finansy i statistika (in Russia).
6. Alekseeva, A.I., Vasylev, Yu.V., Maleeva, A.V. & Ushvitskii L.I. (2006). *Kompleksnyi ekonomicheskii analiz khoziaistvennoi deiatelnosti [A comprehensive economic analysis of economic activity]*. Moscow: Finansy i statistika (in Russian).

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

7. Kovalenko, N.V. & Markhaichuk, M.M. (2013). Zabezpechennia balansu interesiv subiektiv investytsiinoho yak faktor pidvyshchennia investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstv [Balance the interests of the investment as a factor increasing the investment attractiveness of enterprises]. *Ekonomichniy visnyk Donbasu – Economic Bulletin of Donbas*, no. 2 (32), pp. 162–167 (in Ukrainian).

8. Krasnorutskiy, A.A., Balashenko, V.A. & Sotnikova, I.N. (2015). Upravlenye realnoi kapytalyzatsyei ahrokompaniy v produktovykh podkompleksakh APK [Management of real capitalization of agricultural companies in the food agribusiness subcomplexes]. *Prodovolstvennaia bezopasnost y ustoichyvoe selskoe razvytye – Food security and sustainable rural development. Nalchik: Kabardino-Balkarian State*, pp. 87–95 (in Ukrainian).

9. Mytiai, O.V. (2014). Stratehichni napriamy i problemy investytsiinoi pryvablyvosti ta rivnia innovatsiinoho rozvytku subiektiv hospodariuvannia APK [Strategic directions and problems of investment attractiveness and development of innovative undertakings AIC]. *Ekonomika kharchovoi promyslovosti – Economics of Food Industry*, no. 3, pp. 66–71 (in Ukrainian).

10. Stewart B. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers. New York: Harper Collins Publishers; 27th edition, 1991, 800 p.

Шабатура Тетяна Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії і економіки підприємства, Одеський державний аграрний університет (провулок Олександра Матросова, 6, м. Одеса, 65000, Україна).

Шабатура Татьяна Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и экономики предприятия, Одесский государственный аграрный университет (переулок Александра Матросова, 6, г. Одесса, 65000, Украина).

Shabatura Tatiana – PhD in Economics, Associate Professor of Department of Economics and Business Economics, Odessa State Agrarian University (6 Alexander Matrosov Str., 65000 Odessa, Ukraine).

E-mail: tatyana_shabatur@mail.ru

УДК 336.761 (477)

*Катерина Повжик***ДЕФОРМАЦІЇ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ
У КРИЗОВИЙ ПЕРІОД***Екатерина Повжик***ДЕФОРМАЦИИ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ
В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД***Kateryna Povzhyk***DEFORMATIONS OF THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN CAPITAL
MARKET IN CRISIS PERIOD**

Визначено поточний рівень конкурентоспроможності України та розглянуто фондовий ринок як один із інструментів її підвищення. Проведено аналіз структури торгових площадок фондового ринку. Досліджено діяльність фондових бірж та стан ліцензування їх діяльності. Проаналізовано динаміку та структуру торгів у розрізі найбільших представників фондового ринку. Було розглянуто структуру обсягів торгів за фінансовими інструментами. Констатовано глибокі структурні деформації у торгах на фондових біржах за останні роки, а також окреслено основні тенденції: монополізація ринку, непрозорість його діяльності, спекулятивний характер функціонування, відсутність вектора, спрямованого на забезпечення економіки довгостроковими фінансовими ресурсами. Акцентовано увагу на наявні проблеми у розвитку фондового ринку України, які заважають його ефективному функціонуванню та подальшому розвитку, подолання яких дозволить укріпити економіку країни в цілому, а також створить передумови для її структурної перебудови.

Ключові слова: фондовий ринок, фондові біржі, акції, облигації, облигації внутрішньої державної позики.

Рис.: 2. Табл.: 2. Бібл.: 7.

Определен текущий уровень конкурентоспособности Украины и рассмотрен фондовый рынок как один из инструментов ее повышения. Проведен анализ структуры торговых площадок фондового рынка. Исследована деятельность фондовых бирж и состояние лицензирования их деятельности. Проанализирована динамика и структура торгов в разрезе крупнейших представителей фондового рынка. Была рассмотрена структура объемов торгов по финансовым инструментам. Констатированы глубокие структурные деформации в торгах на фондовых биржах за последние годы, а также обозначены основные тенденции: монополизация рынка, непрозрачность его деятельности, спекулятивный характер функционирования, отсутствие вектора, направленного на обеспечение экономики долгосрочными финансовыми ресурсами. Акцентировано внимание на существующие проблемы в развитии фондового рынка Украины, которые мешают его эффективному функционированию и дальнейшему развитию, преодоление которых позволит укрепить экономику страны в целом, а также создаст предпосылки для ее структурной перестройки.

Ключевые слова: фондовый рынок, фондовые биржи, акции, облигации, облигации внутреннего государственного займа.

Рис.: 2. Табл.: 2. Библ.: 7.

The current level of competitiveness of Ukraine is identified in the article and the stock market is considered as one of the tools to improve it. The structure of trade areas of the stock market are analyzed. The activity of stock exchanges and state licensing of there are investigated. The dynamics and structure of trading in terms of the greatest representatives of the stock market are analyzed. The structure of trading volumes for financial instruments are analyzed. The underlying structural deformation in trading on the stock exchanges in recent years are ascertained, and the main trends are outlined: the monopolization of the market, lack of transparency of its activities, the speculative nature of the operation, no vector aimed at ensuring the economy long-term financial resources. The existing problems in the development of the stock market of Ukraine are accented, which hinder of its effective functioning and further development, the eradication of which will strengthen the economy as a whole and create conditions for its restructuring.

Key words: stock market, stock exchange, stocks, bonds, treasury bonds.

Fig.: 2. Tabl.: 2. Bibl.: 7.

JEL Classification: G 20

Постановка проблеми. Умовою економічного розвитку будь-якої країни, суб'єктів підприємництва є безперервний процес залучення, розподілу та перерозподілу ресурсів. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується стрімкою фінансиалізацією економіки та значним впливом на неї ринку цінних паперів. Оскільки, з одного боку, розвиток торгівлі на фондовому ринку створює можливості для мобілізації фінансових ресурсів і появи множини нових привабливих інструментів інвестування заощаджень, з іншого – фондові ринки для багатьох компаній є привабливим джерелом фондування власного бізнесу. Рівень розвитку фондового ринку є важливим індикатором конкурентоспроможності економіки будь-якої країни, у тому числі й України.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти розвитку фондового ринку України досліджували у своїх працях М. О. Бурмака, Б. О. Галанов, В. В. Корнєєв, В. М. Романенко, В. П. Ходаківська, О. Р. Шелудько, Г. В. Яцюк та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених проблемам розвитку вітчизняного фондового ринку, кризові явища в економіці «оголюють» нові стримуючі фактори його розвитку, що вимагають приділення ретельної уваги та своєчасного вирішення.

Мета статті. Головною метою цієї статті є ідентифікація диспропорцій розвитку вітчизняного фондового ринку та обґрунтування наявних деформацій на ньому.

Виклад основного матеріалу. У рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму за 2015 рік Україна втратила 3 позиції і спустилась з 76-го (у 2014 році) на 79-е місце серед 140 країн світу та нині знаходиться між Гватемалою та Таджикистаном.

Найбільше позицій Україна втратила за складовими макроекономічного середовища (134-е місце із 140 країн) та рівнем розвитку фінансового ринку (121-е місце). Показник рівня розвитку фінансового ринку погіршився через погіршення оцінок бізнесом можливості отримання фінансування на внутрішньому фондовому ринку (118-е місце) та регулювання фондового ринку (135-е місце), а також зниження індексу захисту юридичних прав (17-е місце) [1].

Сучасний стан фондового ринку в Україні свідчить про те, що за роки незалежності так і не було сформовано належним чином потужного інструменту залучення і перерозподілу інвестиційних ресурсів між суб'єктами економіки, яким по суті і є сам фондовий ринок [2].

Зростання вітчизняного фондового ринку носить, передусім, спекулятивний характер. Це пояснюється тим, що в Україні переважає неорганізований ринок над організованим. Дані рис. 1 ілюструють коливання питомої ваги позабіржового сегмента в 2007–2014 рр. у межах 72–96 %. Зростання частки організованого ринку пов'язане у першу чергу із перманентним скороченням обсягів торгів у позабіржовому сегменті.

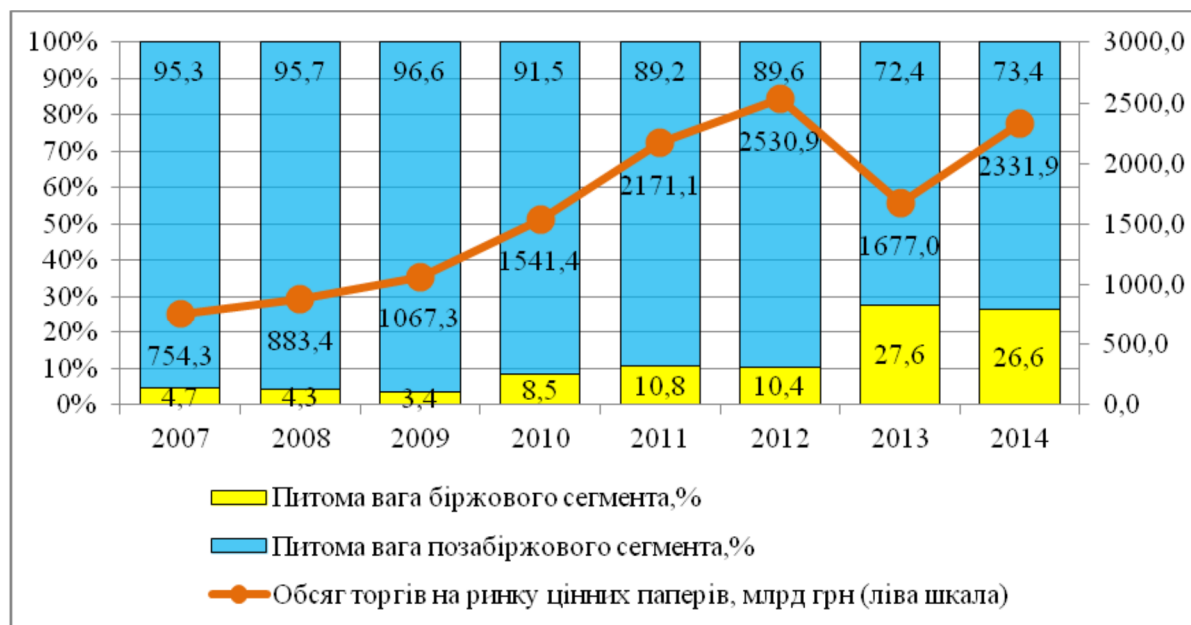


Рис. 1. Структура торгових площадок фондового ринку України у 2007–2014 рр.

Джерело: побудовано на основі звітів НКЦПФР за 2007–2014 рр.

Типовою для українського фондового ринку є наявність великої кількості торговельних площадок – з 2007 до I кварталу 2015 року налічувалось 10 фондових бірж (табл. 1).

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Цю ознаку не можна назвати позитивною, адже висока фрагментарність біржової структури викликає децентралізацію на попит та пропозицію на цінні папери, а також значно ускладнює контроль над будь-якими операціями з цінними паперами та призводить до встановлення різних правил укладання та виконання біржових договорів.

Таблиця 1

Фондові біржі України: кількість та стан ліцензування їх діяльності станом на 01.12.2015 рік

Назва	Строк дії ліцензії (дата/місяць/рік)	Анулювання/ зупинення терміну дії ліцензії
ПрАТ «Українська фондова біржа»	24.07.2007–24.07.2017	-
ПАТ «Фондова біржа ПФТС»	05.03.2009–05.03.2019	06.10.2015 р. – анульовано ліцензію
ПАТ «Східно-Європейська фондова біржа»	05.03.2009–05.03.2019	-
ПАТ «Фондова біржа „Перспектива”»	24.03.08–24.03.18	-
ПАТ «Українська біржа»	16.12.2008–16.12.2018	17.11.2015 р. – анульовано ліцензію
ПрАТ «Українська міжнародна фондова біржа»	30.10.2009–30.10.2019	16.04.2015 р. – зупинено термін дії ліцензії
ПАТ «Київська міжнародна фондова біржа»	10.08.2007–10.08.2017	-
ПрАТ «Фондова біржа „ІННЕКС”»	17.11.2009–17.11.2019	-
ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа»	02.11.2009–02.11.2019	-
ПрАТ «Придніпровська фондова біржа»	26.10.2009–26.10.2019	-

90 % інструментів на фондовому ринку України використовуються для уникнення сплати податків або «відмивання» грошей. У зв'язку з очищенням фондового ринку Урядом та Національною комісією з цінних паперів і фондового ринку здійснюються активні заходи щодо покращення кількісних та якісних показників фондового ринку. Однак наразі заходи такого роду не принесли суттєвого ефекту для економіки України.

28 червня 2015 року набув чинності Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності». Документ ухвалили ще на початку березня. Він установив нові вимоги до видання ліцензій для різних суб'єктів господарства, до яких входить і фондова діяльність.

З табл. 1 видно, що лише за останній рік юридично припинили діяльність 3 біржі. Розглянемо детальніше причини обмеження їх діяльності на фондовому ринку України.

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку зупинила дію ліцензії на здійснення професійної діяльності на фондовому ринку ПрАТ «Українська міжнародна фондова біржа» 16 квітня 2015 р. Рішення Регулятором прийнято у зв'язку з необхідністю провести перевірку у ході провадження у справі про правопорушення на ринку цінних паперів, оскільки правопорушення є тривалим і може призвести до порушення прав інвесторів.

Восени Регулятор зробив кілька гучних заяв стосовно закриття відразу декількох фондових бірж: Української міжбанківської валютної біржі, біржі ПФТС і Української біржі. Таким чином було остаточно анульовано ліцензії ПАТ «Фондова біржа ПФТС» та ПАТ «Українська біржа». Підставою для обох рішень слугувало введення в дію з 28 червня 2015 Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності». Згідно з цим Законом, ліцензіати можуть бути позбавлені ліцензій у разі контролю над їх діяльністю з боку резидента країни, що здійснює збройну агресію проти України. Обидва фондові майданчики підпадають під норми закону, оскільки основним їх акціонером є «Московська біржа» (РФ).

Незважаючи на позбавлення ліцензій, і ПАТ «Фондова біржа ПФТС», і ПАТ «Українська біржа» нині працюють у штатному режимі та продовжують виконувати зобов'язання перед контрагентами за укладеними договорами.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Щодо анулювання ліцензії ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа», причиною чого було дворазове порушення надання звітності, то Регулятор скасував це рішення.

На сьогодні на фондовому ринку юридично мають дозвіл на провадження біржової діяльності 7 фондових бірж.

Аналізуючи динаміку трьох останніх років щодо обсягів та структури біржових торгів у розрізі фондових майданчиків (табл. 2), фактом є наявність домінуючих позицій ПАТ «Фондова біржа „Перспектива”». Питома вага обсягів торгів на ній у загальній структурі станом на 01.12.2015 року досягає майже 80 %.

Таблиця 2

Динаміка обсягу та структури біржових торгів у розрізі найбільших фондових бірж України у 2013–2015 рр.

Фондова біржа	2013	2014	2015	2013	2014	2015 (11 міс.)
	млн грн			питома вага у структурі торгів, %		
ПАТ «Фондова біржа „Перспектива”»	311585,7	490458,1	205599,3	67,23	75,15	79,60
ПАТ «Фондова біржа ПФТС»	110225,5	95881,7	41441,9	23,78	15,47	16,00
ПрАТ «Придніпровська фондова біржа»	13090,1	12739,3	588,0	2,82	2,06	0,22
ПАТ «Українська біржа»	10890,3	8565,9	6105,7	2,35	1,38	2,40
ПрАТ «Українська міжнародна фондова біржа»	1210,7	118,7	5,9	0,26	0,02	0,002
Інші	16429,1	11931,6	4489,1	3,56	5,92	1,78
Загальний обсяг торгів	463431,4	619695,3	258229,9	100,00	100,00	100,00

Примітка: фоновим кольором позначені біржі, ліцензії яких було анульовано (або зупинено).

Джерело: складено на основі звітів НКЦПРФ за 2013–2015 рр.

Помітним і єдиним конкурентом такого рівня для «Перспективи» на фондовому ринку була ПАТ «Фондова біржа ПФТС», яка до 2011 року займала більшу частку на ринку, ніж «Перспектива». Однак ПАТ «Фондова біржа ПФТС» посідає друге місце за обсягами торгів на фондовому ринку уже декілька років поспіль.

Решта функціонуючих бірж мають порівняно невеликі обсяги річних торгів і питома вага їх на біржовому ринку не перевищує 1–2 %.

Вихід з ринку такого гравця, як ПАТ «Фондова біржа ПФТС», який, по суті, був домінуючим, означає, що він починає тяжіти до монополії, де головним гравцем і є ПАТ «Фондова біржа „Перспектива”».

У свою чергу, фондова біржа «Перспектива» звернулася до фондових майданчиків ПАТ «Фондова біржа ПФТС» і ПАТ «Українська біржа» з пропозицією обговорити консолідацію біржового ринку України. «Перспектива», крім того, запропонувала всім учасникам національного фінансового ринку розглянути можливість участі в її капіталі. У той же час вона відзначає, що конкретні параметри можливої участі в капіталі будуть пов'язані з домовленостями, які будуть досягнуті у ході консультацій з акціонерами ПАТ «Фондова біржа ПФТС» і ПАТ «Українська біржа».

Як бачимо з табл. 2, анулювання ліцензій у трьох біржах з одночасним скороченням торгів на фондовому ринку ще раз підтверджує факт, що з ринку юридично вийшли гравці з достатньо великими обсягами торгів, що є безпосередньою ознакою тяжіння до монополістичних настроїв на фондовому ринку України.

На сьогодні також спостерігається двоїстий характер розвитку фондового ринку, що полягає, з одного боку, у зростанні обсягів торгів на ринку цінних паперів, а з іншого – у зміщенні акцентів у розрізі фінансових інструментів, що обертаються на фондовому ринку, на користь боргових цінних паперів.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Обсяги торгів на ринку цінних паперів зросли у 3 рази (або на 1577,63 млрд грн) у 2014 році у порівнянні зі значеннями 2007 року і становлять 2331,94 млрд грн. Різкий спад у 2013 році пояснюється суттєвим скороченням обсягів торгів на позабіржовому ринку.

Починаючи з 2009 року обсяги торгів цінними паперами постійно випереджають обсяги ВВП у країні. Однак про низький рівень потужності розвитку фондових бірж України свідчить співвідношення частки капіталізації лістингових компаній до ВВП країни – лише 19,7 % сукупного ВВП, тоді як найбільшого розвитку сягає акціонерний капітал у Великобританії – 122,2 % та США – 114,9 % [2].

Важливим елементом інфраструктури ринку цінних паперів, як сегмента фінансового, є фондові біржі, основні функції яких полягають в організації операцій з купівлі-продажу цінних паперів і їх деривативів. Тому оцінка обсягів здійснюваних на фондових біржах операцій є важливим показником розвитку національної економіки будь-якої країни. Особливо важливим це питання є в контексті функціонування економіки ринкового типу, оскільки дозволяє виявити основні потреби учасників ринку та ступінь їх задоволеності.

Обсяги біржових контрактів на організованому ринку мали тенденцію до зростання до 2014 року: у період з 2007–2014 рр. обсяги контрактів зросли у 17,6 рази, або на 584,6 млрд грн (рис. 2). Однак показовим є зменшення обсягів у 2015 році. За 11 міс. 2015 року обсяг біржових торгів становив 258,23 млрд грн, що на 53 % менше ніж обсягів торгів за аналогічний період 2014 року.

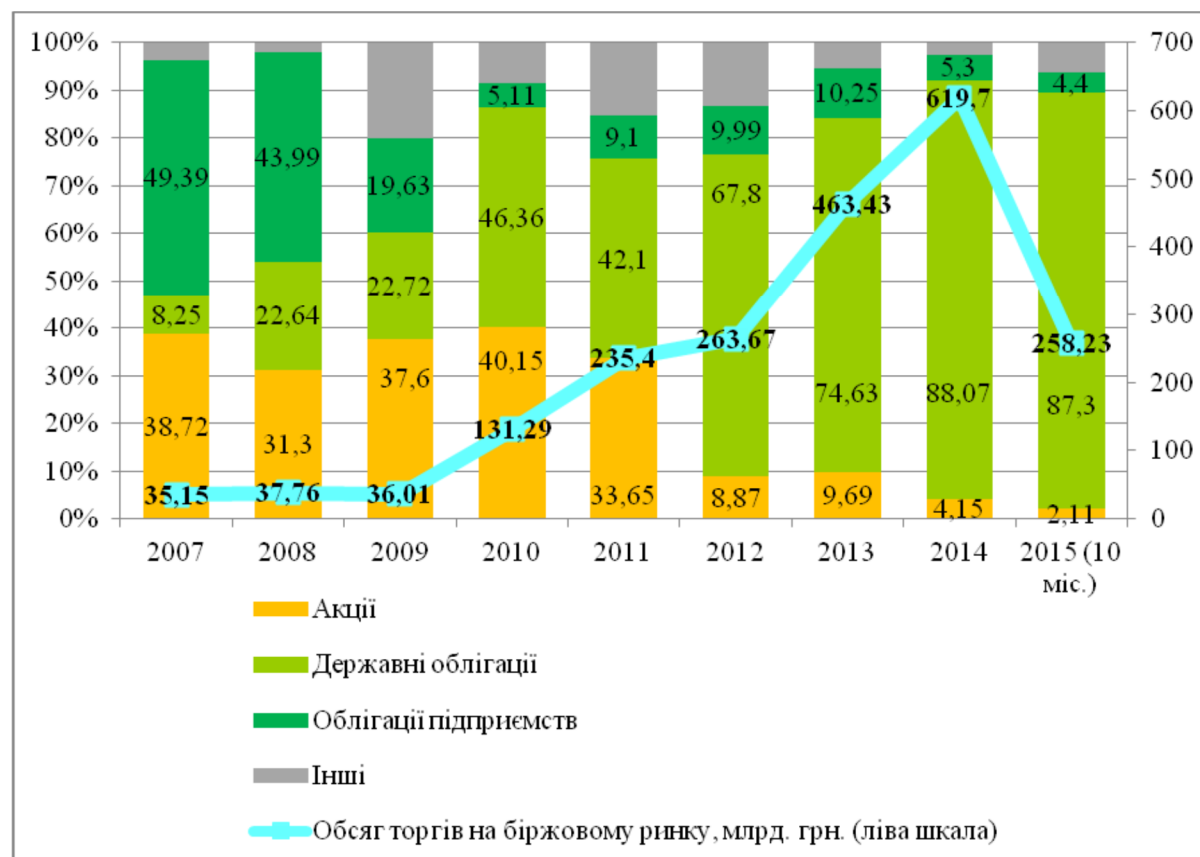


Рис. 2. Структура обсягів біржових контрактів з цінних паперів за фінансовими інструментами у 2007–2015 рр.

Джерело: складено на основі річних звітів НКЦПРФ за 2007–2015 роки.

Головною причиною такої ситуації можна назвати політику Уряду, що спрямована на «очищення» фондового ринку. Оскільки обсяги торгівлі цінними паперами постійно зменшувалися, а масштаб порушень, таких як торгівля «фіктивними» цінними папера-

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

ми, маніпулювання цінами тощо, залишався доволі значним, Комісія з цінних паперів та фондового ринку вживала різноманітні заходи для боротьби з цими та іншими правопорушеннями на ринку. Проявами такої боротьби стало масове відкликання ліцензій учасників фондового ринку [3].

Щодо структури паперів, якими торгують на біржових площадках, то характерним для національного фондового ринку є домінуюча позиція боргових цінних паперів, зокрема державних облігацій, у структурі біржових контрактів. З 2007 по листопад 2015 рр. питома вага таких облігацій збільшилась з 8,25 до 87,3% у структурі загального обсягу біржових контрактів. Основною причиною такого зростання ринку облігацій внутрішньодержавної позики є політика уряду, спрямована на погашення дефіциту бюджету за рахунок випуску боргових цінних паперів [4]. Також значний обсяг ОВДП емітується для здійснення рефінансування старих зобов'язань, термін погашення за якими настав. Муніципальні облігації, на відміну від державних, практично не функціонують на фондовому ринку: питома вага у структурі обсягів біржових контрактів на початок 2015 року становив 0,09 %. Причиною є неможливість місцевих органів влади погашати зобов'язання по них.

В умовах, що склалися, вирішити проблему кредитування міг би підприємницький сектор. Однак питома вага облігацій підприємств скоротилась з 49,39 до 4,4 % з 2007 до 2015 року, що свідчить про високу вартість грошових ресурсів для суб'єктів господарювання та наявний ризик неспроможності погасити зобов'язання та витрати на емісію у довгостроковій перспективі.

Триває стагнація біржового ринку акцій, що обумовлено специфічністю акцій як фінансового інструменту в українських реаліях (недостатня ліквідність, низькі корпоративні стандарти переважної кількості емітентів, незначна інформаційна прозорість, недостатність акцій з високими інвестиційними характеристиками, недостатньо регульоване ціноутворення тощо) [5]. Ринок пайових цінних паперів зазнав скорочень обсягів біржових контрактів. Питома вага обсягів торгів акціями підприємств зменшилась з 38,72 до 2,2 %. Фактично акціонерні товариства не вбачають у фондовому ринку надійного джерела залучення інвестиційного ресурсу [6].

Висновки. Сучасна ситуація, що склалася в умовах політичної та економічної нестабільності, обумовлює кризові явища на фондовому ринку України, що виражаються в його низькій капіталізації, дефіциті високоліквідних цінних паперів, домінуванні позабіржового сегмента (понад 73 % обсягів торгів), посиленні податкового тиску на бізнес та корупції [7]. Домінування облігаційних запозичень держави на фондовому ринку хоч і є одним з найбільш надійних фінансових інструментів, проте зумовлює згортання діяльності суб'єктів господарювання економіки на фондовому ринку і змушує підприємства випускати боргові зобов'язання далеко не для цілей, вказаних у проспектах емісій. Довготривале невирішення цих проблем поглибить наявну кризу в реальному секторі економіки.

Список використаних джерел

1. Чухай Г. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015 [Електронний ресурс] / Г. Чухай. – Режим доступу : <http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytingu-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2015>.
2. Самойленко Є. Г. Тенденції розвитку фондового ринку України у 2007–2014 рр. [Електронний ресурс] / Є. Г. Самойленко, О. В. Абакуменко // Фінансова політика: сучасні проблеми та перспективи вдосконалення : III Міжнар. наук.-практ. конф. інтернет-конференція студентів і молодих учених (м. Чернігів, 16 грудня 2014 р.). – Режим доступу : http://stu.cn.ua/media/files/conference/conf_ir14.pdf.
3. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

4. Національне рейтингове агентство «Рюрік». Аналітичний огляд ринку облігацій України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/bonds_4_kv_2014.pdf.

5. Ткаченко Н. В. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток фінансових посередників / Н. В. Ткаченко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014.– Вип. 26. – С. 81–88.

6. Самойленко Є. Г. Акціонерні товариства в Україні: проблеми функціонування та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Є. Г. Самойленко, О. В. Абакуменко, // Фінансова стабілізація: основні чинники, стратегія і тактика : Міжнар. наук.-практ. конф. «Юність науки – 2015: соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства» (22–24 квітня 2015 року). – Режим доступу : <http://46.149.85.154/tmp/14479377062.zip>.

7. Абакуменко О. В. Розвиток кон'юнктури фінансового ринку України : монографія / О. В. Абакуменко. – Чернігів : Десна, 2013. – 464 с.

References

1. Chukhai, H. (2015). *Ukaina u reitynhu hlobalnoi konkurentospromozhnosti 2015 [Ukraine in the ranking of global competitiveness in 2015]*. Retrieved from : <http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytingu-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2015>.

2. Samoilenko, Ye. H. & Abakumenko, O. V. (2014). *Tendentsii rozvytku fondovoho rynku Ukrainy u 2007–2014 rr. [Trends in the stock market in Ukraine 2007–2014]*. Proceedings from *Finansova politika: suchasni problemy ta perspektyvy vdoskonalennya: III Mizhnar. nauk.-praktichna konf. Internet-konferentsiia studentiv i molodih uchenih – Fiscal policy: current problems and prospects of development: Third International. nauk.-pract. Internet-conference of students and young scientists*. Retrieved from : http://stu.cn.ua/media/files/conference/conf_ir14.pdf.

3. *Ofitsiyniy sait Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku [The official site of the National Commission on Securities and Stock Market]*. Retrieved from: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.

4. *Natsionalne reitynhove ahentstvo “Riuryk”. Analitichnii ohliad rynku obliatsii Ukrainy za 2014 rik [National rating agency „Rurik”. Analytical review of bond market of Ukraine 2014]*. Retrieved from: http://rurik.com.ua/documents/research/bonds_4_kv_2014.pdf.

5. Tkachenko, N. V. (2014). *Vplyv hlobalizatsiinykh protsesiv na rozvytok finansovykh poserednykiv [Effect of globalization on the development of financial intermediaries]*. *Naukovi zapiski Natsionalnogo universitetu «Ostrozka akademiia». Seriya «Ekonomika» – Scientific Proceedings of the National University „Ostroh Academy”*. Seriya „Economy”, issue. 26, pp. 81–88 (in Ukrainian).

6. Samoilenko, Ye. H. & Abakumenko, O. V. (2015). *Aktsionerni tovarystva v Ukraini: problemy funktsionuvannia ta perspektyvy rozvytku [Stock companies in Ukraine: problems and prospects of operation]*. Proceedings from *Finansova stabilizatsiia: osnovni chynnyky, stratehiia i taktyka: Mizhnar. nauk.-prakt. konf. «Yunist nauki – 2015: sotsialno-ekonomichni ta humanitarni aspekty rozvytku suspilstva» – Financial stabilization: the main factors, strategy and tactics: Intern. nauk.-practical conference „Youth Science – 2015: the socio-economic and humanitarian aspects of society”*. Retrieved from: <http://46.149.85.154/tmp/14479377062.zip>.

7. Abakumenko, O. V. (2013). *Rozvytok koniunktury finansovoho rynku Ukraini [Development of financial market Ukraine]*. Chernihiv: PAT “PVK “Desna” (in Ukrainian).

Повжик Катерина Василівна – аспірант, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Повжик Катерина Васильевна – аспірант, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Povzyk Kateryna – PhD student, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: katrin_martynenk@mail.ru

УДК 657.6:004

*Олена Волот, Олена Акименко***ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ АВТОМАТИЗОВАНОГО АУДИТУ
ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА***Елена Волот, Елена Акименко***ИНФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО АУДИТА
ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ***Olena Volot, Olena Akymenko***INFORMATION MODEL OF AUTOMATIZED AUDIT OF THE EFFECTIVENESS
OF ENTERPRISES' ACTIVITY**

Визначено й узагальнено роль аудиту в умовах автоматизованого оброблення інформації, розглянуто та систематизовано програмні продукти у галузі комп'ютеризації аудиторської діяльності, виявлено підходи до проведення автоматизованого аудиту, описано проблеми, від вирішення яких залежить інтенсивність поширення систем автоматизації аудиту в Україні, визначено умови забезпечення ефективності аудиту в середовищі електронного оброблення даних. Встановлено, що на основі запропонованої інформаційної моделі в інформаційну систему закладається порядок проведення аудиту, параметри перевірки й управлінські рішення щодо передбачуваних помилок або порушень. Визначено основні комплекси завдань аудиту та аналізу ефективності роботи підприємства з використанням комп'ютерної техніки.

Ключові слова: комп'ютеризація аудиторської діяльності, інформаційна модель, автоматизований аудит, автоматизоване оброблення інформації.

Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 9.

Определена и обобщена роль аудита в условиях автоматизированной обработки информации, рассмотрены и систематизированы программные продукты в области компьютеризации аудиторской деятельности, выявлены подходы к проведению автоматизированного аудита, описаны проблемы, от решения которых зависит интенсивность распространения систем автоматизации аудита в Украине, определены условия обеспечения эффективности аудита в среде электронной обработки данных. Установлено, что на основе предложенной информационной модели в информационную систему закладывается порядок проведения аудита, параметры проверки и управленческие решения по предполагаемым ошибкам или нарушениям. Определены основные комплексы задач аудита и анализа эффективности работы предприятия с использованием компьютерной техники.

Ключевые слова: компьютеризация аудиторской деятельности, информационная модель, автоматизированный аудит, автоматизированная обработка информации.

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 9.

The article defines and summarizes the role of audit in terms of automated data processing, systematized and reviewed software products in the field of computerization of audit activity, identified approaches to conducting of automated audit, described problems, on which solution depend the intensity of distribution automation systems audit in Ukraine the intensity of dissemination of automation systems of audit in Ukraine, defined condition of the effectiveness ensuring of auditing in electronic data processing environment. Is established that on the basis of the proposed information model into information system is panned audit procedure, parameters of checking and management decisions on predictable errors and violations. Been determined the basic complex of tasks of audit and analysis of efficiency of the enterprise with computer technology using.

Key words: auditing computerization, informational model, automated audit, automated information processing.

Fig.: 1. Tabl.: 1. Bibl.: 9.

JEL Classification: C 88

Постановка проблеми. Важливе значення для підприємства має не тільки визначення його фінансового становища, а й виконання постійної роботи, спрямованої на його поліпшення. З цією метою на підприємствах проводиться аудит фінансово-господарської діяльності або аудит ефективності роботи підприємства, що вимагає діагностики підприємства, дослідження найближчих цілей та розроблення шляхів їх досягнення з урахуванням резервів виробництва.

Одним із важливих шляхів удосконалення організації та методики аудиту є використання у процесі аудиторської перевірки інформаційних технологій та моделювання аудиторського процесу. Зазначені процедури є важливими як для зовнішнього, так і для внутрішнього аудиту. Саме тому виникає необхідність розроблення науково обґрунтованих рекомендацій з удосконалення методики аудиту в умовах автоматизованого оброблення інформації, в розробленні нових моделей автоматизованого аудиту ефективності роботи підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До розробки питань теорії і методології комп'ютеризації аудиту, застосування програмного забезпечення в аудиті вагомий внесок зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, В. П. Завгородній, С. В. Івахненко, М. В. Кужельний, В. І. Подольський, М. В. Романів, В. Д. Шквір, Е. Л. Шуремов та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, на сьогоднішній день наукового й практичного дослідження потребують питання, пов'язані з широким використанням комп'ютерних технологій з метою аудиту, зокрема спеціалізованого програмного аудиторського забезпечення для вдосконалення аудиторської діяльності загалом. Недослідженою галуззю знань, що зумовило вибір теми дослідження та її актуальність, залишається інформаційне моделювання як один із методів пізнання методології аудиту, а також подальше розкриття системної організації процесу автоматизованого оброблення даних та можливість комп'ютеризації різних напрямків аудиту, зокрема аудиту ефективності роботи підприємства.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження особливостей проведення аудиту в середовищі застосування комп'ютерних технологій, обґрунтування загальних методичних підходів до формування інформаційної моделі автоматизованого аудиту ефективності діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні аудиторам у своїй роботі часто доводиться використовувати автоматизовані системи обліку. Засіб оброблення господарських операцій і ведення обліку істотно впливає на організаційну структуру підприємства, процедури і методи проведення аудиту.

У практиці аудиту існують такі підходи до використання обчислювальної техніки [2]:

– перший підхід передбачає перевірку аудитором даних за допомогою програмних засобів, що функціонують на підприємстві та здійснення рівнобіжного прорахунку, створення імітаційної бази облікових даних;

– перевірка даних за допомогою спеціальних аудиторських програмних засобів, розроблених персоналом підприємства. До програмного забезпечення входять додаткові програмні модулі, що дозволяють контролювати необхідні параметри облікового процесу;

– перевірка облікових даних за допомогою спеціальних аудиторських програм, підготовлених аудиторською фірмою. Ця перевірка здійснюється із застосуванням програмної перевірки всіх можливих параметрів облікового процесу.

В Україні стан справ з упровадженням сучасних технологій в аудит значно гірший у порівнянні з іншими країнами. Значущими проблемами, від вирішення яких залежить інтенсивність розповсюдження систем автоматизації аудиту в Україні, є: відсутність необхідних методів й інструментальних засобів, які б забезпечували інформаційну та програмну сумісність (стикування) аудиторських і бухгалтерських систем; відсутність необхідних стандартів, які б регламентували процес аудиторської перевірки автоматизованим способом [9].

Основні комп'ютерні програми, адаптовані до вітчизняного аудиту, враховуючи специфіку розвитку, принципи тощо, розроблені у країнах СНД. Програми містять вбудовані алгоритми розрахунків, планування, формування, вибір виявлених порушень і автоматичної побудови результатів аудиту за його розділами та аудиторського висновку, проте відрізняються функціональністю: переліком базових функцій, засобів їх розширення та додатковими властивостями. Огляд ринку засобів автоматизації аудиторської діяльності в Україні представлено в таблиці.

Таблиця

*Програмні продукти у галузі комп'ютеризації аудиторської діяльності**

Програмне забезпечення (розробник)	Характеристика
EY/AWS (Ernst & Young)	комплекс програмних інструментів, який полегшує управління проектом, збір аудиторських доказів, аналіз даних, підтримку зв'язку аудиторських команд
EY/ BPP (Ernst & Young)	програмний інструмент, який здійснює документування аудиторських бізнес-процесів, оцінювання ризиків, їх контроль і аналіз, розроблення аудиторських планів, спрощує підготовку графічних і текстових звітів, полегшує колективне використання
RiskWeb (Ernst & Young)	програмний комплекс для управління аудиторськими ризиками
Audit System / 2 (Deloitte Touche Tohmatsu International)	підтримує всі етапи аудиторського процесу і дозволяє здійснювати комплексну підготовку робочої документації та звітності, а також проведення консолідації. До складу входить додаток Smart Audit Support, що надає аудитору допомогу в процесі оцінювання ризику і розроблення аудиторського плану, а також підтримує цілісність, сумісність інформації та динамічно модифікує процес планування аудиту
Vector 6 (KPMG)	спеціальна інформаційна система, орієнтована на внутрішню регламентацію аудиторської діяльності із застосуванням внутрішньофірмових стандартів
Асистент Аудитора (Турбо Бухгалтер Розробник)	являє собою велику базу даних щодо нормативних актів у галузі аудиту, методики аудиту, шаблонів робочих документів аудитора, довідкової інформації з бухгалтерії та оподаткування
Помічник аудитора («ДИЦ» и «Гольдберг Аудит»)	автоматизує всі етапи аудиту на основі методики компанії «Гольдберг Аудит», розрахована на невеликі і середні компанії, існує як у локальному, так і в мережевому варіантах
Експрес-Аудит: ПРОФ (М.Баришніков)	весь бухгалтерський і податковий облік поділений на глави з підглавами, за кожною з яких закріплені набір аудиторських процедур, і запитальник. Процес перевірки відбувається у вигляді відповідей аудитора на запропоновані системою питання. Програма не має мережевої версії, але допускає роботу в багатокористувачькому режимі, призначена для невеликих і середніх підприємств
IT Audit: Аудитор (КСБ «Мастер-Софт»)	забезпечує комплексну автоматизацію діяльності аудиторської фірми. Програма «IT Аудит: Аудитор» інтегрована з програмою «1С: Підприємство 8»
Audit Expert (Expert Systems)	аналітична система діагностики, оцінювання та моніторингу фінансового стану одного або групи підприємств на основі даних фінансової та управлінської звітності (у тому числі консолідованої)
Івахненко & Катеньов Аудит (Івахненко С.В., Катеньов І.В.)	особливістю є двоступеневе перенесення облікових даних. Спочатку дані з бухгалтерської системи перевіряються на предмет їх цілісності. Після конвертації даних із формату «1С:Бухгалтерія» або іншої бухгалтерської програми вони переносяться у проміжні бази даних. Облікова інформація в них зберігається у спеціально розробленому форматі, який побудований із урахуванням специфікації XBRL - eXtended Business Reporting Language

Джерело: розроблено авторами на основі моніторингу ринку інформаційних систем аудиторської діяльності станом на 2015 рік.

За допомогою програмних засобів здійснюється аудиторська перевірка й аналіз записів на основі конкретних критеріїв з метою визначення їхньої якості, повноти, багатства і правильності. Для цього використовується база знань, що допомагає визначити невідповідності і прийняти необхідні рішення. Програмне забезпечення дозволяє проводити тестування розрахунків, виконувати необхідні перерахунки і зіставляти отримані результати з нормативними, що дає можливість провести аналіз за визначеними критеріями й одержати відповідне адекватне управлінське рішення.

Основними умовами забезпечення ефективності аудиту в середовищі електронного оброблення даних (ЕОД) є: високий рівень компетентності та професійної майстерності персоналу аудиторських фірм; дотримання вимог щодо відповідальності аудитора за належне проведення перевірки в умовах ЕОД; організація і планування аудиторських про-

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

цедур за допомогою комп'ютерів; належне вивчення автоматизованої системи обліку та внутрішнього контролю; отримання достатніх і надійних доказів у комп'ютерному середовищі [8]. Використання комп'ютерних програм в аудиті вимагає розроблення спеціальних методик для визначення стану підприємства, де надаються аудиторські послуги.

Порядок і послідовність проведення аудиту визначається під час складання інформаційної моделі. Інформаційна модель автоматизованого аудиту – сукупність інформації, що характеризує інформаційні взаємозв'язки завдань і процедур аудиторської перевірки з використанням сучасних комп'ютерних технологій. На рис. зображена модель проведення автоматизованого аудиту ефективності діяльності підприємства.

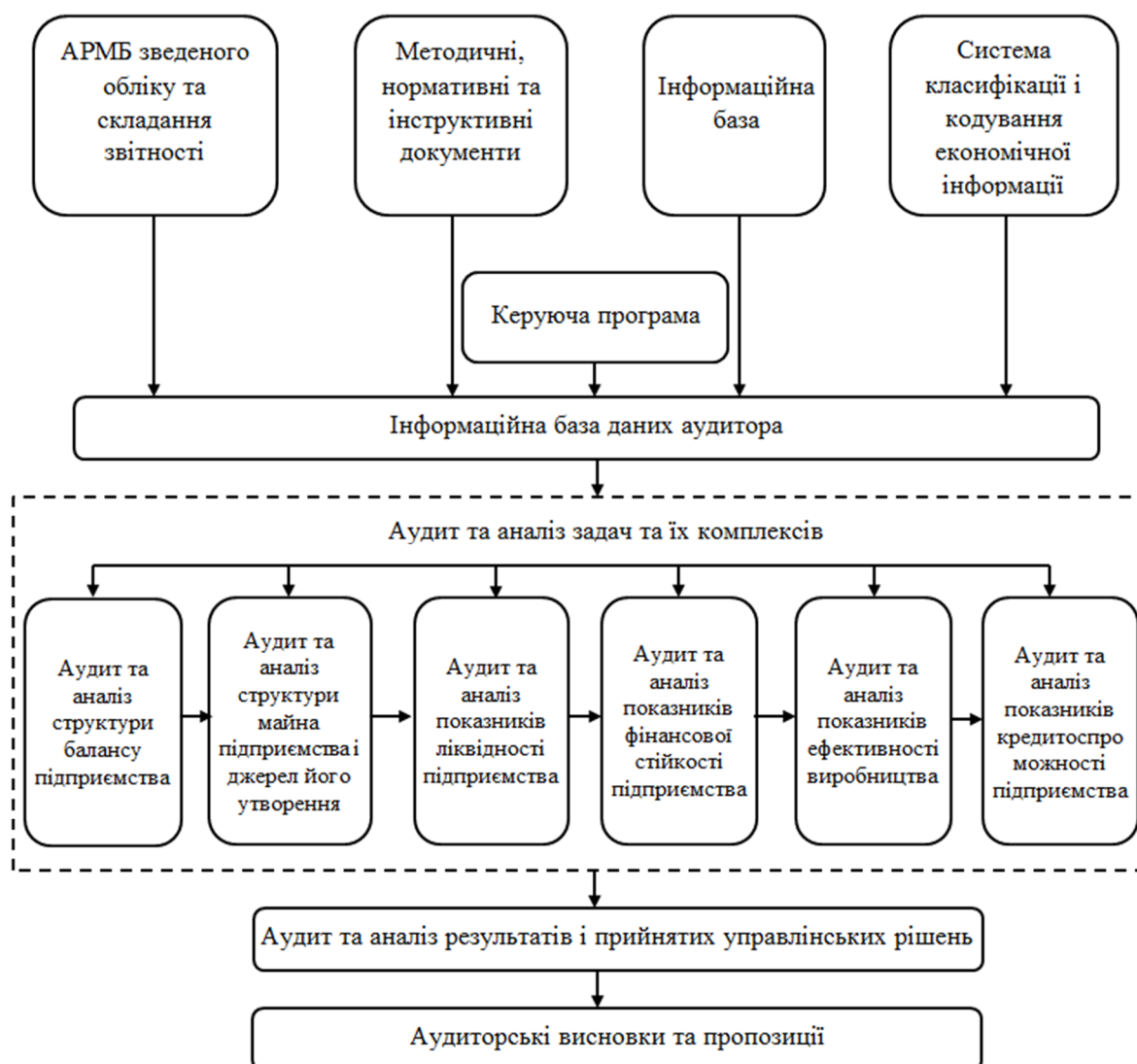


Рис. Інформаційна модель автоматизованого аудиту ефективності діяльності підприємства
Джерело: розроблено авторами на основі [7]).

Важливим моментом у ході проведення аудиту є системна організація процесу оброблення даних, одним із шляхів якої є визначення оптимальної послідовності вирішення аудиторських задач. Цю функцію у спеціальному програмному забезпеченні виконує керуюча програма, що забезпечує реалізацію поетапного процесу проведення аудиторської перевірки. Для успішної роботи керуюча програма повинна мати у своєму розпорядженні такі дані: перелік усіх аудиторських задач; інформацію про взаємозалежність задач обліку, контролю та аудиту; сукупність факторів, що забезпечують мож-

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

ливість вирішення кожної аудиторської задачі; інформацію про послідовність вирішення задач; повідомлення про завершення виконання кожної аудиторської задачі або комплексу задач.

Інформаційна база даних аудитора формується на підставі:

- автоматизованих робочих місць бухгалтера (АРМБ) зведеного обліку і складання звітності;
- методичних, нормативних та інструктивних документів;
- інформаційної бази (ІБ), що складається з машинної та позамашиної інформаційної бази. До машинної ІБ входять інформаційні файли (масиви), бази даних (БД), банки даних (БнД), бази знань, а також їх системи;
- системи класифікації і кодування економічної інформації, що включають інформаційну мову обліку, контролю та аудиту, яка використовується для спілкування аудитора з інформаційною базою даних у запитальному режимі.

Важливу роль під час планування аудиторської перевірки відіграє рівень автоматизації облікових задач. Як видно з рис., аудит та аналіз на підприємстві може проводитися комплексно з урахуванням основних комплексів задач і за необхідністю вибірково по одній окремій задачі. У ході оцінювання складності автоматизованого оброблення бухгалтерських даних необхідно враховувати як ступінь інтеграції інформаційних систем, так і ступінь спільного використання різними системами тієї самої облікової бази даних.

Висновки і пропозиції. Для України, як країни, що розвивається, особливо важливе впровадження автоматизованих інформаційних систем, що сприяють підвищенню ефективності функціонування всіх галузей діяльності та аудиту зокрема, дозволяють значно скоротити трудомісткість його проведення і створюють нові можливості в організації і методиці аудиту. Автоматизація аудиту означає, перш за все, використання інформаційних технологій на підготовчому етапі аудиту, етапі планування, перевірки та видачі аудиторського висновку. При цьому велике значення мають власне характеристики системи відпрацювання даних, тому що вони впливають на ступінь розробки інформаційної системи аудиту, тип контролю, вибір виду перевірок, на основі яких можна визначити характер, тривалість і обсяги аудиторських процедур.

Одним з основних методів наукового дослідження, який дозволяє дослідити процес організації та проведення автоматизованого аудиту на підприємстві, є інформаційне моделювання. На основі моделі в інформаційну систему закладається порядок проведення аудиту, параметри перевірки й управлінські рішення щодо передбачуваних помилок або порушень, визначаються напрями фінансової стратегії і шляхи підвищення ефективності господарювання.

Список використаних джерел

1. *Билуха Н. Т.* Аудит : учебник / *Н. Т. Билуха.* – К. : Знання, КОО, 2000. – 769 с.
2. *Волот О. І.* Методика проведення аудиту в умовах автоматизованої обробки інформації / *О. І. Волот* // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – К. : НДЕІ, 2010. – Вип. 3. – С. 76–79.
3. *Завгородній В. П.* Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та аудиту : монографія / *В. П. Завгородній.* – К. : АСК, 1998. – 768 с.
4. *Івахненко С. В.* Автоматизація аудиту в Україні та світі: підходи і програмне забезпечення / *С. В. Івахненко* // Аудитор України. – 2007. – № 3. – С. 19–24.
5. *Івахненко С. В.* Комп'ютерний аудит: контрольні методики і технології / *С. В. Івахненко.* – К. : Знання, 2005. – 286 с.
6. *Інформаційні системи бухгалтерського обліку : підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф. Ф. Бутинець, С. В. Івахненко, Т. В. Давидюк, Т. В. Шахрайчук ; за ред. Ф. Ф. Бутинця.* – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Житомир : Рута, 2002. – 540 с.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

7. *Організація інформаційних систем в управлінні* : навчальний посібник / В. І. Голіков, О. Ю. Єганов, М. В. Фатєєв, В. Д. Чайка. – Миколаїв : УДМТУ, 2004. – 184 с.

8. *Рудницький В. С.* Методологія і організація аудиту / В. С. Рудницький. – Тернопіль : Економічна думка, 1998. – 196 с.

9. *Шквір В. Д.* Вдосконалення методики проведення аудиту із застосуванням комп'ютерних технологій / В. Д. Шквір, І. В. Борщук // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції ; Львів, 10–12 листопада 2011 року. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 513–514.

References

1. Byluha, N.T. (2000). *Audyt [Audit]*. Kyiv: Znannia, KOO (in Ukrainian).
2. Volot, O.I. (2010). *Metodyka provedennia audytu v umovakh avtomatyzovanoi obrobky informatsii [The methodology of the audit in terms automated processing of information]*. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini – The formation of market relations in Ukraine*, vol. 3, pp. 76–79 (in Ukrainian).
3. Zavorodniy, V.P. (1998). *Avtomatyzatsiia bukhgalterskoho obliku, kontroliu, analizu ta audytu [Automating of the accounting, control, analysis and audit]*. Kyiv: ASK (in Ukrainian).
4. Ivakhnenkov, S.V. (2007). *Avtomatyzatsiia audytu v Ukraini ta sviti: pidkhody i prohramne zabezpechennia [Automating audit in Ukraine and the world: approaches and software]*. *Audytory Ukrainy – Auditor Ukraine*, no. 3, pp. 19–24 (in Ukrainian).
5. Ivakhnenkov, S.V. (2005). *Kompiuterniy audyt: kontrolni metodyky i tekhnologii [Computer Audit: Checklists methods and technologies]*. Kyiv: Znannia (in Ukrainian).
6. Butynets, F.F. (ed.), Ivakhnenko, S.V., Davydiuk, T.V., Shakhraichuk, T.V. (2002). *Informatsiyni systemy buhgalterskoho obliku [Information Systems Of Accounting]*. Zhytomyr: Ruta (in Ukrainian).
7. Holikov, V.I., Yeganov, O.Yu., Fatyeev, M.V. & Chayka, V.D. (2004). *Orhanizatsiia informatsiinykh system v upravlinni [Organization of information systems in management]*. Mykolaiv: UDMTU (in Ukrainian).
8. Rudnytskyi, V.S. (1998). *Metodolohiia i organizatsiia audytu [Audit's Methodology and organization]*. Ternopil: Ekonomichna dumka (in Ukrainian).
9. Shkvir, V.D. & Borschuk, I.V. (2011). *Vdoskonalennia metodyky provedennia audytu iz zastosuvanniam kompiuternykh tehnologii [Improving methods auditing the use of computer technology]*. *Suchasni problemy ekonomiky i menedzhmentu – Current problems of economics and management* (Lviv, November 10–12). Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politehniky (in Ukrainian).

Волот Олена Ігорівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Волот Елена Игоревна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и аудита, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Volot Olena – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Accounting, Taxation and Auditing, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: e_volot@ukr.net

Акименко Олена Юрійвна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Акименко Елена Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и аудита, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Akymenko Olena – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Accounting, Taxation and Auditing, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: aeu_elena@mail.ru

УДК 657.1

Людмила Іванова

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ В УМОВАХ АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ

Людмила Іванова

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР

Liudmyla Ivanova

THEORETICAL ASPECTS OF ACCOUNTING OF TRANSACTION EXPENSES IN THE CONDITIONS OF ANTI-CRISIS MEASURES

Дослідження, надане у статті, пов'язане з теоретичними питаннями ідентифікації витрат, що виникають за необхідності застосування антикризових заходів для неспроможного підприємства. Пошук вирішення проблеми ґрунтується на використанні інституціонального підходу в силу багатьох соціальних обмежень для неспроможного підприємства, конкурсного характеру справ про банкрутство, що суттєво впливає на економічні відносини учасників справи та складові системи управління підприємством-боржником, у тому числі на підсистему бухгалтерського обліку. Завдяки інституціональному підходу визначено вид специфічних витрат як витрат трансакційних. Причини їх виникнення криються в обмеженнях правового контролю за майном боржника, наявністю фіктивних схем банкрутства, ефектом асиметрії інформації. З'ясовано, що ступінь обмеження прав посилюється залежно від етапів антикризового управління та впливає на ріст трансакційних витрат. Виділено три рівні трансакційних витрат залежно від етапів антикризового управління: витрати згладжування, стабілізації та витрати у процедурах банкрутства, останні два є унікальними, тому потребують більш детальної класифікації з метою їх відображення у бухгалтерському обліку.

Ключові слова: підприємство-боржник, обмеження, інституціональний підхід, трансакційні витрати, класифікація.

Рис.: 6. Табл.: 6. Бібл.: 26.

Исследование, представленное в статье, связано с теоретическими вопросами идентификации расходов, возникающих в силу необходимости применения антикризисных мер для несостоятельного предприятия. Поиск решения проблемы основывается на использовании институционального подхода в силу ряда социальных ограничений для несостоятельного предприятия, конкурсного характера дел о банкротстве, которые существенно влияют на экономические отношения участников и составляющие системы управления предприятием-должником, в том числе на подсистему бухгалтерского учета. Благодаря институциональному подходу определен вид специфических расходов как расходов трансакционных. Причины их возникновения кроются в ограничениях правового контроля над имуществом должника, наличием фиктивных схем банкротства, эффектом асимметрии информации. Установлено, что степень ограничения прав усиливается в зависимости от этапов антикризисного управления и влияет на рост трансакционных издержек. Выделены три уровня трансакционных издержек в зависимости от этапов антикризисного управления: расходы сглаживания, стабилизации и расходы в процедурах банкротства, последние два являются уникальными, поэтому нуждаются в более детальной классификации с целью их отражения в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: предприятие-должник, ограничения, институциональный подход, трансакционные издержки, классификация.

Рис.: 6. Табл.: 6. Библ.: 26.

The research presented in the article is connected with the theoretical questions of identifying the costs that arise due to the necessity of applying anti-crisis measures for the insolvent enterprise. Searching the solution of the problem is based on the use of the institutional approach in a number of social restrictions for the insolvent enterprise and due to the competitive nature of bankruptcy cases. Both of these factors significantly influence the economic relations of participants and components of the debtor management systems including accounting subsystem. According to the institutional approach it was defined a type of the specific costs called as transaction costs. Reasons of their origin lie in the limits of legal control over the debtor's property, the presence of fictitious bankruptcy schemes and the effect of information asymmetry. It was found that the level of rights restriction increases depending on the crisis management phases and it affects the growth of transaction costs. We emphasized three levels of transaction costs depending on the crisis management phases: evening-out and stabilizing costs and costs in bankruptcy proceedings. The latter two are unique so need a more detailed classification of the purpose of their reflection in accounting.

Key words: enterprise-debtor, limitations, institutional approach, transaction costs, classification.

Fig.: 6. Tabl.: 6. Bibl.: 26.

JEL Classification: M 41

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У системі антикризових заходів, а саме у досудових та судових процедурах банкрутства, особливості діяльності суб'єкта-боржника пов'язані з таким об'єктом бухгалтерського обліку, як специфічні витрати, які в іншому

випадку не виникають. Специфічні витрати існують одночасно з поточними витратами. Такі види витрат є результатом діяльності підприємства-боржника, яка не припиняється: в умовах санаційних заходів – до провадження справи про банкрутство; в умовах процедур банкрутства – саме до моменту визнання боржника банкрутом. Специфічні витрати виникають також і в умовах процедури ліквідації, коли звичайна господарська діяльність підприємства-боржника припиняється, а всі зусилля спрямовуються на погашення кредиторських вимог.

Виникає проблема ідентифікації таких витрат з метою пошуку методологічних та методичних підходів щодо їх відображення у бухгалтерському обліку, у фінансовій звітності.

Дослідження економічної сутності витрат, що формуються у разі необхідності застосування антикризових заходів для неспроможного підприємства, на наш погляд, потребує інституціонального підходу.

Частина 1. Причини виникнення додаткових витрат у системі антикризового управління, що регулюється законодавством про банкрутство.

Інституціональний підхід як інструмент для вирішення проблем у системі інституту неспроможності висвітлювався в науковій економічній літературі у таких авторів, як О. О. Терещенко [1] для виявлення причин та наслідків опортуністичної поведінки учасників у справі про банкрутство. Інституціональний аналіз як методологія дослідження інституціонального середовища у бухгалтерському обліку запропонована О. О. Канцуровим [2], на підґрунті якої ми виділили основні суттєві риси системи антикризового управління та напрямки вирішення проблем, що виникають у результаті обмежень з причини конкурсного характеру справ про банкрутство та віддзеркалюються в економічних відносинах учасників справи [3].

Інституціоналізм як напрям економічної думки сформувався в 20–30-і роки ХХ століття для дослідження сукупності соціально-економічних чинників, для вивчення соціального контролю суспільства над економікою. Причиною його виникнення є перехід від капіталізму до монополістичного капіталізму, в результаті чого нарощувались соціальні суперечності у суспільстві.

Інститути, як система формальних (конституція, закони, укази, угоди тощо) і неформальних правил (звичаї, традиції, умовності, звички), визначають взаємини людей у суспільстві, «правила гри, звичний спосіб думки» [4]. Основні опорні моменти інституціоналізму полягають у твердженнях, що:

- рушійною силою економіки разом з матеріальними чинниками є духовні, моральні, правові й інші елементи в історичному розвитку;
- неформальні норми відіграють у суспільстві не меншу роль, ніж формальні, оскільки мають такі особливості: тривалість еволюції; багато сфер регулюються тільки неформальними нормами; основа для формальних правил;
- існує прагнення до інтеграції економічної науки з суспільними науками;
- можливе трактування соціально-економічних явищ з погляду суспільної психології;
- існує проблема узгодження старих і нових інститутів [5].

Важливим напрямом (підходом) в інституціоналізмі є припущення до конкретного типу поведінки людей. Розвиток думок від неокласики, за якою людина – цілеспрямований і раціональний індивід, тобто підпорядкований завданню максимізації прибутку, корисності, здатний сформувати правильні очікування щодо дій іншого, до сучасного неоінституціоналізму, де людина не є раціональним індивідом з можливою опортуністичною поведінкою. Така поведінка припускає прагнення до особистої вигоди з використанням підступності, прорахованих зусиль по збиттю з правильного шляху, обману, приховування інформації та інших дій [6].

Сучасні інституціональні течії наведені на рис. 1.

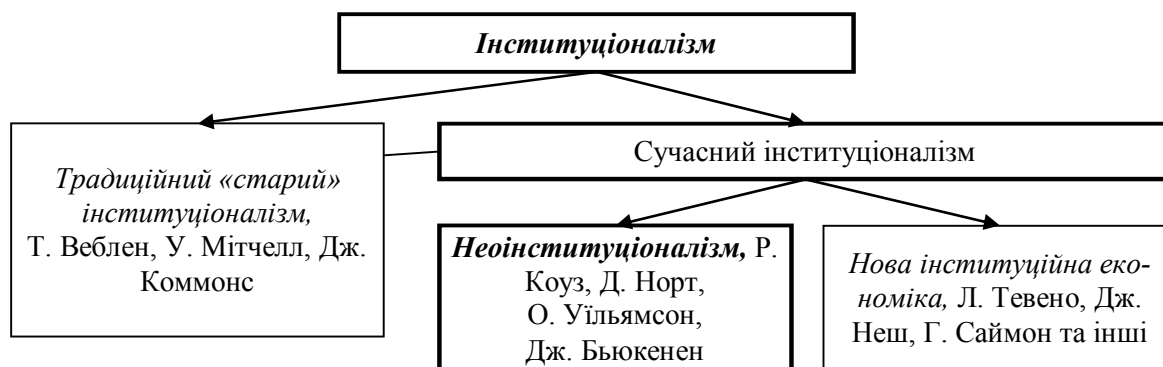


Рис. 1. Класифікація сучасних інституційних течій

Джерело: [7].

Один з видатних представників неінституціоналізму Р. Коуз довів важливість для роботи економічної системи того, що може бути названо інституціональною структурою виробництва. Вивчення інституціональної структури виробництва стало можливо завдяки освоєнню економічною наукою таких понять, як *транзакційні витрати, права власності, контрактні відносини* [8], що відображено на рис. 2.

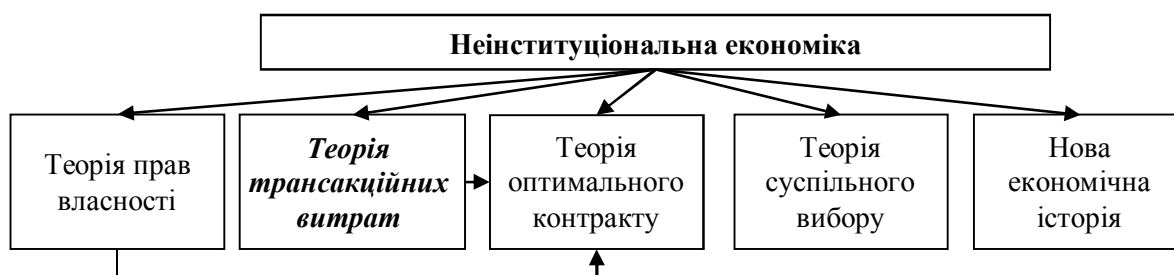


Рис. 2. Теорії неінституціоналізму

Джерело: [7].

У книзі А. М. Олійника наводиться схема епістемологічного аналізу, запропонована І. Лакатошем, за якою будь-яка теорія включає два компоненти: теорію жорсткого ядра, яка залишається незмінною у ході будь-яких модифікацій і уточнень та формує основні принципи існування та розвитку теорії, а також теорію захисної оболонки, яка піддається постійним коректуванням у міру розвитку теорії [6, с. 25].

Неінституціоналістами, прихильниками напряму, у якому зберігається парадигма жорсткого ядра неокласичної моделі, введено поняття інформаційних витрат, тобто, на думку Дж. Стіглера, «витрат, пов'язаних з пошуком і отриманням інформації щодо угоди і ситуації на ринку» [9, с. 26].

Поряд з виробничими, або трансформаційними, витратами вони допускають існування транзакційних (Р. Коуз, О. Вільямсон), під якими розуміють всі витрати, що виникають під час здійснення угоди». Більш того, зазначається, що «нова економічна історія (Д. Норт) виникла в результаті застосування теорії транзакційних витрат та теорії прав власності для історичного аналізу» [6, с. 32].

Поняття «транзакція» було введено у широкий науковий обіг представником традиційного інституціоналізму Дж. Р. Коммонсом, який розглядав її як будь-який вид передачі правового контролю від однієї особи до іншої; «не обмін товарами, а відчуження та придбання індивідами прав власності і свобод, створених суспільством» [10, с. 9]. С. Архієреєв розглядає транзакцію як «угоду» (взаємодію, опосередковану обміном правами власності та укладенням угоди) [10, с. 45]. Ідея виникнення і впровадження в економічну науку поняття транзакційних витрат походить від потреби суб'єктів, що

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

приймають економічні рішення, володіти інформацією про те, яка частина понесених витрат на ведення господарської діяльності забезпечує приріст вкладеного капіталу:

- основна виробнича діяльність з виготовлення продукції та її реалізації;
- обслуговуюча діяльність, *що охоплює процеси отримання інформації про економічне та ринкове середовище, правові та політичні умови, специфіку попиту і пропозиції продукції, налагодження економічних та виробничих бізнес-зв'язків, виконання заходів з просування виготовленої продукції [11].* **Перша частина витрат пов'язана з трансформаційною функцією, інша частина витрат стосовно обслуговуючої діяльності – з трансакційною.**

При цьому трансформаційною називається функція, якщо її здійснення спрямоване на зміну фізичних властивостей речі. Трансакційною вважається функція, якщо змінюються характеристики благ, пов'язані з правами власності. Таким чином, ресурси, пов'язані з реалізацією трансформаційної функції, утворюють елементи трансформаційних витрат, а ті ресурси, використання яких зумовлює зміну правових характеристик речі, формують трансакційну складову витрат виробництва [12].

Таким чином, трансакційні витрати є діалектичним доповненням трансформаційних витрат, які відповідають двом типам матеріальних, нематеріальних благ та пов'язані у процесі виробництва з різними функціями. Методологічним підґрунтям та сутнісними причинами виникнення обслуговуючої діяльності з відповідними трансакційними витратами є обмін благами.

У теорії інституціоналізму обмін благами уявляється як обмін правами власності на них на основі класифікації прав власності. При чому права власності розглядаються як *відповідні повноваження*, визначення яких мають впливове значення на економіку суб'єктів господарювання. В аспекті розгляду проблем інституту неспроможності комплекс прав власності впливає на ефективне прийняття рішень стосовно фінансового оздоровлення суб'єкта господарювання.

Нечіткість установок, наявність багатьох обмежень стосовно прав власності призводить до їх *розмиття* та, як наслідок, збільшення транзакційних витрат. Класифікація та специфікація прав власності, що запропонована А. Оноре, а також доповнена іншими зарубіжними та вітчизняними вченими, має велике значення в умовах: обміну активів боржника на його борги, обмеження або відчуження контролю щодо керівництва підприємством. Розгалуження права власності на такі види, як: права володіння, користування, управління, права на дохід і право суверена, безпеки, успадкування, безстроковості, шкідливого використання, права відповідальності у вигляді стягнення, права на залишковий характер дозволило б скласти інвестиційні договори обміну боргів на більш диференційованій основі, що сприяло б реалізації принципу інституту банкрутства – збереженню майна боржника.

Так, чітка диференціація права власності на права управління та права на дохід дозволило б боржнику збільшити маневреність капіталу під час здійснення плану санації, зберегти певні права на використання власних активів та зменшити трансакційні витрати.

Проблеми прав власності виникають у системі антикризових заходів, наприклад, у процесі обміну боргів на активи суб'єкта-боржника у досудових процедурах санації, а також судових процедурах банкрутства – санації та під час складання мирової угоди.

Взагалі причини збільшення трансакційних витрат в умовах неспроможності, що регулюється законодавством про банкрутство, криються в будь-яких обмеженнях стосовно прав власності або контролю над майном.

Проблема контролю над майном є характерною складовою антикризового управління на всіх його етапах, що відображено у табл. 1. Причому рівень обмеження підприємства-боржника щодо майнових прав та управління кредиторською заборгованістю на різних етапах не однаковий – зростає від судової санації до ліквідаційного етапу.

Таблиця 1

Вплив нормативних процедур банкрутства на обмеження прав та контроль щодо управління майном суб'єкта-боржника в реальному секторі економіки

Етапи антикризового управління	Характерні риси, що впливають на обмеження прав та контроль щодо управління майном згідно з Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»» від 22.12.2011 № 4212-VI	Ступінь обмеження керівника боржника стосовно майнових прав та кредиторів щодо вимог заборгованості
Стаття 6 Закону Досудова санація	Призначення керуючого санацією, що обмежує дії керівництва підприємства. Діє Положення про порядок проведення санації до порушення провадження у справі про банкрутство Введення мораторію на задоволення вимог кредиторів поширюються на вимоги всіх кредиторів	Обмеження прав управління кредиторською заборгованістю з боку керівництва підприємства Обмеження прав кредиторів щодо вимог заборгованості до боржника
Провадження справи, ст. 16, 19 Закону	Введення мораторію на задоволення вимог кредиторів поширюються на вимоги всіх кредиторів	Обмеження прав кредиторів щодо вимог заборгованості до боржника
Розпорядження майном Стаття 22 Закону	Призначення розпорядника майна Розпорядник майна зобов'язаний: вживати заходів для захисту майна боржника, балансова вартість якого становить понад один відсоток балансової вартості активів боржника	Відчуження або обтяження нерухомого майна боржника, у тому числі його передачі в оренду, заставу, внесення зазначеного майна до статутного капіталу іншого підприємства
Судова санація Стаття 28 Закону	Керуючий санацією має право: розпоряджатися майном боржника, власник майна боржника не може обмежувати повноваження керуючого санацією щодо розпорядження майном боржника	Керівник боржника звільняється з посади. Керівник відчужується від контролю над управлінням майном
Ліквідація Стаття 41 Закону	Ліквідатор з дня свого призначення здійснює такі повноваження: приймає до свого відання майно боржника, забезпечує його збереження; виконує функції з управління та розпорядження майном банкрута	Керівник відчужується від контролю над управлінням майном

Комплекс обмежень пов'язаний з відносинами власності, а також в окремих випадках, з поділом та перерозподілом майна, які пронизують систему антикризового управління суб'єкта боржника. Більш детально можна дослідити склад обмежень на прикладі відносин між учасниками процедури банкрутства на окремому етапі – розпорядженні майном у табл. 2. Певні заборони накладаються й на права кредиторів, глибинні причини яких полягають у конкурсній природі відносин банкрутства, неможливістю погашення зобов'язань боржника в силу його неспроможності.

На поверхні явищ це має прояв в установленні законодавством про банкрутство певних черг щодо погашення вимог кредиторів, а також введення процедури мораторію на задоволення вимог кредиторів. Мораторій є необхідним заходом щодо створення умов для відновлення платоспроможності боржника і при відповідних санаційних результатах сприяє майбутньому погашенню його зобов'язань.

Як і черговість у групах кредиторів щодо погашення вимог боржником, так і введення мораторію на задоволення кредиторських вимог мають соціальну спрямованість з метою захисту майна боржника, що створює обмеження між учасниками справи. А будь-які обмеження згідно з теорією неінституціоналізму призводять до виникнення або збільшення трансакційних витрат [4]. Таким чином, додаткові витрати, що виникають у добанкрутній санації та банкрутстві, знаходяться у площині права, проте впли-

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

вають на господарську діяльність підприємства (навіть на величину трансформаційних витрат) через обмеження контролю над майном.

Таблиця 2

*Обмеження в діяльності керівництва підприємства-боржника у процедурі розпорядження майном**

Суб'єкти контролю управління	Перелік обмежень майнового та немайнового характеру
Сумісно: розпорядник майна та керівництво підприємства	Організують (не пізніше двох місяців від дня порушення провадження у справі про банкрутство) проведення інвентаризації майна боржника та визначають його вартість
Всі суттєві зміни (понад 1 % вартості майна) відбуваються з участю розпорядника майна	– <i>реорганізація (злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення) і ліквідація боржника;</i> – <i>створення юридичних осіб або про участь в інших юридичних особах; створення філій та представництв;</i> – <i>виплата дивідендів;</i> – <i>проведення боржником емісії цінних паперів;</i> – <i>вихід зі складу учасників боржника юридичної особи, придбання в акціонерів раніше випущених акцій боржника (ст. 22 Закону № 4212-VI)</i>
	– <i>укладання договорів передачі в оренду, заставу, внесення зазначеного майна до статутного капіталу іншого підприємства або господарського товариства;</i> – <i>одержання та видачі позик (кредитів), надання поруки, гарантій, уступки вимоги, переведення боргу, а також передачі в довірче управління майна боржника та укладання інших значних договорів</i>
Розпорядник майна не повинен втручатися в господарську діяльність підприємства	Законом не з'ясовано перелік таких операцій

Примітка:* – майновий склад обмежень виділено курсивом.

Склад витрат розглянемо далі, а насамперед торкнемось ще одного аспекту виникнення та збільшення трансакційних витрат, що полягає у такому.

Інститут банкрутства як частина антикризової системи в управлінні суб'єктами реального сектору економіки та антикризова система взагалі з погляду інституціонального підходу відповідають його основним методологічним принципам та прийомам, зокрема такому методологічному прийому, як діхотомізація системи суспільного виробництва. Це зумовлює у дослідженні антикризового управління приділяти увагу двом самостійним об'єктам:

- з одного боку, це досягнутий рівень нормативно-правового забезпечення системи антикризового управління, у тому числі нормативного забезпечення бухгалтерського обліку;
- з іншого боку, розгляд реальних форм організації поведінки економічних суб'єктів, що склалися нині у суспільстві, включаючи процедуру банкрутства.

Нормативне забезпечення бухгалтерського обліку знаходиться під впливом прогресивних змін у бухгалтерському обліку. Традиція державного керівництва бухгалтерським обліком змінилася на державне регулювання [13, с. 57]. У сфері антикризового управління ситуація ускладнюється задекларованим у законодавстві з банкрутства принципом пріоритетності його норм над нормами інших законодавчих актів. Проте багато підзаконних актів не розроблено або має суперечливий характер. Залишаються питання щодо невідповідності окремих елементів інституційного середовища основній концепції – збереженню майна боржника.

Крім того, спостерігається відрив у характеристиках таких об'єктів, як нормативний рівень антикризового управління, бухгалтерського обліку та організація поведінки економічних суб'єктів, що пояснюється загальними зовнішніми для підприємства факторами економіки. Справа у тому, що курс на інституціональну модель розвитку, наголо-

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

шення на необхідності інституціональних змін у суспільстві, які передбачають еволюційні трансформаційні процеси у базових відносинах та законодавстві, діяльності держави «на практиці перетворилася у модель ринкової економіки взірця ХІХ століття з мінімальним соціальним захистом населення» [14, с. 394].

У зв'язку з цим у дослідженні бухгалтерського обліку в системі антикризового управління важливо: як удосконалення та подальший розвиток його методології та методики за можливості мінімізувати трансакційні витрати та тіньові схеми банкрутства, так й удосконалення бухгалтерського обліку на основі інституціонального підходу з метою змін продуктивних сил, зокрема людського капіталу – важливого елементу соціально-економічних систем.

Розвиток інформаційного суспільства, яке ґрунтується на інформаційних технологіях, зумовлює якісні зміни у всій системі суспільних відносин. На основі нових перетворень відбуваються суттєві метаморфози економічної власності, коли «частина висококваліфікованих працівників стає певною мірою власником інформації» [14, с. 368–369]. До таких працівників відносяться працівники за фахом бухгалтера, основним продуктом діяльності якого є інформація. Як підкреслював видатний учений-економіст Я. В. Соколов, облік являє собою штучне розширення людської пам'яті. Звідси можна зробити висновок, що бухгалтерський облік ведеться в головах людей, в їх пам'яті та в їхніх серцях [15, с. 5].

Інституціональний підхід передбачає вивчення поведінки людини у процесі виробництва та його управлінням, зокрема з метою зниження трансакційних витрат. Порівняльна характеристика теоретичних уявлень про індивіда від неокласиків до сучасних теорій біхевіоральної економіки надає можливість спостерігати генезис економічної думки стосовно ролі психологічного людського сприйняття дійсності, його суджень щодо прийняття рішень зокрема та розвиток економіки в цілому. В теорії неокласиків людина представлена як раціональний індивід, позбавлений опортунізму (підступності), і отже, не потребує примушування та контролю. Здобутки розвитку інституціональної теорії надають змогу стверджувати, що поведінка людини не є виключно раціональною, яку б зручно було б моделювати, тому що «індивід робить логічно бездоганний вибір і володіє значною часткою передбачуваності» [16; 17]. Завдяки емоціям, почуттям людина є ірраціональною, а отже, потребує (як індивід з опортуністичною поведінкою) примушування та контролю.

Сьогодні стає все більш очевидною правомірність та соціальна небезпека недооцінювання важливості ретельного вивчення взаємозв'язків зростання економіки і задоволення життєвих потреб населення [16]. Ідеї поведінкової економіки знайшли чимало послідовників і продовжувачів з погляду, що «ірраціональна» поведінка під час прийняття рішень все ж підпорядковується певним моделям і тому може вважатися передбачуваною. Як підкреслює І. Б. Садовська, «такої думки дотримується і професор Массачусетського технологічного інституту (Massachusetts Institute of Technology) Ден Аріелі (Dan Ariely), автор монографії “Передбачуваний ірраціональний: приховані сили, що впливають на наші рішення”, яку в 2008 році випустило у світ нью-йоркське видавництво Harper Collins» [18].

Це дозволяє глибше розуміти процеси щодо прийняття рішень в антикризовому управлінні боржника. В межах процедур антикризового управління стикаються інтереси груп людей, зацікавлених осіб стосовно отримання достовірної інформації. Бухгалтер, як особа, що має у своєму розпорядженні важливу інформацію щодо фінансового стану боржника, може виступати на будь-якій стороні учасників справи. Деякою мірою це залежить від того, хто виконує функції бухгалтера – бухгалтер підприємства або бухгалтер, запрошений розпорядником майна, санатором, ліквідатором. Опортуністична поведінка в умовах володіння ексклюзивною інформацією природно впливає на якісні властивості такої інформації, саме на її достовірність. З одного боку, це результат пове-

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

дінки особи в інтересах певної групи учасників справи, а з іншого – результат обмеження інформації, відносного характеру достовірності даних бухгалтерського обліку.

Як писав Я. В. Соколов, характеризуючи парадокси бухгалтерського обліку, «з погляду науки такий міф (як об'єктивність бухгалтерського обліку) самий небезпечний..., достовірність тільки уявна, вважається, що вона легко досягається в обліку, для цього бухгалтеру достатньо дотримуватись вимог нормативних документів або, як це пропонують міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, професійним судженням фахівців. Однак нормативні документи можуть вказувати неадекватні і тим більше не кращі рішення, а професійні судження, безумовно, включати багато суб'єктивних поглядів» [19, с. 34].

Пропозиції в економічній літературі щодо зменшення трансакційних витрат в інституційному середовищі неспроможності за рахунок уникнення опортуністичної поведінки полягають у площині удосконалення організації процесів господарювання: в організації бухгалтерського обліку стосовно підбору кадрів, розподілення зобов'язань між головним бухгалтером та бухгалтером, залученим до роботи арбітражним керуючим; в організації процесу проведення процедури банкрутства в цілому, що впливає на всі сфери діяльності підприємства – банкрута.

Так, наслідки ефекту асиметрії та причини опортуністичної поведінки у процедурі банкрутства докладно розглянуто у монографії О. О. Терещенка [1, с. 31–39]. У контексті концепції «принципал-агент конфлікт» визначені стосунки між інвестором, кредитором (принципалом) та господарськими суб'єктами-агентами діяльності (боржником, керуючим санацією, менеджером). З метою оптимізувати фінансові відносини та узгодити умови відповідних договорів у законодавчих актах у такий спосіб, щоб забезпечити інтереси принципала та агента, автором охарактеризовано види конфліктів та основні їх причини, що пов'язані з різною черговістю задоволення вимог; неоднаковим доступом різних сторін до інформації, що характеризує фінансово-господарську діяльність боржника (інформаційна асиметрія); різними можливостями впливу на фінансово-господарську діяльність; неоднаковим співвідношенням ризику та вигоди зацікавлених сторін.

Таким чином, конкурсна природа інституту неспроможності, соціальна спрямованість законодавства щодо досудових та судових процедур банкрутства, своєрідність професії бухгалтера, носія ексклюзивної інформації є причинами виникнення специфічних додаткових витрат у системі антикризового управління суб'єктом господарювання, що знаходиться під впливом законодавства з банкрутства. Причини виникнення таких витрат, які впливають і на інші об'єкти бухгалтерського обліку, згруповані в табл. 3.

Таблиця 3

Основні причини виникнення трансакційних витрат в антикризовому управлінні суб'єктів реального сектору економіки

Інституціональний підхід	Особливості системи антикризового управління, що впливають на формування та збільшення трансакційних витрат	Вплив на інші об'єкти бухгалтерського обліку та аналізу
1	2	3
Специфічність системи антикризового управління суб'єкта реального сектору економіки, у тому числі інституту банкрутства	Складна система відносин між її елементами: інституціональними суб'єктами в особі боржника; в особі кредитора; органів влади, які регулюють відносини між першою та другою сторонами Певні суперечності, які виникають у результаті пріоритетності законодавства з банкрутства в порівнянні з іншими діючими нормами, що складають нормативно-правове забезпечення бухгалтерського обліку	Процеси погашення заборгованості та їх відображення у бухгалтерському обліку
Відносини власності	Загострення відносин власності у досудових процедурах санації, судових процедурах банкрутства – санації та під час складання мирової угоди, ліквідації	Процеси обміну активів на борги

Закінчення табл. 3

1	2	3
Необхідність застосування такого прийому, як діхотомізація стосовно дослідження системи антикризового управління	Відхилення у формальних та фактичних характеристиках об'єкта дослідження (наявність фіктивних схем банкрутства), що призводить до додаткових витрат з посилення реалізації функції контролю бухгалтерського обліку	Окремі питання організації бухгалтерського обліку та аналізу щодо визнання фактів та отримання доказів не-реального банкрутства
Ефект асиметрії. Можливість опортуністичної поведінки	Особливості професій арбітражного керуючого, бухгалтера як осіб, що володіють ексклюзивною інформацією. Конфлікт інтересів між учасниками антикризових заходів, а також усередині груп кредиторів	Окремі питання організації бухгалтерського обліку

Джерело: складено автором.

У вищенаведеній табл. 3 послідовність причин є логічним ланцюжком, за яким специфічність системи антикризового управління, що спричинена конкурсним характером справи, віддзеркалюється на системі відносин учасників цієї справи. Як уже згадувалось вище, посилюються такі загострення невирішеними проблемами нормативного забезпечення системи антикризового управління, зокрема його підсистеми – бухгалтерського обліку. Відхилення у формальних та фактичних характеристиках об'єкта дослідження можуть спричинити фіктивні схеми банкрутства та додаткові витрати щодо їх усунення. Опортуністична поведінка учасників справи породжує асиметрію інформації та призводить до витрат, необхідних для отримання достовірної інформації, додаткових витрат з посилення реалізації функції контролю бухгалтерського обліку.

Частина II. Ідентифікація та класифікація трансакційних витрат в антикризовому управлінні боржника.

З метою деталізації витрат багатостадійний процес антикризового управління суб'єктів реального сектору економіки вважаємо можливим представити з великих блоків:

- етапу щодо виявлення ознак нестабільності фінансового стану підприємства та превентивних заходів, спрямованих на попередження банкрутства;
- заходів щодо уникнення кризових явищ на основі фінансової реструктуризації та досудової санації (що здійснюється за певною програмою), спрямованих на подолання кризових явищ та відновлення платоспроможності підприємства;
- заходів судових процедур банкрутства, також спрямованих на відновлення сталого розвитку підприємства. Останні два етапи регулюються законодавством про банкрутство (рис. 3). При цьому досудова санація є одночасно складовою двох підсистем. Це пов'язано з тим, що, по-перше, суб'єкт господарювання за ідентифікацією неплатоспроможного може подолати наслідки кризи у досудовому порядку без втручання судових органів, по-друге, досудова санація може здійснюватися і здійснюється на основі законодавства з банкрутства, тобто є його структурним елементом, коли регулювання відновлення відбувається за участю господарського суду.

Перша підсистема заходів «Превентивні заходи попередження банкрутства» спрямована на попередження від впливу внутрішніх та зовнішніх негативних факторів, що можуть призвести до погіршення фінансового стану підприємства (впритул підвести до кризи). Загрози відображаються через систему індикаторів, параметрів криз. Діагностування передкризового фінансового стану передбачає менеджмент підприємства з відповідними витратами.

Витрати зумовлені необхідністю постійного моніторингу економічних результатів діяльності з метою здійснення превентивних заходів, вжиття яких вважається «найбільш економічним напрямком антикризового управління, що забезпечує найбільший ефект у вигляді майбутніх витрат у розрахунку на одиницю витрачених фінансових ресурсів» [20, с. 654]. Для реалізації превентивних заходів, запропонованих І. О. Бланком: постійної го-

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

товності до реагування, пріоритетності використання внутрішніх ресурсів необхідно створення аналітичної групи висококваліфікованих фахівців, які б мали відповідні повноваження, а також, що є важливішим, мали б у своєму розпорядженні відповідні фінансові ресурси. У будь-якому випадку, будуть це працівники підприємства, чи додатково наймані фахівці, або фахівці організації, що надає послуги моніторингу та контролінгу, підприємство понесе певні комплексні витрати, зокрема з оплати праці або витрати з оплати послуг.

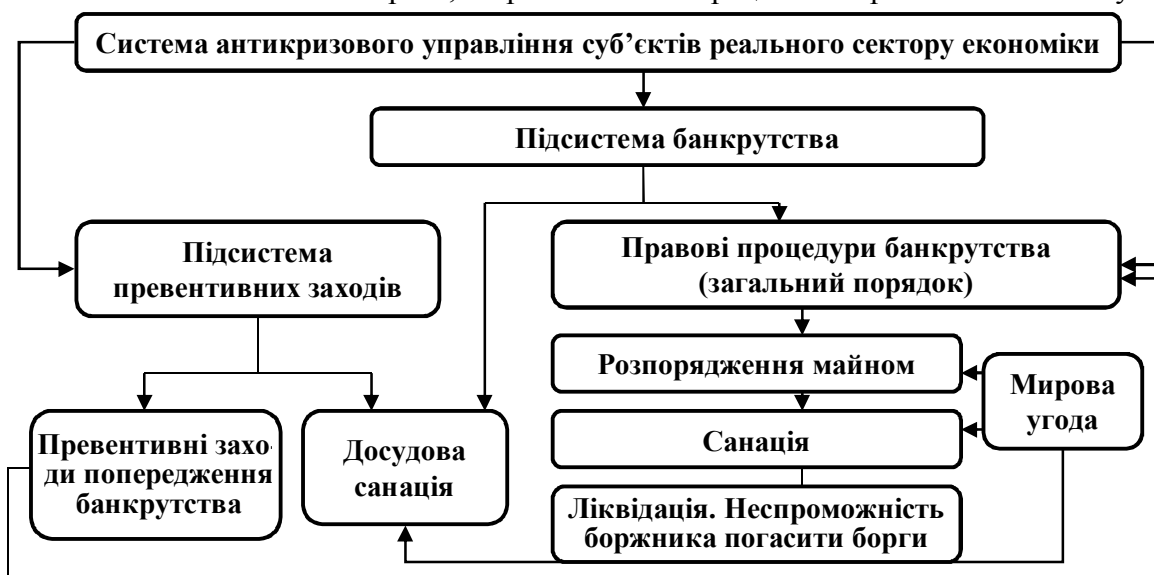


Рис. 3. Архітектура системи антикризового управління суб'єктів реального сектору економіки

Крім того, до такого комплексу увійдуть додаткові витрати, що пов'язані з: підвищенням рівня витрат на страхування фінансових ризиків підприємства; інвентаризацію матеріальних запасів, виявленням надлишків та їх реалізацією, втратами від знецінення малоліквідних запасів, реалізацією необоротних активів за ціною попиту на ринку з метою збільшення резервів фінансових ресурсів, витрат, пов'язаних з конверсією у грошову форму дебіторської заборгованості (витрат на ведення переговорів, відрядження, втрат від знижок, розстрочення боргу в умовах інфляції).

В аспекті теорії циклів витрати, притаманні першій підсистемі заходів, можна назвати витратами на згладжування циклічності розвитку підприємства. У зв'язку з цим коло питань для групи працівників-аналітиків підприємства включає виявлення циклів конкурентних переваг розвитку підприємства, ідентифікацію підприємства стосовно етапу циклу, визначення стратегії і тактики розвитку.

На етапі піднесення циклу конкурентних переваг завдяки «слабким сигналам» і передбачаються вищезазначені превентивні заходи з відповідними витратами. До основних результатів таких дій відносяться не тільки результати стосовно поліпшення фінансових показників стійкості та платоспроможності, а також згладжування, наближення рівнів мінімальної та максимальної точок витку циклу, що відображено на рис. 4. Це передбачає **створення резервів для усунення можливих майбутніх** фінансових проблем суб'єкта господарювання на дільниці занепаду циклу конкурентних переваг з відкриттям депозитних рахунків спеціального для цього призначення.

Друга підсистема заходів антикризового управління суб'єкта реального сектору економіки спрямована на уникнення негативних наслідків кризових явищ підприємства. У випадку передкризового або кризового стану підприємства витрати на відновлення платоспроможності суттєво зростають у порівнянні з витратами превентивних заходів. Функція понесених витрат з метою уникнення кризових явищ полягає у сприянні механізму антикризового управління, а саме забезпеченню фінансової рівноваги

суб'єкта реального сектору економіки. **Рівень витрат формується залежно від обраного механізму стабілізації: оперативного, тактичного, стратегічного.**

Оперативний механізм пов'язаний з принципом «відсікання зайвого», який не передбачає наступальних управлінських дій, він також використовується у вищезазначеній системі превентивних заходів. Тактичний механізм стабілізації передбачає дотримання принципу «стиснення» підприємства, забезпечення його власними фінансовими ресурсами, зокрема за рахунок скорочення рівня змінних та постійних витрат, наприклад, проведення прискореної амортизації, відмовлення від соціальних програм, зниження відрахувань у резервний фонд за рахунок прибутку. Проте стратегічний механізм ґрунтується на моделі стійкого розвитку підприємства з метою прискорення темпів росту та росту його ринкової вартості у довгостроковій перспективі, що супроводжується збільшенням змінних та постійних витрат.

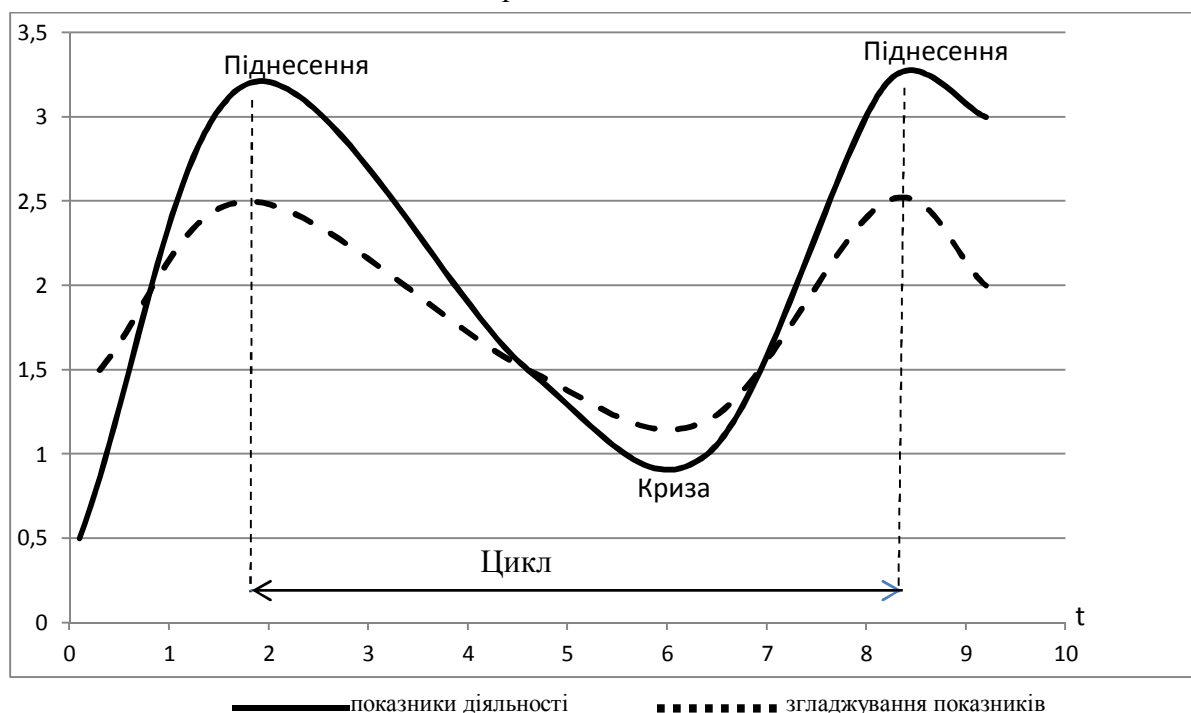


Рис. 4. Процес згладжування циклу розвитку підприємства за рахунок витрат на етапі превентивних заходів

На перший погляд обрання лише тактичного механізму у другій підсистемі заходів антикризового управління зумовлює зниження витрат, але зазвичай санаційні заходи підприємства здійснюються у межах тактичного та стратегічного напрямів, які включають заходи фінансової та організаційної реструктуризації підприємства, що передбачає підвищення витрат залежно від форм майнової трансформації суб'єктів-боржників.

Таким чином, витрати підприємства у період піднесення на хвилі циклу конкурентних переваг, тобто у першій підсистемі заходів, значно нижчі, ніж у період необхідної стабілізації. Навіть проведення реструктуризації у період піднесення не ліквідує цю нерівність. Тому що за інших рівних умов витрати стабілізації будуть більшими за рахунок витрат на величину штрафних санкцій за порушення умов обміну, тобто контрактів, яке притаманне зниженню рівня платоспроможності підприємства у передкризовому стані.

Витрати у підсистемі судових процедур банкрутства за винятком витрат на сплату штрафних санкцій (в умовах банкрутства штрафні санкції «заморожуються») тотожні витратам на попередніх процедурах, але враховуючи ймовірний характер розвитку подій в умовах процедур банкрутства, величина їх може збільшуватись. Це відбувається у зв'язку з погіршенням фінансового стану підприємства, що потребує більш

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

суттєвих витрат на здійснення, наприклад, реорганізації підприємства. Крім того, виникають специфічні витрати, які притаманні виключно етапам банкрутства.

Порівняльний аналіз витрат наведено на рис. 5.

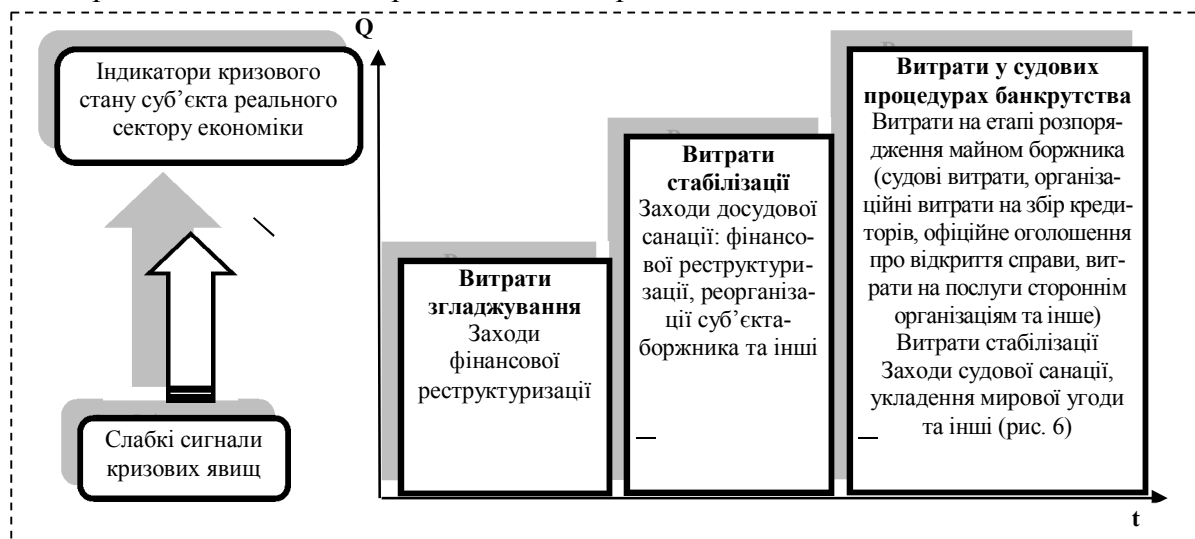


Рис. 5. Характеристика витрат на етапах антикризового управління

Склад специфічних витрат в антикризовому управлінні відображено на рис. 6.



Рис. 6. Зміст специфічних витрат у системі антикризового управління, зокрема в умовах процедури банкрутства

В умовах досудових процедур витрати можуть виникати з разі призначення господарським судом санаційних заходів, що зумовлює витрати юридичного характеру, а також можливі витрати, пов'язані з реструктуризацією підприємства та іншими санаційними заходами.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

В умовах банкрутства залежно від ситуації витрати можуть здійснюватися як боржником, так і кредитором. Витрати у системі антикризового управління з позиції інституційного підходу можна трактувати як витрати опортуністичної поведінки, тобто недобросовісного підходу до виконання договорів обміну матеріальних та нематеріальних благ. У системі банкрутства опортуністична поведінка має прояв як з боку боржника, так і з боку кредитора. З боку боржника опортунізм представлено у нереальному – фіктивному банкрутстві, коли боржник з певними корисними намірами фальсифікує банкрутство (боржник здійснює це з надією введення мораторію на задоволення вимог кредиторів одразу після порушення справи про банкрутство). Відповідальність за фіктивне банкрутство передбачена ст. 218 Кримінального кодексу України: під фіктивним банкрутством розуміють завідомо неправдиву офіційну заяву громадянина-засновника або власника суб'єкта господарської діяльності, а також службової особи суб'єкта господарської діяльності, громадянина-суб'єкта підприємницької діяльності про фінансову неспроможність виконання вимог з боку кредиторів і зобов'язань перед бюджетом, якщо такі дії завдали великої матеріальної шкоди кредиторам або державі.

Фіктивне банкрутство суб'єкта господарювання передбачає фальсифікування бухгалтерських документів, які повинні надаватися до Господарського суду при провадженні справи. Фальсифікується наступне. Надаються неправдиві факти, показники у документах, що відображають фінансовий стан підприємства, приховуються відомості про зміст реального майна та про місце його знаходження. Іноді власне майно передається в інше володіння або навіть знищується. Можуть перекручуватись відомості про суму вимог кредиторів за грошовими зобов'язаннями, розмір заборгованості по податках і зборах, розмір заборгованості з відшкодування шкоди, заподіяної життю та здоров'ю, виплати заробітної плати та вихідної допомоги працівникам боржника, виплати авторської винагороди; відомості про наявність у боржника грошових сум та дебіторської заборгованості [21].

Виявлення фіктивного банкрутства передбачає певні витрати на проведення економічної експертизи, яка здійснюється або арбітражним керуючим, або фахівцем з економічних питань.

Експертиза відбувається у процедурі банкрутства, коли виникають інші, притаманні такій процедурі витрати (рис. 6): наприклад, судові витрати щодо впровадження справи, витрати на оголошення процедури, витрати, пов'язані зі збереженням майна боржника, які включають оплату арбітражному керуючому (розпоряднику майна, або санатору, або ліквідатору), охорони майна, витрати з пошуку та повернення майна та інші. Витрати на оплату спеціалізованих підприємств: витрати на інвентаризацію, на проведення оцінювання майна. Витрати щодо повернення дебіторської заборгованості боржника, які можуть становити від 10 до 15 % поверненої суми.

Комплекс витрат виникає також в умовах приховання суб'єктом господарювання стійкого рівня неплатоспроможності або, навпаки, доведення його до банкрутства, наприклад, з метою отримання майна за низькою ціною в порівнянні з реальною вартістю. «Типовою є схема доведення підприємства до банкрутства, що пов'язана з використанням підприємств-боржників як боргових «звалищ», зокрема за податковими зобов'язаннями. Спочатку штучно створюється заборгованість підприємства перед зовнішніми кредиторами (контрагентами, фінансовими установами, податковими органами) з одночасним відчуженням коштів і майна на користь новостворених дочірніх підприємств або третіх осіб. Згодом зацікавлені особи ініціюють процедуру банкрутства підприємства, що заборгувало» [22]. Природно, що своєчасне виявлення навмисного банкрутства сприяє зниженню витрат, притаманних банкрутству.

Таким чином, у системі заходів антикризового управління наявні трансформаційні витрати, що пов'язані зі звичайною діяльністю підприємства та витрати, притаманні саме

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

антикризовому управлінню суб'єкта реального сектору економіки, які виникають з причин опортуністичної поведінки, що дозволяє їх розглядати як витрати трансакційні.

Класифікація трансакційних витрат в антикризовому управлінні боржника у реальному секторі економіки є підґрунтям для їх відображення у бухгалтерському обліку. На основі набутих напрацювань наукової думки у галузі трансакційних витрат та їх класифікації звернемося до узагальненої інформації з метою проведення аналогій стосовно витрат у сфері антикризового управління. Основні опорні моменти неінституціонального підходу до вивчення трансакційних витрат на основі виділених критеріїв наведено у табл. 4. Якщо проводити аналіз за кожною ознакою витрат, зазначеною у табл. 4, можна казати про їх відповідність з витратами в антикризовому управлінні:

- за критерієм «за призначенням та змістом» саме у банкрутстві це стосуються витрат при обміні майна на борги. За характером такі витрати є специфічними трансакціями, які не повторюються, як, наприклад, витрати, що пов'язані з постійною договірною діяльністю підприємства;

- всі угоди, включаючи мирову угоду в банкрутстві (крім виробничої діяльності) є високоспецифічні;

- стосовно критерію ринкових механізмів витрати, що пов'язані зі складанням угод, та інші додаткові витрати у банкрутстві, наприклад, посилення контролю над їх здійсненням, можуть бути спричиненими як ринковими, так і неринковими компонентами (наприклад, тінізацією процедур банкрутства);

- стосовно організаційної форми, можна сказати, що додаткові витрати у банкрутстві виникають у результаті об'єктивних зовнішніх факторів – конкурсного характеру процедури банкрутства, а також у результаті внутрішніх причин, пов'язаних з формуванням облікової інформації щодо фінансового стану боржника, що є впливовим фактором на розвиток дій у процедурі банкрутства.

Таблиця 4

Класифікація трансакційних витрат

Класифікаційна ознака трансакційних витрат	Клас, види витрат
За призначенням та змістом	Витрати пошуку інформації Витрати ведення переговорів Витрати вимірювання кількості та якості товарів, що вступають в обмін Витрати специфікації та захисту прав Витрати опортуністичної поведінки
За характером	Специфічні трансакції Повторювані трансакції Невизначені трансакції
За типом контракту	Класичний контракт – разові та повторювані угоди по стандартних товарах Неокласичний контракт – угоди середнього рівня специфічності Контракти відносин – угоди високоспецифічні
За суб'єктами	Трансакційні послуги комерційного (приватного) сектору Трансакційні витрати державного сектору
По відношенню до ринкових механізмів	Ринкові компоненти трансакційних витрат, що отримують явну вартісну оцінку на ринку з погляду покупця та продавця Неринкові компоненти, пов'язані з негативними явищами (надлишкова бюрократія, хабарництво, криміналізація бізнесу і т. ін.)
За організаційною формою	Трансакційні витрати, що супроводжують трансакції зовнішньої направленості, використання зовнішніх можливостей Трансакційні витрати, що супроводжують трансакції внутрішньої направленості по внутрішньофірмовій ієрархії

Джерело: складено на основі [23; 24].

Така класифікація відповідає більше цілям управління.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Ідентифікація трансакційних витрат у бухгалтерському обліку на основі їх економічного змісту розглянуто у роботах вітчизняних науковців, думки яких стосовно ідентифікації трансакційних витрат узагальнені та наведені у табл. 5.

Витрати, що представлені у табл. 5, притаманні витратам у системі антикризового управління суб'єкта-боржника у період його звичайної діяльності. Особливу увагу варто звернути до витрат «на контроль і дотримання умов угоди, можливі втрати від недобросовісності партнерів, витрати на стягнення дебіторської заборгованості» (табл. 5), які можуть становити велику питому вагу серед витрат підприємства-банкрута. Окреме питання стосується витрат, пов'язаних з «ціною поза легальності». На наш погляд, такі витрати тісно пов'язані саме з опортуністичною поведінкою. В умовах банкрутства ці витрати спричинені необхідністю заходів щодо ліквідації наслідків фіктивного, навмисного банкрутства або доведення підприємства до банкрутства.

Таблиця 5

Ідентифікація трансакційних витрат у бухгалтерському обліку

Основні види трансакційних витрат	Зміст трансакційних витрат*	Ідентифікація трансакційних витрат у бухгалтерському обліку (узагальнена інформація)**
Витрати на пошук інформації	Витрати часу і ресурсів на отримання та оброблення інформації про ціни, товари, послуги, постачальників, споживачів	Витрати на пошук маркетингової інформації (інформації про стан ринку, потенційних клієнтів, конкурентів – конкурентна розвідка), формування баз даних, придбання спеціальної літератури, участь у виставках, витрати на ведення баз даних, витрати, що виникають унаслідок неякісної або неповної інформації, витрати на просування товару на ринку
Витрати на проведення переговорів та укладення угод		Витрати на проведення переговорів (підготовка пропозицій, укладання угод про наміри, укладання угод), відрядження співробітників, телефонні розмови та факс, послуги юридичного й інших видів консалтингу, витрати на юридичне оформлення угоди, виконання платіжних зобов'язань, оформлення кінцевої документації, участь у тендерних торгах
Витрати вимірювання	Витрати на вимірювальну техніку, втрати від помилок	Витрати придбання вимірювальної техніки, документації щодо систем управління якістю, оплата послуг спеціалізованих установ (центрів стандартизації та метрології), оплата консультацій спеціалістів, компенсація помилок вимірювання, гарантії, що надаються підприємством щодо гарантійного ремонту та обслуговування, обмін бракованої продукції
Витрати специфікації та захисту прав власності	Утримання судів, арбітражу, органів державного управління, захист порушених прав	Оформлення спеціальних документів (патентів, ліцензій) і прав власності, захист майнових прав у суді, захист порушених прав, втрати від незадовільної специфікації прав власності, витрати на захист від претензій третіх осіб
Витрати опортуністичної поведінки	Витрати, що виникають у результаті недобросовісної поведінки, порушення умов угоди, спрямованої на отримання власної користі	Витрати на контроль і дотримання умов угоди, можливі втрати від недобросовісності партнерів, витрати на стягнення дебіторської заборгованості
Витрати на утримання		Передбачають витрати на утримання вищих установ, добровільні внески на створення та поліпшення матеріально-технічної бази різноманітних організацій, добровільні пожертвування впливовим політичним партіям
Витрати, пов'язані з «ціною поза легальності»		Оплата послуг представників органів державної влади, витрати, пов'язані з ухилянням від правових санкцій, витрати, пов'язані з ухиленням від податків і нарахувань на заробітну плату, витрати на утримання інших організацій

Примітки: * – запропоновано Р. Коюзом, О. Уільямсоном, Дж. Стіглером, Д. Нортом;

** – систематизоване за [25; 26].

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Проте розгляд особливостей діяльності підприємства у системі антикризового управління потребує розширення наведеного групування витрат за рахунок специфічних витрат, які вважаємо трансакційними.

Пропозиції стосовно групування щодо ідентифікації витрат наведені у табл. 6.

Таблиця 6

Ідентифікація специфічних трансакційних витрат у бухгалтерському обліку суб'єкта-боржника

Основні види трансакційних витрат	Зміст трансакційних витрат (запропоновано Р. Коузом, О. Уільямсоном, Дж. Стіглером, Д. Нортом)	Ідентифікація трансакційних (специфічних) витрат у бухгалтерському обліку боржника, що обумовлені особливостями його діяльності
Витрати на проведення переговорів та укладення угод		Витрати, пов'язані зі складанням інвестиційних та мирових угод
Витрати специфікації та захисту прав власності	Утримання судів, арбітражу, органів державного управління, захист порушених прав	Судові витрати: пов'язані з провадженням справи про банкрутство, оплата судового збору; витрати на повідомлення кредиторів про відкриття справи, на збір та проведення зборів кредиторів. Витрати, пов'язані з визначенням сум кредиторських вимог
Витрати опортуністичної поведінки	Витрати, що виникають у результаті недобросовісної поведінки, порушення умов угоди, спрямованої на отримання власної користі або специфічності інституту банкрутства	Витрати, пов'язані зі збереженням майна боржника, у тому числі з поверненням майна в результаті некорисних угод. Витрати щодо стягнення дебіторської заборгованості боржника. Витрати на оплату спеціалізованих підприємств: витрати на проведення економічної експертизи у зв'язку з фіктивним банкрутством. Витрати на оплату послуг арбітражних керуючих
Соціальні витрати		Витрати з оплати праці та вихідної допомоги та інші соціальні виплати працівникам підприємства
Витрати фінансової та організаційної реструктуризації		Витрати, пов'язані з реструктуризацією підприємства-боржника. Інші санаційні витрати
Витрати, пов'язані з ліквідацією підприємства		Витрати на оголошення ліквідаційної процедури, проведення торгів майна, оформлення та зберігання документів

Так, наприклад, склад груп «Витрати на пошук інформації» та «Витрати на проведення переговорів та укладення угод» збігаються з трансакційними витратами звичайної діяльності боржника та його специфічними трансакційними витратами у досудових та судових оздоровлюючих заходах, а також процедурах на етапі ліквідації підприємства. Такі специфічні витрати пов'язані не тільки з пошуком інформації щодо покупців та отримання інформації стосовно ситуації на ринку, а і на пошук інвесторів, що згодні взяти участь у санаційних процедурах боржника, витратами на складання інвестиційних угод.

Крім того, з метою ідентифікації витрат вважаємо за необхідне виділення соціальних витрат в умовах саме банкрутства, витрат фінансової та організаційної реструктуризації. В окрему групу мають включатися витрати, що пов'язані з оголошенням процедури ліквідації, проведенням торгів, оформленням документів.

Останні три групи витрат (соціальні, фінансової та організаційної реструктуризації, ліквідаційні витрати) можуть бути викликані не тільки причинами опортуністичної по-

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

ведінки, а й специфічністю системи антикризового управління суб'єкта реального сектору економіки, у тому числі інституту банкрутства (табл. 3). Окремою групою можуть бути виділені витрати щодо оплати послуг арбітражних керуючих. Крім того, частина витрат, наведених у табл. 6 (наприклад, витрати щодо повернення майна та стягнення дебіторської заборгованості), залежно від домовленості може включатися в обов'язки арбітражних керуючих.

У результаті теоретичного дослідження та практичних напрацювань щодо ідентифікації витрат в умовах антикризового управління були отримані такі висновки:

1. Відділення поряд з виробничими або трансформаційними витратами трансакційних витрат було зумовлено розвитком процесів обміну, що відображено в роботах Р. Коуза, О. Вільямсона, Г. Демсиця, А. Алчіана.

Завдяки застосуванню теорії трансакційних витрат та теорії прав власності для історичного аналізу виникла нова економічна історія, теорія інституціоналізму.

2. Ідея виникнення і впровадження в економічну науку поняття «трансакційних витрат» пов'язано з освідомленням причини їх виникнення та з запропонуванням критерію групування витрат щодо приросту вкладеного капіталу. Трансформаційні витрати пов'язані з виробничою діяльністю. Трансакційні пов'язані з обслуговуючою діяльністю. Трансакційні витрати є діалектичним доповненням трансформаційних витрат, які пов'язані у процесі виробництва з різними функціями.

3. Методологічні висновки неінституціоналізму стосовно економічної природи витрат дозволили автору статті виділити причини та види трансакційних витрат у системі антикризового управління підприємством.

4. Спираючись на те, що трансакції пов'язані з передачею правового контролю від однієї особи до іншої, було проаналізовано правові відносини та з'ясоване таке:

- рівень обмеження підприємства-боржника щодо майнових прав та управління кредиторською заборгованістю на етапах антикризового управління не однаковий – зростає від судової санації до ліквідаційного етапу, що призводить до збільшення трансакційних витрат;

- на етапах, що охоплюють досудову санацію та судові процедури в умовах банкрутства боржника, основні причини специфічних трансакційних витрат пов'язані з конкурсною природою інституту неспроможності, соціальною спрямованістю законодавства про банкрутство, своєрідністю професії бухгалтера, як носія ексклюзивної інформації, можливою опортуністичною поведінкою, тобто у власних інтересах або в інтересах певної групи, що може призвести до викривлення інформації, збільшення необхідних трансакцій та, відповідно, витрат, необхідних для отримання достовірної інформації.

Крім того, опортуністична поведінка суб'єкта-боржника пов'язана з нереальним (фіктивним) банкрутством, а суб'єкта-кредитора – із позазаконним захватом майна.

Проте додаткові специфічні витрати можуть бути результатом кризового становища підприємства за об'єктивними обставинами.

5. Постає питання класифікації трансакційних витрат з метою їх бухгалтерського відображення. Нині є декілька підходів, що ґрунтуються на основі знань, набутих у напрямку розвитку інституціональної теорії.

6. Аналіз наявної ідентифікації та класифікації трансакційних витрат ще раз підкреслює висновок про ідентичність додаткових витрат в умовах антикризового управління трансакційним витратам.

7. Враховуючи особливості етапів антикризового управління, зокрема конкурсну природу процедур банкрутства, ми дійшли висновку додати критерії класифікації трансакційних витрат та уточнити їх склад.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

У подальшому дослідженні це надасть змогу визначити, до якого виду діяльності відносяться трансакційні витрати суб'єкта-боржника в умовах антикризового управління (операційної, іншої операційної, іншої, надзвичайної).

Список використаних джерел

1. *Терещенко О. О.* Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 272 с.
2. *Канцуров О. О.* Інституціональний аналіз як спеціальний метод дослідження бухгалтерського обліку / О. О. Канцуров // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 10, вип. 4. – С. 115–123.
3. *Іванова Л. Б.* Дослідження бухгалтерського обліку в умовах антикризових заходів боржника на основі інституціонального аналізу / Л. Б. Іванова // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2013. – № 3. – С. 35–41.
4. *Норд Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики : пер с англ. / Д. Норд. – М. : Начала, 1997. – 180 с.
5. *Олейник А. Н.* Институциональная экономика : учебное пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 416 с. – (Серия «Высшее образование»).
6. *Олейник А. Н.* Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 416 с.
7. *Виноградова А. В.* Институциональная экономика: теория и практика : учебное пособие / А. В. Виноградова. – Нижний Новгород : Нижегородский университет, 2012 – 70 с.
8. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
9. *Шаститко А. Е.* Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
10. *Архиереев С. И.* Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С. И. Архиереев. – Х. : Бизнес Информ, 2000. – 288 с.
11. *Ховрак І. В.* Трансакційні витрати в корпоративному управлінні [Електронний ресурс] // Економічні науки / І. В. Ховрак, С. О. Гориславець. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Economics/6_82738.doc.htm.
12. *Лабынцев Н. Т.* Управленческий учет трансакционных издержек / Н. Т. Лабынцев // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 2(17). – С. 178–185.
13. *Ловінська Л. Г.* Державне регулювання бухгалтерського обліку в Україні: мета і сфера впливу / Л. Г. Ловінська // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 56–66.
14. *Мочерний С. В.* Економічна теорія : посібник / С. В. Мочерний. – К. : Академія, 2011. – 655 с. – (Серія «Альма-матер»).
15. *Соколов Я. В.* Основы теории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 465с.
16. *Сторчевой М.* Новая модель людини для економічної науки / М. Сторчевой // Вопросы экономики. – 2011. – № 4. – С. 78–98.
17. *Петрушевська В. В.* Фінансові аспекти в економічній теорії сучасності [Електронний ресурс] / В. В. Петрушевська // Економічний простір. – 2014. – № 87. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecpros_2014_87_14.pdf.
18. *Садовська І. Б.* Розвиток управлінського обліку в контексті поведінкової економіки / І. Б. Садовська // Проблеми та шляхи удосконалення економіки України : Матеріали XXII Міжнародної науково-практичної конференції, (Львів, 1–2 лютого 2013 року). – Львів : Львівська економічна фундація, 2013. – 144 с.
19. *Соколов Я. В.* Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни : учеб. пособие / Я. В. Соколов. – М. : Магистр; ИНФРА М, 2010. – 224 с.
20. *Бланк И. А.* Основы финансового менеджмента : у 2 т. Т. 1 / И. А. Бланк. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Омега-Л, 2011. – 654 с.
21. *Грек Б.* Фіктивне банкрутство або доведення до банкрутства [Електронний ресурс] / Б. Грек // Юридичний журнал. – 2005. – № 5. – С. 28–44. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1201>.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

22. Чернявський С. Кримінальне банкрутство актуальні проблеми протидії [Електронний ресурс] / С. Чернявський // Віче. – 2009. – Червень (№ 12). – Режим доступу : <http://www.viche.info/journal/1515/>.

23. Суворова С. Трансакционные издержки: особенности признания в учетной системе для целей управления / С. Суворова // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 10. – С. 45–53.

24. Ющак Ж. Підходи до класифікації трансакційних витрат для потреб бухгалтерського обліку / Ж. Ющак // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 2 (14). – С. 235–244.

25. Шигун М. М. Методичні підходи до бухгалтерського обліку трансакційних витрат / М. М. Шигун // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 3 (15). – С. 30–35.

26. Ющак Ж. М. Трансакційні витрати у вітчизняній обліковій системі: XXI століття – нове уявлення майбутнього / Ж. М. Ющак, С. І. Мельник // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 1 (13). – С. 155–163.

References

1. Tereschenko, A.A. (2004). *Antikrisove finansive upravlinnia na pidpriemstvy [Crisis financial management of the company]*. Kyiv: Kyiv National Economic University (in Ukrainian).

2. Kantsurov, A.A. (2010). Instyuttsionalnyi analiz iak specialnyi metod doslidzhennia bukhghalterskoho obliku [Institutional analysis as a special research method of accounting]. *Naukovi praci NDFI – Proceedings SRFI*, no. 4. pp. 115–123 (in Ukrainian).

3. Ivanova, L.B. (2013). Doslidzhennja bukhghalterskoho obliku v umovakh antykryzovykh zakhodiv borzhnyka na osnovi instyuttsionalnoho analizu [The study accounting in terms of debtor anti-crisis measures on the basis of institutional analysis]. *Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu – Visnyk Chernihiv State Technological University*, no. 3. pp. 35–41 (in Ukrainian).

4. North, D.C. (1997). *Instituty, institutsionalnye izmeneniia i funktsionirovanie ekonomiki [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]*. Moscow: Nachala (in Russian).

5. Oleynik, A.N. (2002). *Institutsionalnaia ekonomika [Institutional Economics]*. Moscow: INFRA-M (in Russian).

6. Oleynik, A.N. (2011). *Institutsionalnaia ekonomika [Institutional Economics]*. Moscow: INFRA-M (in Russian).

7. Vinogradova, A.V. (2012). *Institutsionalnaia ekonomika: teoriia i praktika [Institutional Economics: Theory and Practice. Tutorial]*. Nizhny Novgorod: Nizhny Novgorod University (in Russian).

8. Coase, R. (1993). *The Firme, the Market and the Law*. Moscow: Delo LTD.

9. Shastitko, A.E. (2002). *Novaia institutsionalnaia ekonomicheskaiia teoriia [New Institutional Economics]*. Moscow: Moscow State University Faculty of Economics, TEIS (in Russian).

10. Arkhiereiev, S.I. (2000). *Transaktsionnye izderzhki i neravenstvo v usloviakh rynochnoi transformatsii [Transaction costs and inequality in the conditions of market transformation]*. Kharkov: Business Inform (in Russian).

11. Khovrak, I.V. & Horyslavets, S.O. (2011). *Transaktsiini vytraty v korporatyvnomu upravlinni [Transaction costs in corporate governance]*. *Ekonomichni nauky – Economic Sciences*. Retrieved from http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Economics/6_82738.doc.htm.

12. Labyntsev, N.T. (2010). *Upravlencheskii uchet transaktsionnykh izderzhok [Management accounting of transaction costs]*. *Mizhnarodniy zbirnik naukovikh prats – International collection of proceeding*, issue 2 (17), pp. 178–185 (in Russian).

13. Lovinska, L.H. (2012). *Derzhavne rehulyuvannia bukhghalterskoho obliku v Ukraini: meta i sfera vplyvu [State regulation of accounting in Ukraine: the purpose and scope of influence]*. *Finansy Ukrayiny – Finances of Ukraine*, no. 4, pp. 56–66 (in Ukrainian).

14. Mochernyi, S.V. (2011). *Ekonomichna teoriia [Economics]*. Kyiv: Academia (in Ukrainian).

15. Sokolov, Ya.V. (2005). *Osnovy teorii bukhghalterskogo ucheta [Fundamentals of accounting theory]*. Moscow: Finance and Statistics (in Russian).

16. Storchevoi, M. (2011). *Nova model liudyny dlia ekonomichnoi nauky [New model of human for economics]*. *Voprosy ekonomiki – Issues of economy*, no. 4, pp. 78–98 (in Ukrainian).

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

17. Petrushevska, V.V. (2014). Finansovi aspekty v yekonomichnii teorii suchasnosti [Financial aspects of modern economic theory]. *Yekonomichnyi prostir – Economic Space*, no. 87. Retrieved from http://irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecpros_2014_87_14.pdf.

18. Sadovska, I.B. (2013). Rozvytok upravlinskoho obliku v konteksti povedinkovoi ekonomiki [Development of management accounting in the context of behavioral economics]. Proceedings from *Problemy ta shliakhy udoskonalennia ekonomiky Ukrainy : Materialy XXII Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii – Problems and ways to improve the economy of Ukraine: The XXII International Scientific and Practical Conference* (Lviv, February 1–2, 2013). Lviv: Lviv Economic Foundation (in Ukrainian).

19. Sokolov, Ya.V. (2010). *Bukhgalterskii uchet kak summa faktov khoziaistvennoi zhizni* [Accounting as the sum of the economic facts of life]. Moscow: Magistr, INFRA M (in Russian).

20. Blank, I.A. (2011). *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Financial Management]. (Vol. 1). Moscow: Omega L (in Russian).

21. Hrek, B. (2005). Fiktivne bankrutstvo abo dovedennia do bankrutstva [Fictitious bankruptcy or leading to bankruptcy]. *Yurydychnyi zhurnal – Law Journal*, no. 5, pp. 28–44. Retrieved from <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1201>.

22. Cherniavsky, S. (2009, June). Kryminalne bankrutstvo, aktualni problemy protydii [Criminal bankruptcy, actual problems of counter]. *Viche – Viche*, no. 12. Retrieved from <http://www.viche.info/journal/1515/>.

23. Suvorova, S. (2006). Transaktsionnye izderzhki: osobennosti priznaniia v uchetnoi sisteme dlia tselei upravleniia [Transaction costs: features of recognition in the accounting system for management]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia – Theoretical and Practical Aspects of Management*, no. 10, pp. 45–53 (in Russian).

24. Yushchak, Zh. (2009). Pidkhody do klasifikatsii transaktsiinykh vytrat dlia potreb bukhgalterskoho obliku [Approaches to classification of transaction costs to the purpose of accounting]. *Mizhnarodnii zbirnyk naukovykh prats – International collection of proceedings*, issue 2 (14), pp. 235–244 (in Ukrainian).

25. Shyhun, M.M. (2009). Metodychni pidkhody do bukhgalterskoho obliku transaktsiinykh vytrat [Methodological approaches to accounting transaction costs]. *Mizhnarodnii zbirnyk naukovykh prats – International collection of proceedings*, issue 3 (15), pp. 30–35 (in Ukrainian).

26. Yushchak, Zh.M. & Melnik, S.Í. (2009). Transaktsiini vytraty u vitchyznianií oblikovii systemi: XXI stolittia – nove uiavlennia maibutnoho [Transaction costs in the national accounting system: XXI century – a new view of the future]. *Mizhnarodnii zbirnyk naukovykh prats – International collection of proceedings*, issue 1(13), pp. 155–163 (in Ukrainian).

Іванова Людмила Борисівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування і аудиту, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Иванова Людмила Борисовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и аудита, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Ivanova Liudmyla – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor Department of Accounting, Taxation and Audit, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenko Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

УДК 657

Світлана Король

КОНТРОЛЬ ЯК ФУНКЦІЯ ОБЛІКУ Й УПРАВЛІННЯ

Светлана Король

КОНТРОЛЬ КАК ФУНКЦИЯ УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ

Svitlana Korol

CONTROL AS A FUNCTION ACCOUNTING AND MANAGEMENT

Проаналізовано сутність, завдання, методичні прийоми та об'єкти контролю як функції обліку й управління. Розглянуто аргументи на користь контролю як функції бухгалтерського обліку. Спростовано контрольну функцію бухгалтерського обліку. Уточнено інформаційний та методичний зв'язок між обліком і контролем як функціями управління. Визначено напрямок подальших досліджень контролю як методу первинного облікового спостереження фактів господарської життя.

Ключові слова: бухгалтерський облік, контроль, контрольна функція, функції обліку, функції управління.

Бібл.: 13.

Проанализированы сущность, задачи, методические приемы и объекты контроля как функции учета и управления. Рассмотрены аргументы в защиту контроля как функции бухгалтерского учета. Опровергнута контрольную функцию бухгалтерского учета. Уточнена информационная и методическая связь между учетом и контролем как функциями управления. Определено направление дальнейших исследований контроля как метода первичного учетного наблюдения фактов хозяйственной жизни.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, контроль, контрольная функция, функции учета, функции управления.

Библ.: 13.

The article analyzes the nature, objectives, instructional techniques and facilities control as accounting and management functions. It was reviewed the arguments in favor of control as accounting function. It was denied the control function of accounting. It was specified the information and methodical link between the accounting and control as control functions. It was determined the direction of future research of controlling an initial observation of the facts of economic life as a method.

Key words: accounting, control, control function, accounting functions, management functions.

Bibl.: 13.

JEL Classification: M 400

Постановка проблеми. Серед вітчизняних і зарубіжних науковців активно ведеться дискусія на предмет визнання бухгалтерського обліку як самостійної галузі наукових знань. Важливим аспектом доведення повноправності цього твердження є обґрунтоване визначення основних ознак бухгалтерського обліку як науки і, зокрема, його функцій.

Слід зважати на те, що функція задається обліковою системою ззовні і відображає її роль у зовнішньому середовищі. Таким середовищем для бухгалтерського обліку є система управління підприємством. При цьому бухгалтерський облік як функція системи управління взаємодіє з іншими її функціями. Ця взаємодія потребує чіткого розподілу «ролей» або, іншими словами, функцій бухгалтерського обліку. Найбільше суперечок виникає щодо контрольної функції бухгалтерського обліку.

Представники різних національних наукових шкіл неодноразово піддавали дослідженню облік і контроль у їх функціональному та методичному взаємозв'язку. Українські вчені значною мірою наслідують традиції німецької та російської шкіл, які на теоретичному рівні ототожнювали функції обліку та контролю, а практичну бухгалтерію наділяли функціями внутрішньогосподарського контролю [3; 4; 11, с. 24]. Такий підхід значною мірою відповідав діючому механізму управління у СРСР [11]. Так, бухгалтерський облік переважно використовували для контролю за збереженням цінностей, а згодом – виконання плану. За таких умов якість обліку ставилась у пряму залежність від правильності організації та ведення контролю. Запровадження у 1970-х рр. обчислювальної техніки суттєво вплинуло на організацію обліку і контролю та сприяло перенесенню акценту контрольної функції на дії підзвітних осіб і підрозділів. Окремі науковці наголошували на тому, що бухгалтерський облік не виконує контрольну функцію. Проте остання залишалась домінуючою в обліку.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

У пострадянський період відбувається функціональна трансформація обліку. Науковці під новим кутом розглядають зазначені проблеми і вказують на двоаспектність контролю: як функції бухгалтерського обліку і як функції управління підприємством [6, с. 24; 8, с. 173]. Складність проблеми підвищується через тісний зв'язок системи бухгалтерського обліку з контролем як функцією управління через свій продукт – інформаційне забезпечення, без якого останній функціонувати не може [4, с. 465]. Уточнення суті та місця контролю як функції обліку чи управління, на нашу думку, безпосередньо пов'язане з обґрунтуванням ролі і завдань управлінського обліку та контролінгу в системі управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх досліджень і публікацій, які комплексно розкривають функції бухгалтерського обліку, показав, що переважна більшість авторів і нині відносять контроль до функцій бухгалтерського обліку. Серед них Л.М. Васильєва, Н.Г. Виговська, З.В. Гуцайлук, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, В.М. Савченко, Н.М. Колос, С.В. Свірко, А.І. Фаріон, Т.М. Сльозко та багато інших [2; 3; 4; 6–9; 11–13].

Натомість багато науковців вважають, що бухгалтерський облік не реалізує контрольної функції і виводять її зі складу обліку [10, с. 31; 9; 12]. Відзначимо, що Г. Г. Кірейцев вказував на методологічний аспект функціональної диференціації обліку, економічного аналізу та господарського контролю як напрям розвитку науки [6, с. 21]. На практиці синергетичний ефект досягається від реалізації обліку та контролю як функцій управління підприємством.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз показав, що лише половина з авторів наводять визначення цієї функції і тільки окремі з них намагається обґрунтувати свою позицію. Проте дискусія щодо функціонального потенціалу бухгалтерського обліку має важливий інформаційний і методологічний аспект, який, на нашу думку, є основою для вирішення зазначеної проблеми.

Мета дослідження. Головною метою роботи є визначення місця контролю у складі функцій бухгалтерського обліку та управління підприємством на основі уточнення його мети, завдань та методичного інструментарію.

Виклад основного матеріалу. Загальновизнаною перевагою бухгалтерського обліку є його системність і всеосяжність фактів господарського життя підприємства. Зворотною стороною такої переваги є обтяжливність завдань, які традиційно покладаються на бухгалтерський облік. На практиці існує близько тридцяти облікових завдань, з яких кожне п'яте сформульовано як контроль за окремими напрямками діяльності підприємства (виконанням плану, наявністю та використанням коштів і матеріальних ресурсів, за мірою праці та споживання) [7]. Серед основних завдань бухгалтерського обліку, на які вказують М. В. Кужельний і В. Г. Лінник, безпосередньо контролю стосуються такі:

- забезпечення контролю за законністю й доцільністю здійснюваних операцій господарської діяльності;
- установлення спільно з іншими економічними й технічними службами контролю за збереженням майна;
- сприяння зміцненню законності у виробничій та фінансово-господарській сферах діяльності підприємств [7].

Проведений аналіз літературних джерел показав, що дослідники підходи до сутнісного визначення контрольної функції пов'язують із виконанням завдань із забезпечення:

- законності діяльності підприємства та виконання договорів;
- достовірності бухгалтерської інформації (перевірка правильності ведення бухгалтерського обліку);

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

– ефективності діяльності підприємства (доцільності господарських операцій, збереження й ефективного використання майна власника, перевірки виконання управлінських рішень господарського характеру, а також запобігання порушенню інтересів власників).

Зазначене підтверджує, що у поглядах сучасних дослідників на контрольну функцію бухгалтерського обліку є залишки традиційного радянського підходу. Виконання жодного із названих завдань не пов'язане із використанням методичних прийомів бухгалтерського обліку. Разом з тим більшість завдань, що покладають на бухгалтерський облік, за словами М.В. Кужельного і В.Г. Лінника, із природи самого бухгалтерського обліку не випливає, а тому працівники бухгалтерій їх виконують унаслідок *закріплених за ними обов'язків* [7]. Слід враховувати, що повноцінний контроль за використанням матеріальних і фінансових ресурсів забезпечується спільними зусиллями працівників бухгалтерії та фахівців усіх інших структурних підрозділів підприємства. При цьому важлива роль належить обліковій інформації.

Очевидно, що система бухгалтерського обліку безпосередньо пов'язана з контролем як функцією управління через свій продукт – інформаційне забезпечення, без якого останній функціонувати не може [4, с. 465; 13]. Але те, що «своєчасна, якісна та достатня за обсягом облікова інформація, що характеризує об'єкти управління, забезпечує обґрунтованість рішень, дає змогу контролювати та об'єктивно оцінювати процеси й результати економічного відтворення» [6, с. 10], не дає нам підстави стверджувати, що такий контроль і оцінка відносяться до функцій бухгалтерського обліку.

В. М. Савченко і Н. М. Колос зауважують: «в обліку здійснюється відображення всіх без винятку господарських операцій в єдиній грошовій оцінці, це дозволяє враховувати і контролювати використання господарських коштів підприємства та раціонально управляти ними» [11, с. 25]. До того ж об'єкти контролю як функції управління значно ширші, ніж об'єкти бухгалтерського контролю. Можемо погодитись з З. В. Гуцайлюком, що збігаються лише об'єкти контролю, охоплені бухгалтерським обліком, з об'єктами обліку [4]. Проте контроль як функція управління охоплює багато інших господарських процесів, які виходять за межі бухгалтерського обліку [5, с. 9].

У. О. Марчук наводить такі аргументи: якби бухгалтерський облік не виконував «притаманну йому контрольну функцію, то власники, держава й інші зацікавлені особи не могли б використовувати бухгалтерський облік як головний інструмент контролю» [9, с. 173]. Проте, виникає питання: завдяки чому названі особи можуть таким чином використовувати бухгалтерський облік або, іншими словами, який методичний інструментарій бухгалтерського обліку дозволяє це робити? Прямо – ніякий, лише опосередковано через діючі правила і технологію документування, інвентаризації, подвійного запису, балансу. При цьому, зокрема, використовуються такі методичні прийоми документального контролю, як нормативно-правова, формальна, логічна, арифметична та зустрічна перевірка первинних документів, облікових реєстрів та звітності. Це лише окремі приклади застосування методичних прийомів контролю в бухгалтерському обліку. Разом з тим ніхто з цього не робить умовивід про те, що контроль виконує облікову функцію.

Багато авторів звертаються до «методичної» аргументації. Так, З. В. Гуцайлюк, Ю. Г. Давидов і Т. М. Сльозко наполягають на застосуванні елементів методу бухгалтерського обліку в реалізації контрольних засад і вважають їх пріоритетними у забезпеченні контрольних функцій обліку й ефективності внутрішньогосподарського контролю [4; 5; 13]. Тобто автори дотримуються думки, що ведення обліку одночасно передбачає здійснення попереднього і поточного контролю діяльності підприємства. Натомість слушною є думка Б. І. Валуєва, який вважає таке твердження спірним, «оскі-

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

льки побудова бухгалтерської моделі господарських засобів і забезпечення контролю їх збереження і доцільності використання досягаються принципово різними методами. Елементи методу бухгалтерського обліку, якщо їх розглядати під кутом зору власне бухгалтерського обліку, не мають у собі контрольних функцій. За допомогою документації навряд чи можна вести попередній контроль господарських операцій, оскільки він здійснюється переважно на стадіях, що передують складанню первинних документів. За складністю і важливістю завдань, що вирішують калькулювання і інвентаризація, вони виходять далеко за межі методу бухгалтерського обліку, а звернення до рахунків бухгалтерського обліку для отримання різного роду інформації є процедурою, що відноситься до інших функцій управління» [10, с. 31].

Окремі аргументи, які подекуди дослідники наводять на користь контрольної функції бухгалтерського обліку, вказують на роль контролю у забезпеченні якісних характеристик облікової інформації. Так, З. В. Гуцайлюк зауважує: «у ринковому середовищі контрольна функція бухгалтерського обліку обмежена якістю формування інформаційних масивів та правильності складання фінансової звітності, тобто контролем власної діяльності бухгалтерії як структурного підрозділу господарюючого суб'єкта» [4, с. 466]. Однак якість формування інформаційних масивів, як і правильність складання фінансової звітності, є результатом не контрольних (привнесених в облік), а облікових процедур. Отже, у контексті забезпечення якості облікової інформації доцільно говорити про ефективність контролю як функції управління. Разом з тим можливості контролю не обмежуються перевіркою достовірності даних обліку. Науковець повинен розглядати контроль як засіб вивчення і розуміння об'єктивної реальності в її економічному розумінні. На особливу увагу заслуговує те, що наука контролю сприяє виробленню у вченого та практика «інтуїції, що дозволяє йому вільно рухатися в інтелектуальному просторі, актуалізуючи не тільки явне, зафіксоване знання, але і так зване неявне, невербалізоване сприйняття реальності. Методологія виводить роботу ученого за грані стандартності і ремесла та перетворює її на достовірно творчу діяльність» [1, с. 26]. Така інтуїція дуже необхідна для досягнення нових явищ сучасної дійсності, зокрема соціальної відповідальності суб'єкта господарювання, з метою їх ідентифікації як об'єктів бухгалтерського обліку.

Висновок. Проведене дослідження показало таке:

1. Контроль є функцією системи управління підприємством. Натомість якість облікової інформації забезпечує виконання облікових процедур, яким внутрішньо притаманні контрольні дії. Їх об'єктом є бухгалтерські документи і результати облікових процедур. Контрольні завдання, які традиційно делегують бухгалтерському обліку, теоретично необґрунтовані. На практиці вони зумовлені розподілом посадових обов'язків і професійними навичками бухгалтерів щодо виконання контрольних заходів.

2. Між обліком і контролем як функціями управління існує прямий об'єктний та інформаційний зв'язок. Методичний зв'язок є результатом виконання контрольних процедур, об'єктом яких є бухгалтерський облік та його документи.

3. Подальших досліджень потребує третій аспект взаємозв'язку «контроль – облік», який пов'язаний з визначенням контролю як методу наукового пізнання та його використанням у процесі первинного спостереження фактів господарської життя.

Список використаних джерел

1. *Бутинець Ф. Ф.* Господарський контроль як наука і система знань / Ф. Ф. Бутинець, Т. А. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 3 (21), ч. 1. – С. 14–27.
2. *Васильєва Л. М.* Бухгалтерський облік як наука і практична діяльність / Л. М. Васильєва // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 4 (21). – С. 252–254.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

3. *Выговская Н. Г.* Основные элементы системы внутривозвратного контроля / Н. Г. Выговская // *Очерки по бухгалтерскому учету и контролю* : монография. – Житомир : ЧП-Рута, 2005. – 444 с.
4. *Гуцайлюк З. В.* Економічний контроль і контрольна функція бухгалтерського обліку / З. В. Гуцайлюк // *Сучасні проблеми економіки і менеджменту* : тези доповідей Міжнар. наук.-практ. конф., 10–12 лист. 2011 р., м. Львів. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2011. – С. 465–466.
5. *Давидов Ю. Г.* Облік і контроль непрямих витрат (на матеріалах підприємств харчової промисловості України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Ю. Г. Давидов ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2002. – 19 с.
6. *Кірейцев Г. Г.* Напрями розвитку галузевого обліку в сільському господарстві України / Г. Г. Кірейцев // *Наук. вісник Нац. ун-ту біоресурсів і природокористування України*. – 2012. – Вип. 169, ч. 2. – С. 9–24.
7. *Кужельний М. В.* Теорія бухгалтерського обліку : підручник / М. В. Кужельний, В. Г. Лінник. – К. : КНЕУ, 2001. – 334 с.
8. *Марчук У. О.* Роль функцій обліку та контролю в управлінні діяльністю підприємств / У. О. Марчук // *Наук. вісник Херсонського держ. ун-ту*. – 2014. – Вип. 6, ч. 5. – С. 171–174.
9. *Омецінська І. Я.* Бухгалтерський облік як інформаційна система для управління підприємством / І. Я. Омецінська // *Глобальні та національні проблеми економіки*. – 2015. – Вип. 8. – С. 1154–1158.
10. *Оперативный контроль экономической деятельности предприятия* / Б. И. Валуев, Ю. Б. Валуев, Л. П. Горлова, Е. Л. Зернов и др. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 224 с.
11. *Савченко В. М.* Взаємозв'язок інформаційної та контрольної функцій бухгалтерського обліку / В. М. Савченко, Н. М. Колос // *Наук. праці Кіровоградського нац. техн. ун-ту. Економічні науки*. – 2010. – Вип. 18, ч. II. – С. 23–26.
12. *Свірко С. В.* Теоретичні засади бухгалтерського обліку в секторі загального державного управління / С. В. Свірко, А. І. Фаріон // *Фінанси, облік і аудит*. – 2013. – Вип. 2 (22). – С. 223–241.
13. *Сльозко Т. М.* Облік у «рульовому колесі» менеджменту / Т. М. Сльозко // *Науковий вісник Академії муніципального управління* : зб. наук. праць. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 8. – С. 135–143.

References

1. Butynets, F.F., Butynets, T.A. (2011). *Hospodarskui kontrol jak nauka i systema znan* [Economic control as science and system of knowledge]. *Problemy teorii ta metodologii buhgalterskoho obliku, kontroliu i analizu – Problems of the theory and methodology of accounting, control and analysis*, no. 3 (21), vol. 1, pp. 14–27 (in Ukrainian).
2. Vasylieva, L.M. (2013). *Bukhgalterskyi oblik yak nauka i praktychna diialnist* [Accounting as science and practical activities]. *Stalyi rozvytok ekonomiky – Sustainable development of economy*, no. 4(21), pp. 252–254 (in Ukrainian).
3. Vygovskaya, N.G. (2005). *Osnovnye elementy sistemy vnutrikhozyaystvennogo kontrolya* [Basic elements of system of intraineconomic control]. *Ocherki po buhgalterskomu uchetu i kontrolyu – Sketches on accounting and control*. Zhitomir : ChP-Ruta (in Russian).
4. Hutsailiuk, Z.V. (2011) *Ekonomichni kontrol i kontrolna funktsiia bukhalterskoho obliku* [Economic control and accounting control function]. Proceedings from. *Suchasni problemy ekonomiky i menedzhmentu – Modern Problems of Economics and Management* (November 10–12, 2011). Lviv: Lviv Polytechnic National University Publishing House, pp. 465–466 (in Ukrainian).
5. Davydov, Ju.G. (2002). *Oblik i kontrol nepriamykh vytrat (na materialakh pidpriemstv kharchovoi promyslovosti Ukrainy)* [Accounting and control of indirect costs (based on the food industry Ukraine)]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv: Kyiv. National Economic University (in Ukrainian).
6. Kireitsev, H.H. (2012). *Napriamy rozvytku haluzevoho obliku v silskomu hospodarstvi Ukrainy* [Areas of branch accounting in agriculture Ukraine]. *Naukovyi visnyk Nats. un-tu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy – Scientific Herald National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*, issue 169, part. 2, pp. 9–24 (in Ukrainian).

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

7. Kuzhelnyi, M.V., Linnyk, V.H. (2001). Teoriia bukhhalterskoho obliku [Accounting theory]. Kiev: Kiev. nat. Econ. Univ. (in Ukrainian).
8. Marchuk, U.O. (2014). Rol funktsii obliku ta kontroliu v upravlinni diialnistiu pidpriemstv [The role of accounting and control functions in the management of enterprises]. *Naukovyj visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu – Scientific Bulletin of Kherson State University*, issue 6, part 5, pp. 171–174 (in Ukrainian).
9. Ometsinska, I.Ya. (2015). Bukhhalterskyi oblik yak informatsiina systema dlya upravlinnia pidpriemstvom [Accounting as an information system for business management]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky – Global and national economic problems*, issue 8, pp. 1154–1158 (in Ukrainian).
10. Valuev, B.I., Valuev, Yu.B. & Gorlova, L.P., Zernov . E.L. (1991). *Operativnyy kontrol yekonomicheskoy deyatelnosti predpriyatiya [An operating control of economic activity of the enterprise]*. Moscow: Finansy i statistika (in Russian).
11. Savchenko, V.M. & Kolos, N.M. (2010). Vzshemozvshazok informaeyshnoi ta kontrolnoi funktsii bukhhalterskoho obliku [The relationship information and control accounting functions]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho nacionalnoho tehnicnoho universytetu. Ekonomichni nauky – Proceedings of Kirovograd National Technical University. Economic science*, issue 18, part II, pp. 23–26 (in Ukrainian).
12. Svirko, S.V., Farion, A.I. (2013). Teoretychni zasady bukhhalterskoho obliku v sektori zahalnoho derzhavnoho upravlinnia [The theoretical basis of accounting in the general government]. *Finansy, oblik i audyt – Finance, accounting and auditing*, issue 2 (22), pp. 223–241 (in Ukrainian).
13. Slozko, T.M. (2010). Oblik u “rulovomu kolezi” menedzhmentu [Accounting for the "steering wheel" management]. *Naukovyi visnyk Akademii munitsypalnoho upravlinnia. Seriiia «Ekonomika» – Scientific Bulletin of the Academy of Municipal Management. Series „Economics”*, issue 8, pp. 135–143 (in Ukrainian).

Король Світлана Яківна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри бухгалтерського обліку, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна).

Король Світлана Яковлевна – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры бухгалтерского учета, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, г. Киев, 02156, Украина).

Korol Svitlana – PhD in Economics, Associate Professor, Doctoral candidate Accounting Department, Kyiv National University Of Trade and Economics (19 Kioto Str., 02156 Kyiv, Ukraine).

E-mail: sykorol@ukr.net

УДК 657.01:338.24:001.4

Василь Лень

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА СИСТЕМА ПІДПРИЄМСТВА:
ОБҐРУНТУВАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ, МОДЕЛЬ**

Василий Лень

**УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ПРЕДПРИЯТИЯ:
ОБОСНОВАНИЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ, МОДЕЛЬ**

Vasil Len

**ACCOUNTING-ANALYTICAL SYSTEM OF THE ENTERPRISE:
SUBSTANTIATION OF THE DEFINITION, THE MODEL**

Проаналізовано різні погляди на трактування поняття «обліково-аналітична система», структури системи, взаємозв'язку її елементів. Обґрунтовано, що терміни «обліково-аналітична система» і «система обліково-аналітичного забезпечення» не є синонімами. Другий термін має більш вузьке наповнення порівняно з першим, а тому є його складовою. Аналіз елементів обліково-аналітичної системи показав, що в багатьох її дослідженнях визначень наводиться або неповний їх перелік, або елементи дублюються через їх наявність в інших перелічених елементах. До складових елементів обліково-аналітичної системи пропонується включати господарський облік, аналіз та необхідну зовнішню облікову та необлікову інформацію. На основі запропонованих елементів розроблено структурну модель обліково-аналітичної системи. Запропоновано визначення обліково-аналітичної системи як впорядкованої внутрішньої структури організації, яка накопичує дані господарського обліку та зовнішню позаоблікову інформацію для аналізу та формування звітності для внутрішніх і зовнішніх користувачів в необхідному для них розрізі. Пропонується також посилити дослідження з удосконалення термінології бухгалтерського обліку.

Ключові слова: визначення термінів, обліково-аналітична система, обліково-аналітичне забезпечення, ієрархія термінів, модель обліково-аналітичної системи підприємства.

Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 25.

Проанализированы разные точки зрения на трактование понятия «учетно-аналитическая система», структуры системы, взаимосвязи ее элементов. Доказано, что термины «учетно-аналитическая система» и «система учетно-аналитического обеспечения» не являются синонимами. Второй термин имеет более узкое наполнение сравнительно с первым, а поэтому является его составляющей частью. Анализ элементов учетно-аналитической системы показал, что в ряде ее исследованных определений приводится или неполный их перечень, или элементы дублируются через их наличие в других перечисленных элементах. К составным элементам учетно-аналитической системы предлагается включать хозяйственный учет, анализ и необходимую внешнюю учетную и неучетную информацию. На основе предложенных элементов разработана структурная модель учетно-аналитической системы. Предложено определение учетно-аналитической системы как упорядоченной внутренней структуры организации, которая накапливает данные хозяйственного учета и внешнюю неучетную информацию для анализа и формирования отчетности для внутренних и внешних пользователей в необходимом для них разрезе. Предлагается также усилить исследование по совершенствованию терминологии бухгалтерского учета.

Ключевые слова: определение понятий, учетно-аналитическая система, учетно-аналитическое обеспечение, иерархия терминов, модель учетно-аналитической системы предприятия.

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 25.

The analysis of different points of view on the interpretation of the concept «accounting and analytical system», the system structure, the correlation of its elements is carried out in the article. It is proved, that the terms «accounting and analytical system» and «system of accounting and analytical support» are not synonymous. The second term has a narrower content compared to the first and, therefore, is part of it. The analysis of the elements of accounting and analytical system revealed, that the partial list of elements is presented in the range of investigated definitions or the elements are duplicated because of the presence of these elements in other listed elements. It is recommended to include into accounting and analytical system such constituent elements, as accounting, analysis and necessary external accounting and non-accounting information. The structural model of the accounting and analytical system is formed on the basis of recommended elements. It is offered to define «accounting and analytical system» as the arranged internal structure of the organization, which collects the data of accounting and external non-accounting information for the analysis and formation of reporting forms for the internal and external users in required aspects. It is also recommended to extend investigation on the improvement of the terminology of accounting.

Key words: definition of terms, accounting and analytical system, accounting and analytical support, hierarchy of terms, the model of accounting and analytical system of the enterprise.

Fig.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 8.

JEL Classification: M 00

Постановка проблеми. В умовах розширення міжнародних зв'язків в Україні та переходом на ринкові засади господарювання зросли темпи збагачення словникового складу багатьох мов, у тому числі й мови бухгалтерського обліку, яка супроводжується появою нових термінів. Під терміном частіше за все розуміють слово або словосполу-

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

чення, або просто мовний знак, що репрезентує поняття спеціальної, професійної сфери знань [1]. Оскільки система бухгалтерського обліку відбиває інтеграцію господарської діяльності економічного суб'єкта, остільки метамова бухгалтерського обліку прагне до створення все нових узагальнюючих понять для об'єднання груп урахованої інформації. В ринкових умовах зростає роль інформації в забезпеченні менеджменту організації, а тому серед професійних термінів бухгалтерської науки слід відзначити появу термінів, пов'язаних з інформаційним забезпеченням управління підприємством. Набули поширення відносно нові терміни, пов'язані зі збором, обробленням та передачею інформації для управління. Значна частина вчених працює над узгодженням цієї нової термінології, а також встановленням її ієрархії. Важливість та актуальність таких досліджень пояснюється тим, що термінологія позначає наукові поняття і задовольняє потреби спілкування фахівців за умови, якщо вона є загальноприйнята, унормована, відповідає вимогам до термінів. Отже, проблеми узгодження термінів та їх змістовного наповнення мають суттєве наукове і практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження термінології, пов'язаної зі збором, обробленням та передачею інформації для управління здійснювали багато вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: Т. А. Гоголь, Г. Г. Кірейцев, М. І. Кутер, Б. Нідлз, Л. В. Попова, Г. В. Савицька, Я. В. Соколов, П. Я. Хомин, М. Г. Чумаченко. Їхніми та напрацюваннями інших науковців зроблено суттєвий внесок у розвиток термінології та понятійного апарату бухгалтерського обліку. Проте термінам як об'єктам лінгвістичних досліджень приділяється дуже недостатньо уваги, про що також свідчить недостатність бухгалтерських термінів у Національному банку стандартизованих науково-технічних термінів [2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У наукових джерелах існують різні тлумачення термінів «обліково-аналітична система», «система обліково-аналітичного забезпечення», «обліково-аналітичне забезпечення», їх аналогів та їхньої ієрархії в інформаційному забезпеченні діяльності організації, що не сприяє адекватному сприйняттю предмета, який обговорюється, різними дослідниками та практиками.

Мета статті. Метою статті є узагальнення напрацювань учених щодо сутності поняття «обліково-аналітична система», уточнення його визначення та розроблення структурної моделі обліково-аналітичної системи.

Виклад основного матеріалу. Активний розвиток економіки й нових форм господарсько-фінансової діяльності, якісне відновлення методів і форм організації господарського обліку визначили істотне поповнення складу термінології бухгалтерського обліку, у тому числі пов'язаної з інформацією для управління. У зв'язку з цим широкого поширення набули терміни «обліково-аналітична система», «система обліково-аналітичного забезпечення», «обліково-аналітичне забезпечення».

Тракування понять окремими науковцями «обліково-аналітична система» та «система обліково-аналітичного забезпечення» наведені в таблиці.

Таблиця

*Змістовне наповнення понять «обліково-аналітична система»
та «система обліково-аналітичного забезпечення»*

Автор, (рік)	Зміст поняття
1	2
Обліково-аналітична система	
І. П. Ульянов, Л. В. Попова [3], (1999)	Обліково-аналітична система — система, яка створюється у результаті формування інформації, джерелами якої є облікові та звітні дані бухгалтерського та інших видів обліку
М. С. Кузьміна [4], (2007)	... управлінський облік являє собою обліково-аналітичну систему, що покликана забезпечити інформаційні потреби менеджменту
С. Н. Петренко [5], (2007)	Обліково-аналітична система – синтез обліку, аналізу, планування і контролю

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Закінчення таблиці

1	2
Л. В. Попова, Б. Г. Маслов, И. А. Маслова [6], (2008)	Обліково-аналітична система – це повністю або частково децентралізована система , елементарні системи якої здійснюють збір, обробку та оцінку усіх видів інформації, що необхідна для прийняття управлінських рішень на мікро- та макрорівнях
Л. В. Усатова, [7], (2008)	Обліково-аналітична система – комплекс взаємодіючих і взаємозалежних елементів , що забезпечують процес безперервного цілеспрямованого збору, обробки й оцінки інформації, необхідної для планування діяльності, розробки, прийняття й реалізації ефективних управлінських рішень
Я. В. Соколов, Є. В. Негашев, [8] (2009)	Обліково-аналітична система – це система, що базується на бухгалтерській інформації, що включає оперативні дані , які використовуються для економічного аналізу статистичної, технічної, соціальної та інших видів інформації
О. М. Євстаф'єва [9], 2011	Обліково-аналітична система – це впорядкована сукупність взаємодіючих, взаємозалежних елементів , що дозволяють сформувати обліково-аналітичне забезпечення бізнесів-процесів комерційної організації за допомогою збору, реєстрації, узагальнення, аналізу інформації й здійснення контрольних дій з метою оцінки ризиків істотного її перекручування; забезпечує реалізацію основних функцій управління, у тому числі облікової, аналітичної, планування, контролю, мотивації й регулювання для прийняття ефективних рішень на всіх рівнях управління
Н. Н. Хахонова [10], (2012)	Під обліково-аналітичною системою пропонується розуміти систему, що включає облікову, аналітичну й контрольну підсистеми , що базується на обліковій і позаобліковій інформації, що дозволяє забезпечити необхідною інформацією не тільки поточне, оперативне, але й стратегічне управління комерційною організацією
І. М. Кирилов [11], (2012)	Обліково-аналітична система – це система, що є однією із складових загальної системи , вона ґрунтується тільки на бухгалтерській інформації й здійснюється працівниками бухгалтерії
В. М. Рожелюк, П. Н. Денчук [12], (2013)	Обліково-аналітична система – це система, що ґрунтується на даних оперативного, статистичного, фінансового і управлінського обліку, включаючи оперативні дані , і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації
О. В. Баянова [13], (2014)	Обліково-аналітична система управління – це інтегрована система, що поєднує виробничий облік, управлінський аналіз і управлінський контроль , що дозволяє задовольнити інформаційні потреби управлінського персоналу й підвищити ефективність управління
Система обліково-аналітичного забезпечення	
М. З. Пизенгольц, [14], (2002)	Система інформаційно-облікового забезпечення – інтегрована система, що включає питання як безпосередньо бухгалтерського обліку, так і планування, контролю, аналізу роботи підприємства з метою ухвалення управлінських рішень щодо вдосконалення виробництва, зниження затрат і підвищення фінансових результатів діяльності підприємства
Т. Г. Камінська [15], (2006)	Система обліково-аналітичного забезпечення фінансового менеджменту – безперервне, цілеспрямоване формування відповідних інформаційних потоків , підпорядкованих вимогам аналізу, планування та підготовки і контролю фінансових управлінських рішень
Л. В. Нападівська, М. Добя, Ш. Сандер, Р. Матезич та ін. [16], (2008)	Під системою обліково-аналітичного забезпечення управління суб'єктом господарювання слід розуміти сукупність підсумкової інформації про стан та результати його діяльності, зосередженої в різних формах фінансової та управлінської (внутрішньогосподарської) звітності
Л. О. Волощук [17], с. 330], (2011)	Система обліково-аналітичного забезпечення управління – єдність підсистем обліку, аудиту та аналізу , що взаємодіють через інформаційні потоки у процесі формування і передачі оперативної та якісної обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості та ефективності прийняття управлінських рішень у системі управління підприємством, а також зовнішніми користувачами
Л. Я. Тринька, [18, с. 3], (2012)	Система обліково-аналітичного забезпечення є складовою загальної системи управління , що ідентифікує коло її користувачів, їх інформаційні потреби
А. Г. Загородній [19], (2012)	Система обліково-аналітичного забезпечення менеджменту підприємства – це сформована на засадах системного підходу форма організації усіх видів обліку та аналізу , метою якої є забезпечення менеджерів підприємства та інших зацікавлених осіб інформацією для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень, а також для контролю за їхньою реалізацією. Ця система об'єднує підсистеми облікового та аналітичного забезпечення, а також підсистему контролю. Перша підсистема охоплює усі види обліку (фінансовий, податковий, управлінський), друга – усі види фінансового та економічного аналізу, а третя – внутрішній та фінансовий контроль суб'єкта господарювання

Дані таблиці свідчать, що багатьма авторами в одному розумінні застосовуються терміни «обліково-аналітична система» та «обліково-аналітичне забезпечення». На наш погляд, терміни «обліково-аналітична система» та «система обліково-аналітичне забез-

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

печення» є окремими. Найбільш широке наповнення має термін «обліково-аналітична система», а термін «система обліково-аналітичного забезпечення» є йому підпорядкованим тому, що у другому терміні є слово «забезпечення», яке обмежує його зміст порівняно з терміном «обліково-аналітична система». Тобто є обліково-аналітична система і є її підсистема обліково-аналітичного забезпечення, яка має тематичні елементи (підсистеми наступного рівня) [20]. Перший термін за нашим розуміння характеризує систему, яка виробляє інформацію для зовнішніх та внутрішніх користувачів, а другий – характеризує її підсистему, яка виробляє інформацію (кінцевий продукт) для прийняття управлінських рішень внутрішніми користувачами.

Дані таблиці також свідчать про поступове у часі наповнення та уточнення змісту терміна «обліково-аналітична система». Так, І. П. Ульянов та Л. В. Попова (1999 рік) джерелами інформації формування інформації в обліково-аналітичній системі вважали облікові та звітні дані бухгалтерського та інших видів обліку [3]. Критичний підхід до цього визначення виявляє певні його недоліки. Зокрема, складання бухгалтерської звітності є завершальним етапом бухгалтерського обліку, а тому слово «звітність» у визначенні можна було пропустити. Вказування на інші види обліку теж можна було пропустити, тому що всі види обліку об'єднує поняття «господарський облік» [21]. Не є логічним у визначенні і твердження, що система утворюється в результаті формування інформації, адже все навпаки – система створює (формує) результат. Незважаючи на висловлені зауваження щодо визначення обліково-аналітичної системи цими авторами, слід віддати їм належне за підняття проблеми, а також за поштовх для її подальших досліджень. Адже ніщо, що створене вперше, не є абсолютно досконалим. Про це свідчать також і подальші дослідження Л. В. Попової та інших [6], які у 2008 році суттєво розширили й удосконалили зміст поняття. Зокрема: розширені джерела використовуваної інформації; визначено, що інформація збирається, обробляється та оцінюється; зазначено, що ця інформація використовується на мікро- та макрорівнях для управління. Проте з визначення поняття зникло слово облік, що суттєво розширює його зміст, не конкретизує його. У цьому ж році аналогічне за суттю визначення обліково-аналітичної системи наводить Л. В. Усатова [7], а у 2011 році О. М. Євстафьева [9].

У 2009 році Я. В. Соколов та Є. В. Негашев [8] вже подають дещо звужене, але більш конкретне визначення поняття, вказуючи, що обліково-аналітична система ґрунтується на бухгалтерській інформації, що включає оперативні дані. Вони також вказують, що ці дані «використовуються для економічного аналізу статистичної, технічної, соціальної та інших видів інформації». Проте наведене ними визначення має логічний недолік у тому, що за визначенням поняття можна зрозуміти що дані бухгалтерського обліку використовуються для економічного аналізу статистичної, технічної, соціальної та інших видів інформації.

Н.Н. Хахонова [10] у 2012 році розглядає обліково-аналітичну систему як сукупність облікової, аналітичної та контрольної підсистем, які базуються на обліковій та необліковій інформації, що дозволяє забезпечити необхідною інформацією не тільки поточне й оперативне, а й стратегічне управління комерційною організацією. Наведена Н. Н. Хахоновою сукупність підсистем, на наш погляд, являє собою управлінський облік, який поряд з обліковою інформацією використовує для формування внутрішньої звітності для управління й необлікову, у тому числі зовнішню [22]. О.В. Баянова (2014 рік) визначає обліково-аналітичну систему управління як інтегровану систему, що поєднує виробничий облік, управлінський аналіз і управлінський контроль, що дозволяє задовольнити інформаційні потреби управлінського персоналу й підвищити ефективність управління [13]. Недоліком цього визначення є обмеження обліку лише виробничим. Доречніше, на нашу думку, було б у визначенні вказати на господарський облік,

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

який включає в себе як бухгалтерський облік, так й інші види обліку, які у процесі своєї діяльності здійснює підприємство (кадровий, науково-технічний, екологічний тощо), а також вказати на використання зовнішньої неекономічної інформації [23; 24].

Наведені визначення поняття не відповідають вимогам до їх визначення. Зокрема, допускається тавтологія (визначення системи через систему [6; 8; 10; 12]. Багато визначень є надто розширеними [6; 7] або звуженими [8; 11; 12], багатослівними [9], або за своєю суттю збігаються з визначеннями управлінського обліку [5; 13]. М. З. Пізенгольц наводить визначення системи інформаційно-облікового забезпечення, яке по суті більше відповідає визначенню обліково-аналітичної системи.

На підставі наведених у таблиці визначень обліково-аналітичної системи та тексту досліджуваних робіт різних авторів можна зробити висновок, що дослідники однозначно погоджуються, що метою створення обліково-аналітичної системи є формування внутрішньої управлінської та зовнішньої звітності підприємства.

За сукупністю досліджень попередників ними виділяються такі елементи (складові) обліково-аналітичної системи: бухгалтерський облік; виробничий облік; управлінський облік; оперативний облік; інші види обліку; інші види внутрішньогосподарського обліку; аналіз; планування; контроль; звітність; інша зовнішня інформація. Щодо елементів планування, контролю, внутрішньої звітності, то вони є складовими управлінського обліку, який є складовою бухгалтерського обліку, який, у свою чергу, є підсистемою господарського обліку. Елемент «зовнішня звітність» є складовою елемента «бухгалтерський облік», адже складання бухгалтерської звітності є завершальним етапом бухгалтерського обліку. Оперативний облік теж ведеться для управління підприємством і є складовою управлінського обліку. Сам управлінський облік поділяють на 2 рівні: тактичний (виробничий облік) та стратегічний (облік для прийняття стратегічних рішень). До того ж в управлінському обліку використовується також внутрішня та зовнішня необлікова інформація. Для заповнення певних статистичних форм та підготовки звітності з корпоративної соціальної відповідальності також використовується й неекономічна інформація, яка накопичується в результаті діяльності підприємства (кадрова, екологічна, науково-технічна тощо), накопичення якої можна ідентифікувати як інші види внутрішньогосподарського обліку. На наш погляд, елементи «бухгалтерський облік», «виробничий облік», «управлінський облік», «оперативний облік», інші види обліку, інші види внутрішньогосподарського обліку, планування, контроль та звітність можна об'єднати в один елемент вищого рівня – господарський облік [21; 22; 23]. Дані господарського обліку в сукупності з зовнішньою інформацією є інформаційною базою (підґрунтям) для аналізу і складання внутрішньої управлінської звітності. Для зовнішньої звітності використовуються дані фінансового обліку, який є підсистемою бухгалтерського обліку. Для управлінської звітності поряд з бухгалтерською інформацією використовується й необлікова, яка додатково аналізується, переробляється у формат, сприйнятний для її користувачів, у певних випадках наводяться альтернативні варіанти.

До інших складових елементів обліково-аналітичної системи практично всі автори включають аналіз.

Зважаючи на те, що для прийняття управлінських рішень використовується зовнішня інформація, яка може впливати на діяльність підприємства та її результати, цей елемент має право включення до визначення поняття. До використовуваної зовнішньої інформації належить «нормативно-правова, методична, технічна, організаційна та іншого роду інформація, яка в сукупності може розглядатися як інформаційно-довідкова інформація» [24].

Обліково-аналітична система має свої тематичні елементи (підсистеми), у яких виділяються підсистеми нижчого рівня, що дозволяє віднести це поняття до категоріального (рис).

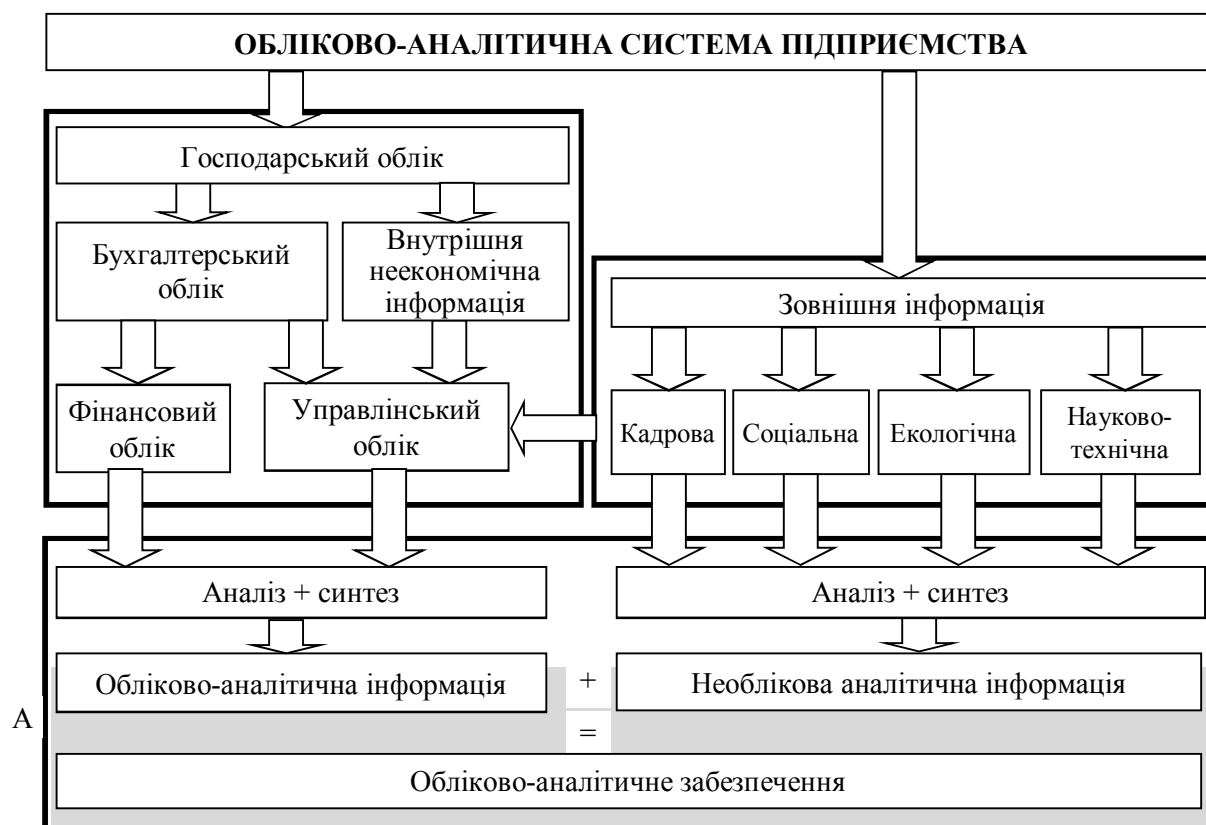


Рис. Модель обліково-аналітичної системи організації

Джерело: розроблено автором.

М. В. Медвідь та О. Б. Дембровська зазначають, що термін повинен володіти абсолютною однозначністю (у будь-якому контексті він повинен виражати лише одне поняття) [1]. Відповідно, одне поняття повинно визначатись одним терміном. Під системою (грец. *σύστημα* – складене з частин, з'єднання) розуміють порядок, зумовлений правильним, планомірним розташуванням та взаємним зв'язком частин чого-небудь [25].

Термін «обліково-аналітична система» складається з двох слів, які свідчать, що в цій системі здійснюється облік і аналіз. Облікова підсистема продукує необроблену для прийняття рішень інформацію, а аналітична підсистема здійснює її оброблення та в необхідних випадках оброблення зовнішньої інформації та надає звіти менеджерам у необхідному для них розрізі (виробляє конкретний продукт – забезпечення).

На основі проведеного дослідження пропонується таке визначення обліково-аналітичної системи: **обліково-аналітична система – це впорядкована внутрішня структура організації, яка накопичує дані господарського обліку та зовнішню позаоблікову інформацію для аналізу та формування звітності для внутрішніх і зовнішніх користувачів у необхідному для них розрізі.** Обліково-аналітична система організації дозволяє сформувати обліково-аналітичне забезпечення управління бізнес-процесами на основі використання методик обліку, аналізу, планування та контролю.

Висновки та пропозиції. На підставі проведеного дослідження можна зробити такі висновки і пропозиції:

1. Обліково-аналітична система на підприємстві організовується з метою забезпечення зовнішніх і внутрішніх споживачів інформацією, достатньою для ухвалення ефективних управлінських рішень в умовах невизначеності конкурентного середовища.

2. Під обліково-аналітичною системою організації слід розуміти впорядковану внутрішню структуру організації, яка накопичує дані господарського обліку та зовнішню позаоблікову інформацію для аналізу та формування звітності для внутрішніх і зовнішніх

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

користувачів у необхідному для них розрізі, а під системою обліково-аналітичного забезпечення – підсистему обліково-аналітичної системи підприємства, яка продукує кінцевий продукт – забезпечення (звіти, аналітичні довідки, розрахунки, обґрунтування тощо).

3. Обліково-аналітична система організації не є сталою у часі і просторі, а зазнає постійних змін у відповідь на зміни у техніці та технології отримання та оброблення інформації та потреб менеджерів в інформації для управління. Тобто між обліково-аналітичною системою та менеджерами (організації та зовнішніми користувачами) існує тісний зворотний зв'язок.

4. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про необхідність посилення досліджень термінології бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел

1. Медвідь М. В. Термін як елемент сучасної термінологічної системи [Електронний ресурс] / М. В. Медвідь, О. Б. Дембровська. – Режим доступу : http://elibrary.nubip.edu.ua/10199/1/Термін_як_елемент_сучасної_термінологічної_системи.pdf.
2. Національний банк стандартизованих науково-технічних термінів. – Режим доступу : http://www.ukrindnc.org.ua/index.php?option=com_terminus&Itemid=194&task=view&id=39021.
3. Ульянов И. П. Бухгалтерский учет : пособие для бухгалтера и менеджера / И. П. Ульянов, Л. В. Попова. – М. : Бизнес-Информ, 1999. – 292 с.
4. Кузьмина М. С. О развитии методологии управленческого учета / М. С. Кузьмина // Бухгалтерский учет. – 2007. – № 1. – С. 77–78.
5. Петренко С. М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем : монографія / С. М. Петренко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. – 290 с.
6. Попова Л. В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы / Л. В. Попова, Б. Г. Маслов, И. А. Маслова // Финансовый менеджмент. – 2008. – № 3. – С. 34–67.
7. Усатова Л. В. Формирование управленческой и налоговой составляющей учетно-аналитической системы расходов в условиях неопределенности в период трансформации международных стандартов : автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Л. В. Усатова. – Орел, 2008. – 48 с.
8. Соколов Я. В. Бухгалтерский управленческий учет: от истоков до наших дней : монография / Я. В. Соколов. – М. : Аудит: ЮНИТИ, 2009. – 213 с.
9. Евстафьева Е. М. Методология формирования учетно-аналитического обеспечения управления собственным капиталом коммерческой организации / Е. М. Евстафьева // Управленческий учет. – 2011. – № 1. – С. 4–13.
10. Хахонова Н. Н. Теоретико-методологическое исследование категории «учетно-аналитическая система» управления коммерческой организации / Н. Н. Хахонова // Фундаментальные исследования. Экономические науки. – 2012. – № 9. – С. 231–234.
11. Кирилов И. Н. Теоретические аспекты развития системы учетно-аналитического обеспечения управленческих решений на предприятии / И. Н. Кирилов // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2012. – Вып. 2. – С. 231–234.
12. Рожелюк В. М. Концептуальні основи обліково-аналітичного забезпечення системи менеджменту підприємства / В. М. Рожелюк, П. Н. Денчук // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 270–274.
13. Баянова О. В. Формирование учетно-аналитической системы управления затратами на оплату труда : монография / О. В. Баянова. – Пермь : ИПЦ «ПрокростЪ», 2014. – 312 с.
14. Пизенгольц М. З. Бухгалтерский управленческий учет / М. З. Пизенгольц. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2002. – Т. 2, ч. 2. – 400 с.
15. Камінська Т. Г. Обліково-аналітичне забезпечення фінансового менеджменту в сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.06.04 / Т. Г. Камінська. – К., 2006. – 20 с. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/ard/2006/06ktgmsp.zip>.
16. Теорія бухгалтерського обліку : монографія / [Л. В. Нападовська, М. Добія, Ш. Сандер, Р. Матезич та ін.] ; за заг. ред. Л. В. Нападовської. – К. : КНТУ, 2008. – 735 с.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

17. *Волощук Л. О.* Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства / Л. О. Волощук // *Праці Одеського політехнічного університету. Економіка. Управління.* – 2011. – Вип. 2 (36). – С. 329–338.

18. *Тринька Л. Я.* Проблеми обліково-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки підприємств / Л. Я. Тринька // *Науковий вісник нац. університету біоресурсів і природокористування України. Економіка. аграрний менеджмент, бізнес.* – 2012. – № 177, ч. 4. – С. 177–182.

19. *Загородній А. Г.* Консолідація обліково-аналітичної інформації / А. Г. Загородній // *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : збірник наукових праць / відповідальний редактор О.С. Кузьмін.* – Львів : Львівська політехніка, 2012. – С. 92–99.

20. *Лень В. С.* Обліково-аналітичне забезпечення: визначення поняття / В. С. Лень // *Бухгалтерський облік, оподаткування, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку : І Міжнародна науково-практична конференція (м. Чернігів, 11 грудня 2015 р.).* – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. – С. 69–73.

21. *Лень В. С.* Облік і аудит. Вступ до фаху : навч. посіб. / В. С. Лень, В. А. Нехай ; за ред. В. С. Лєня. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 256 с.

22. *Лень В. С.* Управлінський облік : навч. посіб. / В. С. Лень. – 2-ге видання. – К. : Знання-Прес, 2006. – 317 с.

23. *Лень В. С.* Господарський облік: дефініція та зміст / В. С. Лень // *Вісник ЧДТУ. Серія «Економічні науки».* – 2012. – № 56 (1). – С. 284–289.

24. *Гоголь Т. А.* Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу : монографія / Т. А. Гоголь. – Чернігів : Видавець Лозовий В.М., 2014. – 384 с.

25. *Академічний тлумачний словник (1970–1980) [Електронний ресурс].* – Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/zabezpechuvaty>.

References

1. Medvid, M.V. & Dembrovska, O.B. (2011). *Termin yak element suchasnoi terminologichnoi systemy [The term as part of the modern terminology system]*. Retrieved from http://elibrary.nubip.edu.ua/10199/1/Термін_як_елемент_сучасної_термінологічної_системи.pdf.

2. Natsionalnyi bank standartyzovanykh naukovykh i tekhnichnykh terminiv [National Bank standardized scientific and technical terms]. Retrieved from http://www.ukrnc.org.ua/index.php?option=com_terminus&Itemid=194&task=view&id=39021.

3. Ulianov, I.P. & Popova, L.V. (1999). *Bukhgalterskii uchet: posobie dlia bukhgaltera i menedzhera [Accounting: A Manual for the accountant and manager]*. Moscow: Biznes-Inform (in Russian).

4. Kuzmina, M.S. (2007). O razvitiu metodologii upravlencheskogo ucheta [On the development of the methodology of management accounting]. *Bukhhalterskiy uchet – Accounting*, no. 1, pp. 77–78 (in Russian).

5. Petrenko, S.M. (2007). *Informatsiine zabezpechennia vnutrishnoho kontroliu hospodarskykh system [Information support of internal control of systems business]*. Donetsk : DonNUET (in Ukrainian).

6. Popova, L.V., Maslov, B.G. & Maslova I.A. (2008). Osnovnye teoreticheskie printsipy postroeniia uchetno-analiticheskoi sistemy [The basic theoretical principles of construction of accounting and analytical systems]. *Finansovyi menedzhment – Financial management*, no. 3, pp. 34–67 (in Russian).

7. Usatova L.V. (2008). Formirovanie upravlencheskoi i nalogovoi sostavliaiuschei uchetno-analiticheskoi sistemy raskhodov v usloviiah neopredelennosti v period transformatsii mezhdunarodnykh standartov [Formation of administrative and tax accounting and analytical component of the costs of the system under conditions of uncertainty in the transformation of the international standards]. *Extended abstract of doctor's thesis*. Orel (in Russian).

8. Sokolov, Ya. V. (2009). *Bukhgalterskii upravlencheskii uchet: ot istokov do nashykh dnei [Management accounting: from the beginnings to the present day]*. Moscow: Audit: YuNITI (in Russian).

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

9. Evstafeva, E.M. (2011). Metodologiya formirovaniia uchetho-analiticheskogo obespecheniia upravleniia sobstvennym kapitalom kommercheskoi orhanizatsii [Methodology of formation of accounting and analytical providing control management of own capital of commercial organizations]. *Upravlencheskyi uchet – Management Accounting*, no. 1, pp. 4–13 (in Russian).

10. Khakhonova, N.N. (2012). Teoretiko-metodologicheskoe issledovanie katehorii «uchetho-analiticheskaiia sistema» upravleniia kommercheskoi organizatsii [Theoretical and methodological research category “registration-analytical system” management of the commercial organization]. *Fundamentalnye issledovaniia. Ekonomicheskie nauki – Basic research. Economics*, no. 9, pp. 31–234 (in Russian).

11. Kirilov, I.N. (2012). Teoreticheskie aspekty razvitiia sistemy uchetho-analiticheskogo obespecheniia upravlencheskikh reshenii na predpriiatii [Theoretical aspects of the system of accounting and analytical support of managerial decisions at the enterprise]. *Vestnik Adygeiskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 5: Ekonomika – Bulletin of the Adygeya State University. Ser. 5: The Economy*, no. 2, pp. 231–234 (in Russian).

12. Rozheliuk, V.M. & Denchuk, P.N. (2013). Kontseptualni osnovy oblikovo-analitychnoho zabezpechennia systemy menedzhmentu pidpriemstva [Conceptual framework of accounting and analytical support of enterprise management systems]. *Stalyi rozvytok ekonomiky – Sustainable economic development*, no. 1, pp. 270–274 (in Ukrainian).

13. Baianova, O.V. (2014). *Formirovanie uchetho-analiticheskoi sistemy upravleniia zatratami na oplatu truda [Formation of registration-analytical cost management system for wages]*. Perm: IPTs “ProkrostЪ” (in Russian).

14. Pizengolts, M.Z. (2002, vol. 2, part 2). *Bukhhalterskyi upravlencheskii uchet [Management accounting]* (4th ed., rev. and enl.). Moscow: Finansy i statistika (in Russian).

15. Kaminska, T.G. (2006). Oblikovo-analitychne zabezpechennia finansovoho menedzhmentu v sils-kohospodarskykh pidpriemstvakh [Accounting-analytical providing of financial management]. *Extended abstract of candidate’s thesis*. Kyiv: Nats. ahrar. un-t. Retrieved from <http://www.nbu.gov.ua/ard/2006/06ktgmsp.zip1>.

16. Napadovska, L.V. (ed.), Dobiia, M., Sander, Sh., Matezych, R. et al. (2008). *Teoriia bukhalterskoho obliku [Theory of Accounting]*. Kyiv: KNTU (in Ukrainian).

17. Voloshchuk, L.O. (2011). Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidpriemstva [Accounting and analytical support of innovative development of enterprise]. *Pratsi Odeskoho politekhnichnogo universytetu. Ekonomika. Upravlinnia – Works of the Odessa polytechnic university. Economy. Management*, no. 2 (36), pp. 329–338 (in Ukrainian).

18. Trynka, L.Ya. (2012). Problemy oblikovo-analitychnoho zabezpechennia v systemi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv [Problems of accounting and analytical support system of economic security companies]. *Naukovyi visnyk nats. universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. Ekonomika. ahrarnyi menedzhment, biznes – Scientific Journal the Agricultural University of Ukraine. Economy. Agricultural management business*, no. 177, part. 4, pp. 177–182 (in Ukrainian).

19. Zahorodnii, A.H. (2012). Konsolidatsiia oblikovo-analitychnoi informatsii [Consolidation accounting and analytical information]. *Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku – Management and business in Ukraine: stages of becoming and development problems* (ed. O.Ye. Kuzmin). Lviv: Lvivska politekhnika, pp. 92–99 (in Ukrainian).

20. Len, V.S. (2015). Oblikovo-analitychne zabezpechennia: vyznachennia poniattia [Accounting and analytical support: definition]. Proceedings from *Bukhhalterskyi oblik, opodatkovannia, analiz i audyt: suchasnyi stan, problemy ta perspektyvy rozvytku: I Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia – Accounting, tax, audit and analysis: current state, problems and prospects: the First International Scientific and Practical Conference*. (Chernihiv, December 11, 2015). Chernihiv: Chernih. Nats. Tekhnol. Un-t, pp. 69–73. Retrieved from <http://ekona.org.ua/repository/view/270/>.

21. Len, V.S. (ed.) & Nekhai, V.A. (2009). *Oblik i audyt. Vstup do fakhu [Accounting and Auditing. Entry to the profession]*. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury. Retrieved from <http://ekona.org.ua/repository/view/232/>.

22. Len, V.S. (2006). *Upravlinskyi oblik [Management accounting]* (2th ed.). Kyiv: Znannia-Pres (in Ukrainian).

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

23. Len, V.S. (2012). *Hospodarskyi oblik: defnitsiia ta zmist* [Economic Accounting: definition and content]. *Visnyk ChDTU. Serii ekonomichni nauky – Visnyk of Chernihiv State Technological University Series “Economic sciences”*, no. 56 (1), pp. 284–289. Retrieved from <http://ekona.org.ua/repository/view/128/>.

24. Hohol, T.A. (2014). *Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia pidpriemstv maloho biznesu* [Accounting and analytical support for management of small businesses]. Chernihiv: Vydavets Lozovyi V.M. (in Ukrainian).

25. *Akademichnyi tlumachnyi slovnyk (1970–1980)* [Academic Explanatory Dictionary (1970–1980)]. Retrieved from <http://sum.in.ua/s/zabezpechuvaty>.

Лень Василь Степанович – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Лень Василий Степанович – кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и аудита, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Len Vasyl – PhD in Economics, Professor, Professor of Department of Accounting, Taxation and Auditing, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: vasil_len@meta.ua

УДК 657.6

Ольга Лубенченко

ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ПЕРЕВІРКИ АУДИТОРОМ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ, ПРЕДСТАВЛЕНОЇ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ

Ольга Лубенченко

ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА ПРОВЕРКИ АУДИТОРОМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ, ПРЕДСТАВЛЕННОЙ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ

Olha Lubenchenko

ORGANIZATION AND METHODOLOGY OF AUDIT BY THE AUDITOR OF FINANCIAL STATEMENTS PRESENTED IN FOREIGN CURRENCY

Розглянуто організацію і методику перевірки аудитором фінансових звітів, представлених за міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ), в іноземній валюті. Побудовано схему організації бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності за міжнародними стандартами, схему організації аудиту фінансової звітності або виконання завдання з погоджених процедур. Наведено якісні характеристики фінансової звітності, серед яких: доречність, достовірність, зіставлення, своєчасність, зрозумілість, безперервність діяльності. Досліджено сутність поняття «гіперінфляція». Розроблено загальну стратегію аудиту фінансової звітності, що складена відповідно до МСФЗ. Розглянуто поняття «аудиторський ризик» та його компоненти, а саме: ризик суттєвого викривлення, ризик невиявлення. Розглянуто план аудиторської перевірки фінансової звітності, що складена відповідно до МСФЗ, тест оцінки аудиторських доказів.

Ключові слова: фінансова звітність, аудиторський ризик, стратегія, план аудиторської перевірки, іноземна валюта, гіперінфляція, міжнародні стандарти фінансової звітності.

Рис.: 3. Табл.: 1. Бібл.: 9.

Рассмотрена организация и методика проверки аудитором финансовых отчетов, представленных согласно международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), в иностранной валюте. Построена схема организации бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности по международным стандартам, схема организации аудита или выполнения задания по согласованным процедурам. Приведены качественные характеристики финансовой отчетности, среди которых: уместность, достоверность, сопоставление, своевременность, ясность, непрерывность деятельности. Исследована сущность понятия «гиперинфляция». Разработана общая стратегия аудита финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО. Рассмотрено понятие «аудиторский риск» и его компоненты, а именно: риск существенного искажения, риск необнаружения. Рассмотрен план аудиторской проверки финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО, тест оценки аудиторских доказательств.

Ключевые слова: финансовая отчетность, аудиторский риск, стратегия, план аудиторской проверки, иностранная валюта, гиперинфляция, международные стандарты финансовой отчетности.

Рис.: 3. Табл.: 1. Библ.: 9.

The article was considered the organization and methodology of the auditor of the financial statements presented in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS), in a foreign currency. A scheme of the organization of accounting and financial reporting according to international standards, the organization of the audit scheme, or the assignment according to the agreed procedures. Qualitative characteristics of financial reporting. These include: relevance, reliability, comparison, timeliness, clarity is undoubtedly activity. The essence of the concept of "hyperinflation". A general strategy for the audit of financial statements prepared in accordance with IFRS. The concept of "audit risk" and its components, namely the risk of material misstatement, detection risk. Considered the plan for auditing financial statements prepared in accordance with IFRS, audit evidence about test scores.

Key words: financial statements, audit risk, strategy, audit plan, foreign currency, hyperinflation, international financial reporting standards.

Fig.: 3. Tabl.: 1. Bibl.: 9.

JEL Classification: G 28

Постановка проблеми. Метою ведення фінансового обліку є узагальнення даних бухгалтерського обліку для складання фінансової звітності. У сучасних умовах вітчизняні підприємства, достатньо часто формують фінансову звітність за міжнародними стандартами, яка представлена в іноземній валюті. Однак актуальною проблемою залишається контроль за визнанням та групуванням статей активів, власного капіталу та зобов'язань, їх відображенням у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Вирішити ці проблеми можна за допомогою незалежної аудиторської перевірки. Така перевірка має бути забезпечена організаційно і методично, що сприятиме якості наданих аудиторських послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інформація про організацію та методику перевірки аудитором фінансової звітності, яка представлена відповідно до міжнародних

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

стандартів фінансової звітності, представлена у працях вітчизняних учених: О. Редько, Р. Костирко, І. Дмитренко та інших [1; 2; 3]. Але зміни в законодавстві та шлях євроінтеграції України вимагають подальших досліджень.

Метою статті є дослідження організації і методики перевірки аудитором фінансової звітності, представленої відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, в іноземній валюті.

Виклад основного матеріалу. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» з 2012 року доповнено статтею 12¹, яка передбачає, що для складання фінансової звітності застосовуються міжнародні стандарти, якщо вони не суперечать цьому Закону та офіційно оприлюднені на сайті Міністерства фінансів України. Пункт 2 ст. 12¹ Закону вимагає від публічних акціонерних товариств, банків, а також підприємств, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складати фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами (МСФЗ). Це також суб'єкти, що надають фінансові послуги, крім страхування та пенсійного забезпечення, суб'єкти, що надають послуги недержавного пенсійного забезпечення, здійснюють допоміжну діяльність у сферах фінансових послуг і страхування, діяльність з управління активами. Підприємства, крім тих, що зазначені вище, самостійно визначають доцільність застосування міжнародних стандартів для складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності [4]. Як свідчить аудиторська практика, якщо власником або інвестором, або фінансовою установою, що надає кредити вітчизняному суб'єкту господарювання, є нерезидент, то такий власник, інвестор, банк вимагає звітування за міжнародними стандартами і підтвердження фінансової звітності, складеної за міжнародними стандартами, незалежним аудитором або аудиторською фірмою. На нашу думку, при переході до міжнародних стандартів фінансової звітності, обліковий персонал, а відповідно і аудитор, під час перевірки фінансової звітності мають керуватися міжнародними стандартами фінансової звітності, зокрема МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності» [5]. В подальшому вітчизняний суб'єкт господарювання, що має складати звітність за міжнародними стандартами, зобов'язаний організувати і вести бухгалтерський облік за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСБО), користуючись певними їх тлумаченнями. Іншого шляху Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» не передбачає, що представлено на рис. 1.



Рис. 1. Схема організації бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності за міжнародними стандартами

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Схема організації аудиту фінансової звітності або виконання завдання з погоджених процедур (перевірка компонентів фінансової звітності) має на увазі проведення кроків «навпаки», аудитор іде від даних фінансової звітності, звіряє їх з даними облікових реєстрів і перевіряє первинні документи вибірково, виходячи з рівня суттєвості, обраного для перевірки, що представлено на рис. 2.

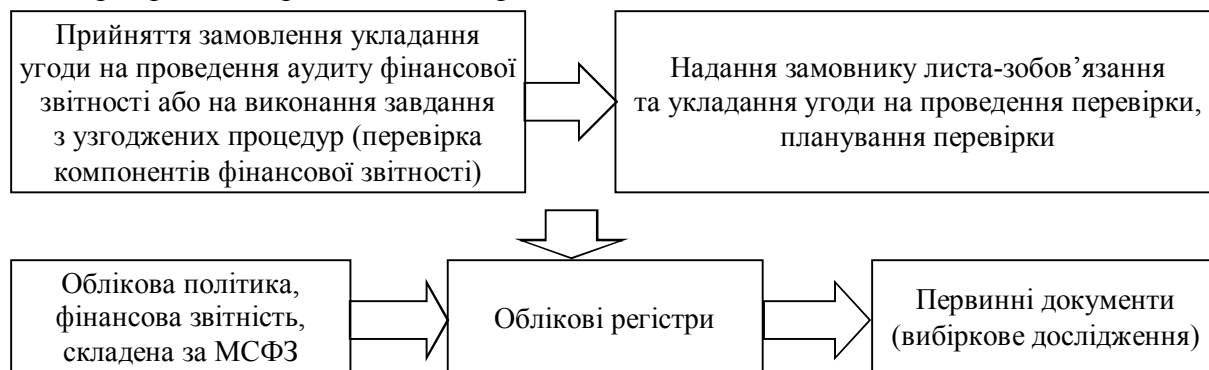


Рис. 2. Схема організації аудиту фінансової звітності або виконання завдання з погоджених процедур зовнішнім аудитором

Тобто, уклавши угоду і спланувавши перевірку, аудитор, незалежно від того, що є об'єктом перевірки, чи то фінансова звітність, чи то її компонент, чи то певна господарська операція, починає роботу з дослідження облікової політики, яка має відповідати Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів, якщо йдеться про фінансову звітність, складену відповідно до міжнародних стандартів. В Концептуальній основі викладені твердження концепції, які покладені в основу підготовки фінансової звітності згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності:

- мета складання та надання фінансової звітності;
- якісні характеристики;
- елементи фінансової звітності;
- визнання і оцінка;
- представлення та розкриття інформації.

Міжнародні стандарти фінансової звітності ґрунтуються на трьох головних концепціях:

- справедливій вартості;
- пріоритеті економічного змісту над правовою формою;
- прозорості.

Суть концепції справедливої вартості полягає у тому, що активи і пасиви мають бути відображені за тією вартістю, яка найкращим чином може інформувати користувачів звітності про реальну вартість об'єктів обліку. Так, МСБО 2 «Запаси» містить вимогу обліковувати запаси за найменшою з вартостей: за ціною придбання або за чистою вартістю реалізації. Як свідчить аудиторська практика, вітчизняні обліковці, складаючи звітність відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, не проводять уцінку товарно-матеріальних цінностей до чистої вартості реалізації.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) не виходять з єдності економічного змісту та правової форми, що є пріоритетним для українських стандартів. В Україні при відображенні господарських операцій в обліку віддається перевага саме правовій формі. Так, визнання активів і відображення їх в обліку проводиться на підставі первинного документа і майже ніколи не враховує отримання економічних вигід у майбутньому від такого активу.

У звітності, складеній за МСФЗ, розкривається достатньо великий обсяг інформації про діяльність підприємства, який подається у примітках до фінансової звітності і розкриває інформацію про бізнес, оподаткування, невизнані (умовні) зобов'язання, події

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

після дати балансу, іншу управлінську інформацію. Примітки складаються у довільній формі. В той же час українські обліковці звикли до їх стандартизації.

Вітчизняні підприємства зазвичай складають та надають фінансову звітність до органів статистики, Державної фіскальної служби, інших державних органів. Метою ж надання фінансової звітності за МСФЗ є надання корисної інформації для власників, наявних і потенційних інвесторів, кредиторів для прийняття ними рішень про продовження співпраці з суб'єктом, що звітує: надання йому певних ресурсів, покупка, продаж товарів, робіт, послуг тощо. І це є головною відмінністю. Власники, інвестори, кредитори мають оцінити перспективи суб'єкта відносно майбутніх чистих надходжень грошових коштів, а для цього їм необхідно мати інформацію про бізнес суб'єкта, що звітує, його ресурси, вимоги законодавства до певних видів господарської діяльності, інформацію про ефективність роботи керівництва, наприклад, інформацію про захист ресурсів від негативних економічних факторів, запобігання ризикам підприємницької діяльності.

Якісними характеристиками фінансової звітності, на які слід звернути увагу аудитора, є:

- доречність – це можливість вплинути на рішення користувачів;
- достовірність – повне відображення (чисельне відображення та опис господарських операцій);
- нейтральне відображення, відсутність упередженості;
- зіставлення – встановлення спільних і відмінних ознак між процесами, об'єктами обліку;
- своєчасність – наявність доступної інформації у осіб, що приймають рішення на підставі фінансової звітності, саме в той час, коли представлена інформація може вплинути на такі рішення;
- зрозумілість – чітка, лаконічна класифікація, систематизація представленої інформації, фінансова звітність має зрозумілі фундаментальні елементи: активи (необоротні і оборотні), зобов'язання (поточні і довгострокові), капітал, доходи, витрати;
- безперервності діяльності – при підготовці фінансової звітності необхідно виходити з того, що суб'єкт буде продовжувати свою діяльність у доступному для огляду майбутньому, тобто у нього немає ні наміру, ні необхідності ліквідуватися або суттєво скорочувати масштаби своєї діяльності.

Господарській діяльності властива певна невизначеність, тобто певна кількість статей у фінансовій звітності не може бути достовірно оцінена. Деякі статті можливо оцінити лише попередньо. Попередня оцінка пов'язана з судженням, яке ґрунтується на самій останній наявній достовірній інформації. Зазвичай потрібні попередні оцінки для:

безнадійних боргів; ступеня старіння запасів; справедливої вартості фінансових активів або фінансових зобов'язань; термінів корисної експлуатації активів тощо. Застосування обґрунтованої попередньої оцінки є важливою частиною складання фінансових звітів. І активи, і зобов'язання, і капітал, і доходи, і витрати мають бути надійно оцінені на момент здійснення господарської операції і на дату балансу. Дослідивши основні положення облікової політики, аудитор переходить до процесу планування аудиторського завдання, складання стратегії і плану перевірки фінансової звітності, складеної за МСФЗ, або складання плану виконання завдання з угоджених процедур.

Загальна стратегія аудиту встановлює обсяг, час і напрями аудиту, виходячи з цілей завдання, визначеного рівня суттєвості, уточнює характер і обсяг ресурсів, необхідних для виконання аудиторського завдання. План аудиту є описом характеру, часу та обсягу запланованих аудиторських процедур оцінювання аудиторських ризиків, характер, час та обсяг запланованих аудиторських процедур на рівні тверджень відповідно до МСА 330 «Дії аудитора у відповідь на оцінені ризики», інші заплановані аудиторські процедури.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Як вже відзначалось, якщо користувачем фінансової звітності є зовнішній користувач – нерезидент, то такий користувач прагне отримати звітність в вільноконвертованій валюті або у валюті країни, де він знаходиться, яка може не збігатися з функціональною валютою. Функціональна валюта – це валюта основного економічного середовища, у якому суб'єкт господарювання здійснює свою діяльність. За МСБО 21 «Вплив зміни валютних курсів» суб'єкт господарювання може здійснювати зовнішню діяльність двома шляхами: проводячи операції в іноземній валюті або маючи закордонні господарські одиниці. Також суб'єкт господарювання може подавати свою фінансову звітність в іноземній валюті [6]. Таким чином, вимоги користувача фінансової звітності не суперечать вимогам МСБО 21. Якщо фінансова звітність сформована у гривні, надається внутрішнім користувачам згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», то цілком можлива її подача користувачу – нерезиденту в іншій валюті на його вимогу.

Крім того, і обліковий персонал суб'єкта господарювання, і внутрішній аудитор мають звернути увагу на вимоги МСБО 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції» [7]. Загальновідомо, що інфляція означає зростання рівня цін (або, іншими словами, це є падіння купівельної спроможності грошей). Гіперінфляція – це інфляція, що вийшла з-під контролю, ситуація, коли ціни стрімко зростають разом зі швидким знеціненням грошової одиниці. Зазвичай гіперінфляція визначається як інфляція з темпами більше ніж 50 % на місяць. Формальний критерій гіперінфляції був введений американським ученим Філіпом Кеганом: початком гіперінфляції вважається місяць, в якому зростання цін вперше перевищує 50 %, а кінцем – місяць, попередній тому, в якому зростання цін падає нижче цієї критичної точки і не досягає її знову хоча б протягом року. В неформальному значенні термін застосовується до набагато менших темпів інфляції [8]. Слід зауважити, що на думку зарубіжних аналітиків, гіперінфляція є політичним явищем. Україна не матиме нормальної економіки в будь-якій перспективі, якщо не зупинить вільного падіння своєї грошової одиниці [9]. Тому, складаючи фінансові звіти за 2015 рік за вимогами МСФЗ, вітчизняні суб'єкти господарювання не можуть виключати можливість застосування МСБО 29. Уряд України, у свою чергу, прогнозував інфляцію у 2015 році на рівні 26 %.

Розглянемо загальну стратегію аудиторської перевірки фінансової звітності, що складена відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, яка наведена в таблиці. Користувачем фінансової звітності є нерезидент. Стратегія складена на підставі угоди, укладеної між ТОВ АФ «Бухгалтер – Лугань» і замовником ТОВ «А-Фарма». ТОВ «А-Фарма», на вимогу інвестора-нерезидента, складало фінансову звітність за міжнародними стандартами та представляла її у вільноконвертованій валюті – євро. Стандарт МСБО 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції» не застосовувався на підставі даних та роз'яснень Державної служби статистики України. Стратегія враховує особливості діяльності підприємства і складові його фінансової звітності, а також слугує виміром часу, необхідним для виконання аудиторського завдання.

Таблиця

Загальна стратегія аудиту фінансової звітності, що складена відповідно до МСФЗ

Назва підприємства: Товариство з обмеженою відповідальністю «А-Фарма»	
Період перевірки: 20ххрік	
Дата перевірки: з 11 лютого 20х1 р. по 20 березня 20х1 р.	
Об'єкт перевірки: <u>фінансова звітність, що складена відповідно до МСФЗ</u>	
Об'єкти аудиту	Примітки
1	2
1. Основні відомості про підприємство	11.02.20х1 р. 1 особа-аудитор

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Продовження табл.

1	2
2. Правові основи діяльності підприємства: - правовий аналіз установчих документів; - наявність державних дозволів на проведення окремих видів діяльності	11.02.20x1 р. 1 особа-аудитор
3. Оцінка діючої системи обліку та внутрішнього контролю	12.02.20x1 р., 1 особа-аудитор
4. Перевірка обліку основних засобів за МСБО 16 «Основні засоби»	13.02.20x1 р., 1х особа-аудитор, 1х особа-асистент аудитора
5. Перевірка обліку нематеріальних активів за МСБО 38 «Нематеріальні активи»	14.02.20x1 р., 1 особа-аудитор, 1 особа-асистент аудитора
6. Перевірка обліку капітальних витрат та устаткування за МСБО 16 «Основні засоби»	14.02.20x1 р., 1х особа-аудитор, 1х – асистент аудитора
7. Перевірка обліку фінансових внесків в інші підприємства за МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства»	15.02.20x1 р., 1х особа-аудитор, 1х – асистент аудитора
8. Перевірка обліку виробничі запаси за МСБО 2 «Запаси»	18.02.20x1 р., 1 особа-аудитор, 1 особа-асистент
9. Витрати виробництва та обігу: а) метод аналізу витрат за характером та за елементами: - використані сировина та матеріали; - витрати на винагороди працівникам; - витрати на амортизацію; - витрати на фінансування; - інші витрати; б) функціональний метод: - собівартість продажів; - витрати на збут; - адміністративні витрати; - інші витрати	18.02.20x1 р., 1 особа-аудитор, 1 особа-асистент
10. Перевірка обліку готової продукції за МСБО 2 «Запаси»	18.02.20x1 р., 1 особа-аудитор, 1 особа-асистент
11. Перевірка обліку товарів за МСБО 2 «Запаси»	18.02.20x1 р., 1 особа-аудитор, 1 особа-асистент
12. Перевірка обліку дебіторської заборгованості за МСБО 39 «Фінансові інструменти: Визнання та оцінка»	19.02.20x1 р. - 1 особа-аудитор, 1 особа-асистент
13. Перевірка обліку позикових коштів за МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»	20.02.20x1 р., 1 особа-аудитор, 1 особа-асистент
14. Перевірка обліку грошових коштів	21.02.20x1 р. – 22.02.20x1 р., 1 особа-аудитор, 1 особа-асистент
15. Перевірка обліку доходів за МСБО 18 «Дохід»	25.02.20x1 р., 1 особа-аудитор
16. Перевірка обліку зареєстрованого (статутного) капіталу	25.02.20x1 р., 1 особа-аудитор
17. Перевірка з обліку оподаткування підприємства	26.02.20x1 р., 1 особа-аудитор
18. Перевірка обліку забезпечення резерву відпусток за МСБО 19 «Виплати працівникам»	26.02.20x1 р., 1 особа-аудитор
19. Перевірка обліку прибутку та його розподілу за МСБО 12 «Податки на прибуток» та Податковим кодексом України	27.02.201x р., 1 особа-аудитор
20. Перевірка фінансової звітності, складеної за МСФЗ, представленої в іноземній валюті	28.02.201x р. – 1.03.201x, 4.03.201x, 1 особа-аудитор

Закінчення табл.

1	2
21. Рекомендації щодо усунення недоліків, що виявлені у ході перевірки	16.03.20x1 р., 1 особа-аудитор
22. Аудиторський висновок щодо фінансових звітів і складених за МСФЗ	17.03.20x1 – 20.03.20x1 р., 1 особа-аудитор, 1 особа-асистент, 1 особа – допоміжні персони
23. Ресурси, необхідні для виконання аудиторського завдання: Аудиторські – 88 людино-днів; Асистентські – 17 людино-днів; Допоміжний персонал – 3 людино-дні Директор АФ Погоджено (від імені замовника)	 ПІБ ПІБ

Наступним кроком аудитора – керівника перевірки (партнера по завданню) є складання плану перевірки. У плані перевірки, крім вищезазначених питань, що висвітлені у стратегії, на першому етапі розглядаються процедури оцінювання аудиторських ризиків. Аудиторський ризик (ризик того, що аудитор висловить невідповідну аудиторську думку, коли фінансові звіти суттєво викривлені) має певні складові. Аудиторський ризик – це функція ризику суттєвого викривлення та ризику не виявлення. Ризик суттєвого викривлення – це ризик того, що фінансові звіти суттєво викривлені до аудиторської перевірки. Складається з двох компонентів: властивий ризик та ризик контролю. Ризик невиявлення – це ризик того, що аудитор не виявить викривлення, яке існує у твердженні і може бути суттєвим окремо або в сукупності з іншими викривленнями. Ризик невиявлення – це функція ефективності аудиторської процедури та її застосування аудитором (рис. 3). Аудитор має отримати тим більше переконливі аудиторські докази, чим вище оцінка ризику на рівні тверджень фінансової звітності, за кожним класом операцій, за залишками по рахунках, розкриттям інформації. На завершальному етапі аудитор проводить звіряння отриманих даних з даними фінансової звітності, визначає відхилення і їх вплив на думку аудитора, проводить аналітичні процедури. Крім того, аудитор проводить тест оцінки отриманих аудиторських доказів чи достатньо їх для складання аудиторського висновку, чи буде такий висновок відображати дійсний стан речей на підприємстві.

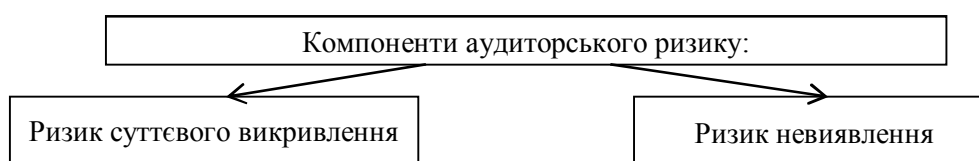


Рис. 3. Компоненти аудиторського ризику

Висновок та пропозиції. Запропоновані організаційні заходи щодо аудиту фінансової звітності, складеної відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, мають уніфікований характер і можуть бути застосовані як суб'єктом аудиторської діяльності, так і службами внутрішнього аудиту суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а саме: загальна стратегія аудиту фінансової звітності, план перевірки, визначення ризиків суттєвих викривлень, невиявлення помилок тощо.

Список використаних джерел

1. Редько О. Ю. *Методологія та організація професійного аудиту в Україні. Стан та перспективи розвитку* : автореф. дис. ... д-ра екон. наук / О. Ю. Редько. – К., 2009. – 40 с.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

2. Костирко Р. О. Контроль і аналіз в системі управління економічним потенціалом господарюючого суб'єкта: методологія та організація : монографія / Р. О. Костирко. – Луганськ : Видавництво СНУ ім. В. Даля, 2010. – 728 с.

3. Дмитренко І. Н. Организационные предпосылки становления системно-ориентированного аудита в Украине / И. Н. Дмитренко // Международные стандарты аудита из применения в практической деятельности : материалы Межрегиональной научно-практической конференции. – Севастополь : Севастопольское ТО САУ, 2004. – С. 26–35.

4. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 16.07.1999 р. № 996–XIV. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=996-14>.

5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності» [Електронний ресурс] : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 01.01.12 р. (зі змінами та доповненнями). – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_004.

6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 21 «Вплив зміни валютних курсів» [Електронний ресурс] : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 01.01.12 р. (зі змінами та доповненнями). – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_022.

7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції» [Електронний ресурс] : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 01.01.12 р. (зі змінами та доповненнями). – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_048.

8. Mankiw, N. G. (2005). *Macroeconomics* (5th ed). Retrieved from <http://library.if.ua/book/63/4522.html>.

9. *The Washington Post* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/finance/1050320-inflyatsiya-v-ukraine-dostigla-272-the-washington-post.html>.

References

1. Redko, O.Yu. (2009). Metodolohiia i orhanizatsiia profesiinoho audytu v Ukrayini. Stan ta perspektyvy rozvytku [Methodology and organization of professional audit in Ukraine. The state and prospects of development]. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Kyiv (in Ukrainian).

2. Kostyrko, R.O. (2010). *Kontrol i analiz v systemi upravlinnya ekonomichnym potencialom gospodaryuyuchogo subyekta: metodologiya ta organizaciya* [Control and analysis in the system of management of economic potential of economic entities: methodology and organization]. Lugansk: Publishing house of SNU V. Dahl (in Ukrainian).

3. Dmitrenko, I.N. (2004). Organizatsionnye predposylki stanovleniia sistemno-orientirovannogo audyta v Ukraine [Organizational preconditions of formation of system-oriented audit in Ukraine]. Proceedings from *Mezhdunarodnye standarty audyta iz primeneniia v prakticheskoi deiatelnosti: materialy Mezhrigionalnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii – International standards of auditing from the application in practice: International Scientific and Practical Conference*. Sevastopol: Sevastopol TO SAU, pp. 26–35 (in Russian).

4. Pro bukhgalterskyi oblik i finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 № 996–XIV [The law of Ukraine on Accounting and Financial Reporting in Ukraine from 16.07.1999 № 996–XIV]. Retrieved from <http://zakon.nau.ua/doc/?code=996-14>.

5. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 1 «Pershe zastosuvannya Mizhnarodnykh standartiv finansovoyi zvitnosti»: zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 01.01.12 r. (zi zminamy ta dopovnenniamy) [International financial reporting standard 1 “First-time adoption of International financial reporting standards”: approved by the Ministry of Finance of Ukraine from 01.01.12 (with changes and additions)]. Retrieved from http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_004.

6. Mizhnarodnyi standart bukhgalterskogo obliku 21 «Vplyv zminy valyutnykh kursiv»: zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 01.01.12 r. (zi zminamy ta dopovnenniamy) [International accounting standard 21 “The effects of changes in foreign exchange rates”: approved by the Ministry of Finance of Ukraine from 01.01.12 (with changes and additions)]. Retrieved from http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_022.

7. Mizhnarodnyi standart bukhgalterskoho obliku 29 «Finansova zvitnist v umovakh hiperinflatsii»: zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 01.01.12 r. (zi zminamy ta

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

dopovnenniamy) [International accounting standard 29 “Financial reporting in hyperinflationary economies”: approved by the Ministry of Finance of Ukraine from 01.01.12 (with changes and additions)]. Retrieved from http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_048.

8. Mankiw, N. G. (2005). *Macroeconomics* (5th ed). Retrieved from <http://library.if.ua/book/63/4522.html>.

9. The Washington Post aillable. Retrieved from <http://economics.unian.net/finance/1050320-inflyatsiya-v-ukraine-dostigla-272-thewashington-post.html>.

Лубенченко Ольга Едуардівна – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри облік і аудиту, Державний економіко-технологічний університет транспорту (вул. М. Лукашевича, 19, м. Київ, 03049, Україна).

Лубенченко Ольга Эдуардовна – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедры учета и аудита, Государственный экономико-технологический университет транспорта (ул. М. Лукашевича, 19, г. Киев, 03049, Украина).

Lubchenko Olha – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department Accounting and Audit, State Economic and Technological University of Transport (19 M. Lukashevich Str., 03049 Kyiv, Ukraine).

E-mail: audit.alchevsk@gmail.com

olga.lubchenko@gmail.com

УДК 311.11

*Тетяна Лумпова, Ольга Остапчук***ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ АРХІТЕКТУРИ ЗА CSPA
В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ***Татьяна Лумпова, Ольга Остапчук***ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ АРХИТЕКТУРЫ
ПО CSPA В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТАТИСТИКИ УКРАИНЫ***Tetiana Lumpova, Olha Ostapchuk***PRECONDITIONS FOR THE FORMATION OF PRODUCTION ARCHITECTURE
BY CSPA IN THE STATE STATISTICAL AUTHORITIES OF UKRAINE**

Розглянуто сформовані в органах державної статистики передумови модернізації виробничої архітектури на засадах впровадженого у країнах ЄС узагальненого архітектурного середовища CSPA. Проаналізовано наявний інструментарій уніфікованих описів видів діяльності та статистичних бізнес-процесів, а також інструментарій з удосконалення виробничої діяльності за результатами внутрішнього аудиту. Визначено ступінь адаптованості інструментарію до принципів прийняття рішень та проектування виробничої архітектури за CSPA та окреслено напрями подальших дій щодо його удосконалення для забезпечення відповідності європейським стандартам.

Ключові слова: виробнича архітектура, загальна архітектура процесу статистичного виробництва, процес статистичного виробництва, типова модель опису статистичних бізнес-процесів, типова модель статистичної інформації.

Бібл.: 10.

Рассмотрены сформированные в органах государственной статистики предпосылки для модернизации производственной архитектуры на основе внедряемой в странах ЕС обобщенной архитектурной среды CSPA. Проанализирован имеющийся инструментарий унифицированных описаний видов деятельности и статистических бизнес-процессов, а также инструментарий усовершенствования производственной деятельности по результатам внутреннего аудита. Определена степень адаптированности инструментария к принципам принятия решений и проектирования производственной архитектуры CSPA и очерчены направления дальнейших действий по его усовершенствованию для соответствия европейским стандартам.

Ключевые слова: производственная архитектура, общая архитектура процессов статистического производства, процесс статистического производства, типовая модель статистических бизнес-процессов, типовая модель производства статистической информации.

Библ.: 10.

The framework for modernization of production architecture on the basis of the integrated architectural environment of CSPA, being introduced in EU countries, is analyzed. The need for revision of the components of statistics production process, such as available business processes, methodologies, information resources, including the ones for general purposes (such as classifications), technological decisions, technical facilities and software employed at all the levels of official statistics is substantiated. This revision should aim at outlining ways for extending adaptation of the introduced GSBPM model and GSIM model that is being created to the needs to statistical production process at all the levels. The available tools for planning, preparation and implementation of production process and monitoring of its effectiveness are analyzed, including the following components:

(i) integrated system for statistical data processing, which lays the basis for the integrated system of statistical information controlled by metadata, being introduced in Ukraine as part of the Strategy for Official Statistics Development till 2017, and for descriptions of metadata collected by use of the unified format for description of official statistical observations, which are supposed to be part of the metainformation component of this integrated system;

(ii) technological program (plan) for official statistical observations, developed by the process scheme on GSBPM basis, with specification of the process components "process – sub-process – procedure – operation" by hierarchical level. Accordingly, the descriptions the technological program (plan) for official statistical observations have a higher degree of specification than the descriptions in GSBPM: sub-processes may consist of procedures as certain integral production functions or a certain succession of production actions/operations that have input data and final result. To make up draft technological program (plan) for official statistical observations, a draft version of Classifier of Statistical Production Processes and Process Components has been developed, with inclusion of Reference Book on Results of Process Components at Procedure and Operation Level for the technological program (plan) for official statistical observations;

3) tools to improve official statistical observations: a set of questionnaires for self-assessment and tools for internal audit and identification of needs in improvements (modernization or replacement) of process components in statistical production.

The analysis allows for defining:

- the adaptability of tools to the principles underlying decision making and designing for production architecture by CSPA;*
- future actions aimed to improve these tools, in order to harmonize them with European standards;*
- approaches to CSPA development as a descriptive model for the existing system of statistical production, with outlining and fixation of the components that will be subject either to transformation or to ultimate replacement in future;*
- priority tasks in CSPA development, which can be solved by use of the existing tools.*

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Key words: business architecture, common statistical production architecture, generic statistical business process model, generic statistical information model, statistical production process.

Bibl.: 10.

JEL Classification: R 53

Постановка проблеми. Статистичне вивчення стану і тенденцій розвитку явищ та процесів, що відбуваються у національній економіці, спрямоване на отримання релевантної, надійної і своєчасної інформації, яка б була доступною для широкого загалу користувачів. З погляду на це головним завданням Стратегії розвитку державної статистики на період до 2017 року (далі – Стратегія) є «підвищення якості державної статистики шляхом розбудови цілісної ефективної національної системи офіційної статистики для приведення її у відповідність із стандартами ЄС у сфері статистики» [1]. Рух у фарватері динамічних змін, які відбуваються в європейській статистиці, вимагає перетворення процесу статистичного виробництва у промисловий виробничий процес. У цьому контексті основним завданням стає створення такого інформаційного і технологічного середовища, яке б забезпечувало інтеграцію інформаційних ресурсів та їх стандартизоване оброблення за допомогою програмних компонентів (сервісів), не прив'язаних до конкретних державних статистичних спостережень (далі – ДСС) або інших видів статистичної діяльності. Впровадження таких підходів вимагає модернізації, а можливо, і заміни наявних процесів, методологій, проектних та технічних рішень, що використовувалися для вирішення локальних цілей і стосувались конкретних ДСС, на нові підходи із широким застосуванням стандартних методів оброблення даних. Європейська економічна комісія (далі – ЄЕК) для вирішення таких завдань пропонує впроваджувати загальну архітектуру процесу статистичного виробництва (Common Statistical Production Architecture, далі – CSPA) як модель, що сприяє зниженню витрат на розроблення та підтримку функціонування виробничих процесів та систем, а також підвищенню оперативності виявлення та обліку потреб, які виникають у ході розроблення або суттєвої модернізації статистичної системи [2]. CSPA за своєю ідеологією відповідає концепції архітектури підприємства, запропонованій Дж. Захманом і використаній великими міжнародними компаніями (наприклад, General Motors, Bank of America). Адаптація та застосування у вітчизняній статистиці наданих у CSPA узгоджених загальних принципів та стандартів сприятиме підвищенню сумісності виробничих процесів як безпосередньо у підрозділах органів державної статистики (далі – ОДС), так і опосередковано між ОДС та організаціями – співвиробниками статистики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Індустріалізація статистичного виробництва на основі CSPA з використанням типових моделей опису статистичних виробничих процесів (The Generic Statistical Business Process Model, далі – GSBPM) [3] та статистичної інформації (Generic Statistical Information Model, далі – GSIM) [4] активно застосовується у країнах ЄС і має широке висвітлення в документах ЄЕК. З погляду використання цього досвіду для адаптації CSPA для потреб української статистики доцільно звернути увагу на досвід Норвегії [5], де на основі адаптованої під потреби країни GSBPM розроблено схему переходу на нову архітектуру. Не менш важливим є досвід Польщі, де під час модернізації статистичного виробництва також використано адаптовану GSBPM. У [6; 7] визначено основні аспекти успішного переходу на архітектуру на основі CSPA за схемою використання GSBPM аналогічною впровадженій у Держстаті України. Статистичне бюро Швеції для формування своєї виробничої архітектури на адаптованих до його реалій GSBPM та GSIM створило репозитарій метаданих, і в [8] викладено основні положення досвіду модернізації виробничої системи на цих засадах. Корисним для практичного застосування є опис дій зі створення «дорожньої карти» модернізації системи статистичного виробництва у Швеції [9]. Австралійське бюро статистики визначило концепцію створення архітектури за принципами

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

CSPA ще в 2010 р. Викладені в [10] ключові положення не втратили актуальність та важливість для використання GSBPM у процесі модернізації виробничого процесу Держстату України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні в ОДС активно впроваджується GSBPM та розглядаються підходи до практичного використання GSIM, але аналіз можливостей переходу на CSPA на базі цих моделей не проводився.

Мета дослідження полягає у визначенні передумов формування виробничої архітектури за CSPA на основі діючої виробничої схеми української статистики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метою створення CSPA було розроблення моделі опису статистичного виробництва для спрощення стандартизації його компонентів незалежно від їх походження, а також забезпечення ефективного проведення модернізації виробничої системи статистичної організації [2]. Концепція CSPA розкриває принципи застосування у статистичній організації різних елементів статистичного виробництва (бізнес-процеси та їх складові, інформація, програмні засоби, сервіси) та способу, в який ці елементи поєднані та взаємодіють один з одним. Виходячи з цього під час розроблення CSPA для потреб ОДС необхідно її розглядати, передусім, як описову модель для діючої системи статистичного виробництва з виділенням елементів, які в перспективі підлягатимуть трансформації, частковій або повній заміні. Створення такої моделі вимагає проведення ревізії таких складових процесу статистичного виробництва (далі – СПСВ) як наявні бізнес-процеси, методології, інформаційні ресурси, у т. ч. загального використання (наприклад, класифікації), технологічні рішення, технічні та програмні засоби, задіяні на всіх рівнях ОДС. Але ця ревізія повинна виконуватися з позицій:

1) необхідності проведення модернізації СПСВ та їх трансформації для створення можливості їх використання як компонентів, що забезпечують стандартизацію виробничого процесу;

2) зниження виробничих витрат через виявлення достатньо уніфікованих СПСВ, які можуть використовуватися безпосередньо або з незначними змінами як для статистичного виробництва зокрема, так і заходів інших видів державної статистичної діяльності (далі – Заходів), тобто виявлення «претендентів» на використання наявних проектних рішень для створення стандартних компонентів;

3) відповідності чи невідповідності СПСВ базовим моделям: GSBPM та GSIM як міжнародним статистичним стандартам;

4) виявлення в СПСВ елементів, які можуть забезпечити гнучкість модернізованої виробничої системи з погляду на наявні проектні рішення в міжнародній статистичній практиці.

Такий підхід дозволить мати одночасно реальний і очікуваний опис процесу статистичного виробництва як інформаційної структури (структура інформаційних потоків, архітектура баз даних, у т. ч. і звичайних файлових), відповідного комплексу програмно-технічних засобів, методологічних документів та статистичного інструментарію. Таке поєднання дозволить більш точно визначати пріоритети щодо строків та витрат на проведення стандартизації СПСВ. Ревізія СПСВ надасть можливість поглибити адаптацію GSBPM та GSIM до потреб державної статистики з урахуванням реального процесу статистичного виробництва в ОДС, зокрема для ДСС, комплексних статистичних робіт (далі – КСР), комплексних статистичних продуктів /інформації (далі – КСП/І) та Заходів, функціональність яких може бути легко інтегрована (або стати базою для інтеграції) до нового інформаційного і технологічного середовища. За результатами такої ревізії можна конкретизувати принципи та основні напрями модернізації наявної архітектури процесу статистичного виробництва в ОДС за моделлю CSPA, а також

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

схему поступової інтеграції до модернізованої архітектури всіх ДСС та Заходів. База для розроблення такої схеми інтеграції в Держстаті України вже створена, вона складається з таких інструментів виробництва, планування і підготовки виробничого процесу та моніторингу його ефективності:

1) інтегрована система оброблення статистичних даних (далі - ІСОСД), на якій базується впроваджувана відповідно до Стратегії інтегрована система статистичної інформації, керована метаданими (далі – ІССІ), та зібрані за допомогою уніфікованої форми опису ДСС (далі – УФ ДСС) описи метаданих, які мають стати частиною метаінформаційної складової ІССІ;

2) технологічна програма (план) державних статистичних спостережень (далі - ТП ДСС), яка розроблена за процесною схемою на основі GSBPM з деталізацією за ієрархічними рівнями процесних складових (далі – ПС) «процес – підпроцес – процедура – операція». Відповідно, описи ТП ДСС мають більш глибокий, ніж у GSBPM, ступень деталізації: підпроцеси можуть складатися з процедур як певних цілісних виробничих функцій або певної послідовності виробничих дій/операцій, що мають вхідні дані і кінцевий результат. Останні ідентифікуються в GSIM як певні інформаційні об'єкти (далі – ІО). Впроваджена протягом 2014–2015 рр. ТП ДСС складається з двох частин: частина I – заходи, які безпосередньо стосуються статистичного виробництва: ДСС, КСР, КСП/І; та частина II – Заходи, причому частина II не в повному обсязі охоплює інші види статистичної діяльності і потребує суттєвого подальшого розвитку. Для формування проекту ТП ДСС розроблено робочу версію Класифікатора процесів та елементів процесів статистичного виробництва (далі – Класифікатор), до якої включено Довідник результатів ПС на рівні процедур та операцій для ТП ДСС (далі – Довідник);

3) інструментарій з удосконалення ДСС (далі – ІУ ДСС) – розроблений за процесною схемою набір запитальників самооцінки та інструментарій для проведення внутрішнього аудиту і виявлення потреб в удосконаленні (модернізації чи заміні) СПСВ, який починаючи з 2012 року використовується в ОДС у ході проведення щорічної інвентаризації.

Сфера застосування CSPА тісно пов'язана з її призначенням як узагальненого для статистичної індустрії опису архітектури через процеси GSBPM. Важливою рисою концепції CSPА є її поділ за такими напрямками:

- виробнича архітектура (Business Architecture, далі – ВА), яка визначає предмет та спосіб діяльності статистичної галузі, тобто визначає, що виробляє статистична організація (статистична продукція) та у який спосіб (процесна схема виробництва за GSBPM);

- інформаційна архітектура (Information Architecture, далі – ІА), яка описує інформацію, її рух, зв'язки, способи використання протягом її життєвого циклу як у статистичній організації, так і у статистичній індустрії в цілому, а також методи керування та підтримки цієї інформації. ІА також описує застосування до статистичної інформації стандартів та моделей/структур, які є її фундаментом самої ІА, це, зокрема, ІО GSIM, які є вхідною та вихідною інформацією ПС GSBPM;

- архітектура застосувань/прикладного програмного забезпечення (Application Architecture, далі – АЗ), яка описує набір застосовуваних на практиці методів для вибору, визначення, проектування компонентів програмного забезпечення (далі – ПЗ) та зв'язку між ними;

- технологічна архітектура (Technology Architecture, далі – ТА), яка описує технологію інфраструктури для підтримки інших напрямів архітектури.

Ці концептуальні напрями у [2] розглядаються через призму використання GSBPM та GSIM як стандартних описових моделей під час формування CSPА. Для визначення місця і ролі ІСОСД та ІССІ, УФ ДСС, ТП ДСС та ІУ ДСС у виробничій архітектурі за CSPА для ОДС розглянемо використання кожного з цих інструментів у контексті ВА,

яка охоплює всю діяльність статистичної організації, включно із розробленням та прийняттям концептуальних рішень, проектуванням, формуванням та підтримкою систем інформаційних ресурсів та прикладного ПЗ, використовуваних у виробництві статистичних результатів (продуктів та інформації). ВА виражається через GSBPM, а в ОДС вона відображена через ТП ДСС. GSBPM для CSPА встановлює межі, в яких весь виробничий процес має відповідати потребам користувачів, перш за все зовнішніх, та бути спрямованим на задоволення цих потреб. ВА у статистичній організації є рушійною силою для інших напрямів архітектури CSPА¹.

Основою для формування моделі ВА для Держстату України є ТП ДСС. У [2] принципи побудови ВА поділяються на дві групи: забезпечення прийняття рішень (decision principles) та проектування (design principles), причому останні призначені сприяти практичній реалізації перших. Розглянемо ці принципи з погляду можливого подальшого застосування в ОДС на базі УФ ДСС, ТП ДСС та ІУ ДСС.

Принципи забезпечення прийняття рішень

1. Використання національних та міжнародних розробок та вплив на них, що передбачає співробітництво на національному (разом із співвиробниками статистики) та міжнародному рівні з метою запозичення та адаптації статистичних та технічних розробок, які сприяють розвитку статистичних послуг.

Для реалізації цього принципу Держстат України має інструментарій прийняття рішень щодо запозичення та адаптації статистичних та технічних розробок – ІУ ДСС, УФ ДСС надає формат, за яким потрібно розглядати ці розробки з погляду функціональності, а ТП ДСС – з погляду технології реалізації. При цьому останній потребує доопрацювання: необхідно розробити стандарт опису результату виконання ПС у ТП ДСС і для цього провести уніфікацію визначень результатів кожної ПС та типологізацію результатів з прив'язкою їх до ІО GSIM, а потім на основі цього стандарту впорядкувати Довідник та внести відповідні уточнення визначень описів ПС у Класифікаторі. Це дозволить розробити шаблони типових схем виробничого процесу проведення відповідних груп ДСС, а також виконати порівняльний аналіз цих схем зі схемами статистичних та технічних розробок, обраних для запозичення та адаптації. Крім того, постають завдання опису КСР та КСП/І за уніфікованим форматом аналогічним УФ ДСС. Іншим завданням щодо вдосконалення УФ ДСС, Класифікатора, Довідника, макета ТП ДСС та ІУ ДСС є їх універсалізація для забезпечення можливості використання всіма співвиробниками статистики, а не тільки в межах процесу статистичного виробництва ОДС. Важливим кроком у цьому напрямі має бути розроблення деталізованого глосарія та документів методологічної підтримки УФ ДСС, Класифікатора, Довідника, макета ТП ДСС та ІУ ДСС для забезпечення їх використання співвиробниками статистики.

2. Забезпечення економічного ефекту на рівні статистичної організації, що передбачає розроблення та впровадження нових або вдосконалених наявних статистичних виробничих процесів з метою підвищення їхньої значущості на рівні статистичної організації.

Основою вирішення цього завдання щодо ДСС є зібраний матеріал, який дозволяє провести аналіз ефективності наявних статистичних виробничих процесів, а саме, описи ДСС частини І ТП ДСС на 2014–2015 рр. за ПС GSBPM. З метою визначення шляхів оптимізації виробничого процесу наступним кроком потрібно розробити шаблони для елементів СПСВ, наприклад, шаблони типових схем проведення відповідних груп ДСС (за періодичністю проведення, ступенем охоплення одиниць ДСС, видами та формата-

¹ З погляду на те, що на сьогодні УФ ДСС та ІУ ДСС охоплює лише ДСС, які є переважним сегментом у статистичному виробництві Держстату України, подальший розгляд обмежимо саме цим сегментом.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

ми джерел надходження даних, часом реєстрації даних, організаційною формою ДСС та іншими характеристиками з УФ ДСС), а потім провести порівняльний аналіз наявних схем проведення однотипних ДСС (для їх подальшої стандартизації та змін у схемі проведення), а також окремого ДСС за різні роки (для оцінювання ефективності його удосконалення/розвитку). За інформацією заповнених описів ТП ДСС на 2014–2015 рр. попередньо можна визначити дві групи шаблонів (назви умовні):

I - стабільність технологічної схеми представляє шаблони на:

- 1) впровадження нового або зміненого / модифікованого / удосконаленого ДСС;
- 2) ДСС без змін (або з несуттєвими щодо технологічної схеми змінами).

II - різноманіття схем представляє шаблони на:

- 3) вибіркові ДСС;
- 4) ДСС без вибірки (окрім переписів та статистичних реєстрів);
- 5) ДСС – переписи.
- 6) ДСС – статистичні реєстри;
- 7) ДСС, які використовують дані інших ДСС, адміністративні дані та ін.;
- 8) КСР щодо системи національних рахунків;
- 9) КСР щодо побудови балансів;
- 10) розробку КСП/І;
- 11) взаємодію з користувачами статистичної інформації, зокрема із засобами масової інформації та запитувачами статистичної інформації;
- 12) взаємодію зі співвиробниками статистичної інформації;
- 13) взаємодію з респондентами ДСС;
- 14) взаємодію з постачальниками адміністративних даних;
- 15) заходи щодо підтримки процесів управління та ресурсної підтримки статистичного виробництва.

Шаблони за пп. 8) – 15) групи II можна розробляти на наявній інформаційній базі (з урахуванням відсутності відповідних описів за унікованим форматом, аналогічним УФ ДСС). Сам перелік шаблонів, безумовно, у подальшому буде розширений після охоплення ТП ДСС всіх видів діяльності ОДС.

3. Зростання цінності власних статистичних ресурсів, що означає підвищення цінності прямих і опосередкованих статистичних ресурсів статистичної організації через забезпечення їх доступності та прозорості, релевантності, актуальності, обґрунтованості, узгодженості та порівнянності, своєчасності та пунктуальності, точності та надійності, інтерпретованості.

Надана в УФ ДСС метаінформація разом з представленими на веб-сайті Держстату України метаописами та методологічною документацією при використанні ТП ДСС дозволяє неупереджено оцінити відповідність формування статистичних продуктів визначеній методології, провести моніторинг своєчасності виконання технологічних етапів їх створення, а в перспективі – виконувати процедуру моніторингу в автоматизований спосіб. Формування описів Заходів за форматом, аналогічним УФ ДСС, підвищить прозорість та інтерпретованість отриманих результатів.

4. Підтримка довіри суспільства/населення та інформаційної безпеки, що означає забезпечення підвищення довіри суспільства до діяльності та прийняття рішень ОДС на всіх рівнях, спроможності та готовності до збереження цілісності, якості, безпеки та конфіденційності інформації, яка отримується від респондентів та надається користувачам.

Значною мірою ТП ДСС ці наміри робить прозорими, надаючи можливість відстеження як поетапного процесу створення статистичного продукту, так і процесу встановлення захисту статистичної конфіденційності.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

5. Отримання максимальної користі від наявних даних та зведення до мінімуму навантаження на респондентів, що означає зосередження зусиль на максимальному використанні наявних даних з усіх джерел перед повторним їх збиранням.

Ця вимога щодо аналізу інформаційних ресурсів для оптимального використання існуючих даних зі всіх джерел ОДС (статистичні дані ДСС, КСР, КСП/І, а також адміністративні дані) спрямована на мінімізацію обсягів даних, які мають бути зібрані, та уникнення повторного збирання даних. Головним джерелом інформації для такого аналізу в Держстаті України є УФ ДСС. Важливим напрямом оптимізації є заміна збирання статистичних даних на використання аналогічних адміністративних даних (за їх наявності). При цьому заміна має здійснюватися з погляду на якість джерела інформації, його своєчасність, вартість та навантаження на респондентів. Використання ТП ДСС для таких цілей дозволяє оцінити не тільки вплив вказаної заміни на звітне навантаження на респондента, а й збереження характеристик якості даних, зокрема, своєчасності та пунктуальності. Крім того, ОДС вже декілька років поспіль проводять моніторинг навантаження на респондентів з метою його зниження.

6. Підтримка та розвиток діяльності організації, що передбачає зосередження інвестицій та планування на довгостроковому стійкому зростанні як у показниках результатів діяльності статистичної організації, так і з погляду позиціонування у статистичній спільноті.

Це вимагає визначення в ІУ ДСС і відповідного відображення в УФ ДСС та ТП ДСС ключових напрямів роботи, від яких у подальшому очікуватиметься максимальний економічний ефект (прямий та непрямий). Наприклад, впровадження ІССІ пов'язане з очікуванням переходу на якісно новий рівень оброблення даних, в т.ч. можливість створення корпоративного сховища статистичних даних, яке, в свою чергу, сприятиме орієнтації інформаційної системи на різноманітні за структурною побудовою джерела вхідної інформації та на попит користувачів на статистичну інформацію з використанням різних способів її поширення.

7. Керування цілісним та комплексним підходом, що означає забезпечення узгодженості/несуперечності, відтворюваності, багаторазового використання, наскрізної функціональної сумісності для даних, навичок, знань, методів, процесів, стандартів, підходів, ІО, систем та інших ресурсів у різних сферах діяльності статистичної організації.

ІУ ДСС та ТП ДСС разом з УФ ДСС надають матеріал для проведення попереднього аналізу для визначення стратегії щодо реалізації цього завдання, особливо з погляду на впровадження ІССІ.

Принципи проектування

1. Врахування всіх елементів наявного потенціалу. За цим принципом мають підлягати перегляду та аналізу всі елементи системи, які забезпечують узгодженість, вимірюваність та практичну ефективність кінцевих результатів, а також впливають на її продуктивність, наприклад, методи, стандарти, процеси, навички (досвідченість фахівців) та інформаційні технології (далі – ІТ). Метою перегляду має бути вирішення завдання швидкого та економічно ефективного задоволення індивідуальних потреб користувачів завдяки багаторазовому та спільному використанню вже зібраних даних, стандартизації їх оброблення, захисту та збереження із застосуванням відповідних методів. У процесі проведення аналізу елементів системи доцільно вирішувати завдання забезпечення формування повної та уніфікованої описової інформації, яка включає систему класифікації і кодування, історію утворення/перетворення статистичних даних та формальні правила опису їх формування.

Частково це завдання вирішене за допомогою УФ ДСС (у частині опису ДСС) та ТП ДСС (у частині опису технології формування даних), але це тільки основа для створен-

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

ня відповідної бази метаданих для довгострокового збереження інформації разом з історією змін у ній.

2. Перевага багаторазового використання наявних розробок над здійсненням нових, що означає зосередження зусиль на багаторазовому і вичерпному використанні існуючих даних та метаданих, продуктів та елементів потенціалу системи замість розроблення нових. Наприклад, для ПЗ це може бути застосування методу багаторазового (повторного) використання компонентів, коли є можливість уніфікувати певні технологічні операції і створити єдиний компонент, що їх реалізує.

Для статистичних задач таким об'єктом уніфікації можуть бути, наприклад, операції контролю даних на різних етапах оброблення інформації. Використання при цьому Класифікатора та Довідника у ході підготовки ІУ ДСС, формування ТП ДСС та складання УФ ДСС дозволить виявити і використати такі можливості усім зацікавленим учасникам виробничого процесу на будь-якому етапі його реалізації.

3. Створення нових розробок з урахуванням багаторазового використання та простоти збирання. Ця вимога стосується проектування та стандартизації усіх нових структур даних, статистичних даних, метаданих, статистичних продуктів та елементів забезпечення продуктивності системи з урахуванням багаторазового використання у спосіб, коли ці елементи легко компонується, об'єднуються в єдиний засіб та модифікуються, забезпечуючи перетворення відповідно до змінюваних потреб та вимог користувача.

Перш за все, це завдання розроблення корпоративних стандартів:

- методологічних та методичних стандартів щодо метаданих, зокрема, уніфікації локальних класифікаторів (зменшення кількості локальних та розширення сфери застосування уніфікованих класифікаторів), форм опису статистичної методології та методики проведення ДСС, формалізації цих описів, створення корпоративного глосарію (на базі існуючого для УФ ДСС) для забезпечення термінологічного узгодження різних ДСС;

- стандартів форматів статистичних даних та метаданих для виконання різних технологічних операцій (імпорт, експорт, захист, зберігання, поширення та ін.), а також стандартів опису самих форматів;

- стандартів розроблення прикладних програмних застосувань (уніфікація інтерфейсу користувача, створення формату обміну даними й повідомленнями між різними застосуваннями та їх відокремленими модулями);

- технологічних стандартів, орієнтованих на організацію процесу оброблення ДСС за GSBPM, що може бути реалізовано у процесі розширення сфери впровадження ТП ДСС.

4. Керованість процесів метаданими, що вимагає спрямованості на забезпечення того, щоб структура, склад, функціонування всіх ПС кожного бізнес-процесу та управління ними (у т. ч. будь-яка взаємодія між вхідними ресурсами та вихідними результатами) мали у своїй основі метадані та передбачали автоматизацію їх використання.

Це вимагає визначення на етапі проектування максимального забезпечення автоматизації та керування метаданими ПС у межах ТП ДСС, у т. ч. для організації взаємодії на вході та виході ПС, тобто для ІО GSIM. Керованість метаданими виконання операцій над даними в ІССІ потребує формування бази для реалізації таких механізмів ще на рівні концептуального проектування при створенні нової або модернізації існуючої схеми проведення/удосконалення ДСС, КСР, КСП/І, Заходів. Для ДСС це, зокрема, означає можливість компонування технологічної схеми нових ПС з наявних через налагодження відповідних, вже описаних в УФ ДСС метаданих.

5. Необхідність дотримання діючих стандартів, що означає вимогу обов'язкового дотримання відкритих визнаних стандартів у разі їх наявності. Прикладом таких стандартів у статистичній індустрії є GSBPM та GSIM.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

УФ ДСС, навіть за необхідності подальшого розвитку (зокрема, у частині опису технології оброблення даних ДСС), можна визначити як майбутній стандарт опису ДСС. При доопрацюванні Класифікатора, Довідника, макету ТП ДСС та формату ІУ ДСС їх можна буде визначити як стандарт організаційної схеми опису проведення/удосконалення ДСС. Впровадження ТП ДСС сприяє створенню нових вітчизняних статистичних стандартів на базі Довідника, які можуть стати своєрідним містком до GSIM, оскільки, як вже зазначалося, результатами ПС є ІО GSIM. Останнє потребує уніфікації формулювань результатів виконаних процедур та операцій Довідника як складової Класифікатора. Впровадження ІССІ вимагатиме створення галузевих стандартів щодо постановки задачі та технологічних документів, які ґрунтуються на національних стандартах, таких як, наприклад, «ДСТУ 4302: 2004 (ISO/IEC 6592:2000, MOD) Інформаційні технології. Настанови щодо документування комп'ютерних програм». Ці галузеві стандарти повинні враховувати функціонування ІССІ в системі, сформованій за CSPА, що означає, зокрема, прив'язку до ПС ТП ДСС опису технології оброблення інформації в постановці задачі, а також чітко визначені критерії оцінювання якості виконання ПС та якості даних, вироблених або модифікованих у ході виконання ПС. Потрібно створити описи стандартних сервісів (з наявного прикладного ПЗ) та надати у постановці задачі схеми їх використання, а у разі відмови від використання – обґрунтувати таке рішення, що стимулюватиме подальше удосконалення стандартних сервісів.

6. Орієнтація проектування на результат, що означає забезпечення орієнтації всього статистичного процесу на отримання результату, який відповідає очікуванням користувача, і цей результат має бути стартовою точкою проектування.

Проектування статистичного виробничого процесу розпочинається з визначення потрібного продукту і рухається у зворотному напрямку, виявляючи різні аспекти ПС, тобто потреба у статистичних даних визначає кінцевий статистичний продукт за формою та змістом на початковому етапі в загальних рисах, у ході розроблення та впровадження відповідного статистичного процесу виконується уточнення очікувань користувачів щодо кінцевого статистичного продукту й окремих аспектів його формування. Для ефективної реалізації такого підходу можна використовувати схему опису ТП ДСС, яка дозволяє спроектувати увесь технологічний ланцюг отримання результату в потрібному напрямку. Застосування GSIM для визначення ІО на вході та виході кожної ПС сприятиме створенню ефективної системи виробництва інформації щодо проміжного та кінцевого статистичного продукту, а також більш повно розкриє можливості використання існуючих типових проектних рішень та стандартних виробничих схем реалізації окремих етапів виробничого процесу.

7. Забезпечення можливості виявлення та доступу, що означає гарантування відкритості та доступності даних та метаданих, продуктів та елементів потенціалу системи для забезпечення можливості: 1) їх спільного використання різними користувачами; 2) їх багаторазового/повторного використання, 3) їх виявлення та використання для досягнення переваг завдяки обміну та багаторазовому застосуванню.

УФ ДСС у поєднанні з ТП ДСС забезпечують відкритість метаданих та іншої інформації, яка є предметом опису, але цих інструментів недостатньо, оскільки потребують висвітлення зв'язки між різними ІО (наприклад, використання тих самих первинних даних, довідників/класифікаторів, статистичних методів та процедур, проміжних та кінцевих статистичних продуктів різними ДСС). Більш точно умови гарантування відкритості та доступності можуть бути сформульовані при розширенні опису УФ ДСС для КСР, КСПІ, Заходів у частині, що стосується збирання, оброблення, захисту, збереження та поширення інформації, а також під час запровадження форм опису результатів ПС з прив'язкою до GSIM. Окремим питанням є гарантування відкритості та досту-

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

пності з погляду практичної реалізації, зокрема застосування ІТ. Це потребує вивчення та впровадження відповідного найкращого міжнародного досвіду.

Оскільки CSPA розглядається як узагальнене еталонне архітектурне рішення для офіційної статистики, доцільно в межах цього рішення розробити схему, яка пов'язує ІУ ДСС, ТП ДСС та УФ ДСС і надає можливість розглядати процес проведення/ удосконалення ДСС через ТП ДСС з погляду прив'язки складових опису ДСС в УФ ДСС та ІУ ДСС до ПС. Наприклад, всі наведені в УФ ДСС джерела надходження даних повинні в ТП ДСС мати відповідні ПС, які визначають спеціальні процедури отримання даних. Всі наведені в УФ ДСС результати також повинні знайти відображення в ТП ДСС. Не менш важливим є зворотний зв'язок: всі визначені в ТП ДСС джерела отримання даних та результати мають бути описані в УФ ДСС. Це означає необхідність встановлення зв'язку між конкретними позиціями УФ ДСС та описом результату конкретних ПС ТП ДСС. Аналогічний зв'язок має бути забезпечений між ІУ ДСС та ТП ДСС. Такий підхід закладає основу для побудови схем для порівняльного аналізу ДСС з метою їх стандартизації та/або оцінювання ефективності удосконалення виробництва.

Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку. Завданням створення CSPA на початковому етапі має бути:

1) розроблення такої схеми, яка б дозволяла формування інформаційного та технологічного середовища, ґрунтованого на нових програмно-технічних засобах з поєднанням наявних, можливо, як тимчасових засобів на певному (підготовчому, проміжному або завершальному) етапі еволюції виробничого процесу;

2) створення глосарія до CSPA для забезпечення термінологічної єдності складових архітектури;

3) розроблення форми представлення CSPA, яка б надавала користувачам повну картину процесу формування статистичних продуктів: від збирання даних до їх поширення. Для внутрішнього користувача ця форма може бути деталізована до рівня процедур за GSBPM, ІО – на рівні визначення класифікацій/довідників, адміністративних джерел даних, інструментів для проведення ДСС (форма звітності, анкета, запитальник та ін.), наявних прикладних програмно-технічних засобів: комплексів електронного оброблення інформації та автоматизованих робочих міст, ІССІ та ін. Для зовнішнього користувача форма представлення CSPA може мати більш високий ступень деталізації – на рівні процесів/підпроцесів за GSBPM.

Сформована за такими принципами CSPA є основою стратегічного планування розвитку статистичного виробництва. Створена база для CSPA дозволяє вже нині розпочати роботи: 1) з розроблення стандарту опису результатів виконання ПС в ТП ДСС з прив'язкою до ІО GSIM; 2) впорядкування на основі цього стандарту Довідника та здійснення відповідних уточнень визначень описів ПС у Класифікаторі; 3) складання глосарію, який охоплюватиме визначення понять, що застосовуються в УФ ДСС, ІУ ДСС, ТП ДСС, Класифікаторі та Довіднику; 4) визначення переліку та розроблення шаблонів типових схем проведення ДСС.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Стратегії розвитку державної статистики на період до 2017 року [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 20.03.2013 р. № 145-р. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/145-2013-p>.

2. Common Statistical Production Architecture. Prepared by the High-Level Group for the Modernization of Statistical Production and Services (ECE/CES/2014/3): United Nations Economic Commission for Europe Conference of European Statisticians Sixty-second plenary session (Paris, 9-11 April 2014). – 30 p. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/2014/ECE_CES_2014_3-Common_Statistical_Production.pdf.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

3. Generic Statistical Business Process Model. Prepared by the High-Level Group for the Modernization of Statistical Production and Services. (CRP.1): United Nations Economic Commission for Europe Conference of European Statisticians Sixty-second plenary session, (Paris, 9-11 April 2014). – 27 p. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/2014/ECE_CES_2014_1-Generic_Statistical_Business_Process_Model.pdf.

4. Generic Statistical Information Model (GSIM): Communication paper for a general statistical audience. Prepared by the High-Level Group for the Modernization of Statistical Production and Services (ECE/CES/2014/2): United Nations Economic Commission for Europe Conference of European Statisticians Sixty-second plenary session (Paris, 9–11 April 2014). – 37 p. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/2014/ECE_CES_2014_2-Generic_Statistical_Information_Model.pdf.

5. Business driven improvements in Statistics Norway. Note by Statistics Norway (ECE/CES/2015/37): United Nations Economic Commission for Europe Conference of European Statisticians Sixty-second plenary session (Geneva, Switzerland, 15-17 June, 2015). – 13 p. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/2015/37-Seminar_on_Modernization_of_statistics_Norway.pdf.

6. Enterprise Architecture Framework in Statistics Poland. Prepared by Janusz Dygaszewicz, Central Statistical Office, Poland. Joint ECE / Eurostat / OECD Meeting on the Management of Statistical Information Systems (MSIS 2014) (Dublin, Ireland and Manila, Philippines, 14-16 April 2014). – 10 p. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.50/2014/Topic_4_Poland.pdf.

7. Modernization of the statistical system in Poland. Note by the Central Statistical Office of Poland (ECE/CES/2015/38): United Nations Economic Commission for Europe Conference of European Statisticians Sixty-second plenary session (Geneva, Switzerland, 15–17 June, 2015). – 13 p. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/2015/38-modernization_Poland.pdf.

8. *Stefan Berg, Klas Blomqvist, Eva Holm, Lars-Göran Lundell, Henrik Lundström, Thomas Nyberg and Jens Olofsson*. Case Study: Use of GSIM – Statistics Sweden’s model for a Central Metadata Repository. Working paper. / United Nations Economic Commission for Europe Conference of European Statisticians Workshop of the Modernisation Committee on Standards: International Collaboration for Standards-Based Modernisation (Geneva, Switzerland, 5–7 May, 2015). – 18 p. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www1.unece.org/stat/platform/display/WICSBM/Geneva%2C+5-7+May+2015>.

9. An event-driven architecture for data collection. Prepared by Jakob Engdahl, Statistic Sweden (wp.9): Joint UNECE / Eurostat / OECD Meeting on the Management of Statistical Information Systems (MSIS 2010), (Daejeon, Republic of Korea, 26–29 April 2010). – 10 p. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.unece.org/stats/documents/ece/ces/ge.50/2010/wp.9.e.pdf>.

10. A Collaborative Development Approach to Agile Statistical Processing Architecture. Australian Bureau of Statistics (ABS) Experience and Aspirations. Invited/Supporting Paper. Prepared by Brian Studman, Australian Bureau of Statistics (wp.3): Joint UNECE / Eurostat / OECD Meeting on the Management of Statistical Information Systems (MSIS 2010), (Daejeon, Republic of Korea, 26–29 April 2010). – 12 p. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.unece.org/stats/documents/ece/ces/ge.50/2010/wp.3.e.pdf>.

References

1. Pro zatverdzhennia Stratehii rozvytku derzhavnoi statystyky na period do 2017 roku: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 20.03.2013 p. № 145-p [On approval of the Strategy of Development state statistics until 2017: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine from March 20, 2013 № 145-p]. Retrieved from <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/145-2013-p>.

2. Common Statistical Production Architecture. Prepared by the High-Level Group for the Modernization of Statistical Production and Services (ECE/CES/2014/3): United Nations Economic Commission for Europe Conference of European Statisticians Sixty-second plenary session (Paris, 9–11 April 2014). – 30 p. Retrieved from http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/2014/ECE_CES_2014_3-Common_Statistical_Production.pdf.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

3. Generic Statistical Business Process Model. Prepared by the High-Level Group for the Modernization of Statistical Production and Services. (CRP.1): United Nations Economic Commission for Europe Conference of European Statisticians Sixty-second plenary session, (Paris, 9–11 April 2014). – 27 p. Retrieved from http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/2014/ECE_CES_2014_1-Generic_Statistical_Business_Process_Model.pdf.

4. Generic Statistical Information Model (GSIM): Communication paper for a general statistical audience. Prepared by the High-Level Group for the Modernization of Statistical Production and Services (ECE/CES/2014/2): United Nations Economic Commission for Europe Conference of European Statisticians Sixty-second plenary session (Paris, 9–11 April 2014). – 37 p. Retrieved from http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/2014/ECE_CES_2014_2-Generic_Statistical_Information_Model.pdf.

5. Business driven improvements in Statistics Norway. Note by Statistics Norway (ECE/CES/2015/37): United Nations Economic Commission for Europe Conference of European Statisticians Sixty-second plenary session (Geneva, Switzerland, 15–17 June, 2015). – 13 p. Retrieved from http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/2015/37-Seminar_on_Modernization_of_statistics_Norway.pdf.

6. Enterprise Architecture Framework in Statistics Poland. Prepared by Janusz Dygaszewicz, Central Statistical Office, Poland. Joint ECE / Eurostat / OECD Meeting on the Management of Statistical Information Systems (MSIS 2014) (Dublin, Ireland and Manila, Philippines, 14–16 April 2014). – 10 p. Retrieved from http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.50/2014/Topic_4_Poland.pdf.

7. Modernization of the statistical system in Poland. Note by the Central Statistical Office of Poland (ECE/CES/2015/38): United Nations Economic Commission for Europe Conference of European Statisticians Sixty-second plenary session (Geneva, Switzerland, 15–17 June, 2015). – 13 p. Retrieved from http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/2015/38-modernization_Poland.pdf.

8. Stefan Berg, Klas Blomqvist, Eva Holm, Lars-Göran Lundell, Henrik Lundström, Thomas Nyberg and Jens Olofsson. Case Study: Use of GSIM – Statistics Sweden’s model for a Central Metadata Repository. Working paper. / United Nations Economic Commission for Europe Conference of European Statisticians Workshop of the Modernisation Committee on Standards: International Collaboration for Standards-Based Modernisation (Geneva, Switzerland, 5–7 May, 2015). – 18 p. Retrieved from <http://www1.unece.org/stat/platform/display/WICSBM/Geneva%2C+5-7+May+2015>.

9. An event-driven architecture for data collection. Prepared by Jakob Engdahl, Statistic Sweden (wp.9): Joint UNECE / Eurostat / OECD Meeting on the Management of Statistical Information Systems (MSIS 2010), (Daejeon, Republic of Korea, 26–29 April 2010). – 10 p. Retrieved from <http://www.unece.org/stats/documents/ece/ces/ge.50/2010/wp.9.e.pdf>.

10. A Collaborative Development Approach to Agile Statistical Processing Architecture. Australian Bureau of Statistics (ABS) Experience and Aspirations. Invited/Supporting Paper. Prepared by Brian Studman, Australian Bureau of Statistics (wp.3): Joint UNECE / Eurostat / OECD Meeting on the Management of Statistical Information Systems (MSIS 2010), (Daejeon, Republic of Korea, 26–29 April 2010). – 12 p. Retrieved from <http://www.unece.org/stats/documents/ece/ces/ge.50/2010/wp.3.e.pdf>.

Лумпова Тетяна Іванівна – кандидат економічних наук.

Лумпова Татьяна Ивановна – кандидат экономических наук.

Lumпова Tetiana – PhD in Economics.

E-mail: taivlu@meta.ua

Остапчук Ольга Едуардівна – колишній директор департаменту планування та координації статистичної діяльності Державної служби статистики України (2005–2015 рр.).

Остапчук Ольга Эдуардовна – бывший директор департамента планирования и координации статистической деятельности Государственной службы статистики Украины (2005–2015 гг.).

Ostapchuk Olha – Former Director of the Department for Coordination of Statistical Activities and Dissemination of Information, State Statistics Service of Ukraine (2005–2015).

E-mail: oledos@meta.ua

УДК 657.1.012.1

Віктор Онищенко

**ВИКЛЮЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГРУПОВОГО ПРИБУТКУ ПІД ЧАС
СКЛАДАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
У ВИРОБНИЧИХ ГРУПАХ**

Віктор Онищенко

**ИСКЛЮЧЕНИЕ ВНУТРИГРУПОВОЙ ПРИБЫЛИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ
КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ГРУППАХ**

Viktor Onyshchenko

**ELIMINATION OF INTRAGROUP INCOME IN THE FINANCIAL REPORTING
OF THE INDUSTRIAL GROUPS**

Розглянуто проблему виключення (елімінації) результатів внутрішньогрупових операцій між учасниками виробничої консолідованої групи. Досліджено основну термінологію внутрішньогрупових операцій при консолідації фінансової звітності. Розкрито відмінність між реалізованим та нереалізованим внутрішньогруповим прибутком. Порушено проблему виключення внутрішньогрупового прибутку з консолідованої фінансової звітності виробничої групи компаній. Висвітлено особливості консолідаційних корегувань виробничих консолідованих груп, що полягає у виключенні внутрішньогрупового прибутку з залишків виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції та собівартості її реалізації. Запропоновано наближену методіку розподілу внутрішньогрупового прибутку між залишками виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції та собівартості її реалізації, що ґрунтується на розрахунку середнього вмісту внутрішньогрупового прибутку в вартості активів. На прикладі показано застосування цієї методіки.

Ключові слова: консолідована фінансова звітність, внутрішньогруповий прибуток, процедури консолідації, материнське підприємство, дочірні підприємства.

Табл.: 4. Бібл.: 6.

Рассмотрена проблема исключения (элиминации) результатов внутригрупповых операций между участниками производственной консолидированной группы. Исследована основная терминология внутригрупповых операций при консолидации финансовой отчетности. Раскрыта разница между реализованной и нереализованной внутригрупповой прибылью. Поднята проблема исключения внутригрупповой прибыли из консолидированной финансовой отчетности производственной группы компаний. Рассмотрены особенности консолидационных корректировок производственных консолидированных групп, состоящие в исключении внутригрупповой прибыли с остатков производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции и себестоимости реализации. Предложена приблизительная методика распределения внутригрупповой прибыли между остатками производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции и себестоимости реализации, основанная на расчете среднего содержания внутригруппового прибутика в стоимости активов. На примере показано применение данной методіки.

Ключевые слова: консолидированная финансовая отчетность, внутригрупповая прибыль, процедуры консолидации, материнское предприятие, дочерние предприятия.

Табл.: 4. Библ.: 6.

The article considers the problem of exclusion (elimination) of the results of intercompany transactions between members of the consolidated industrial group; it explains the basic terminology of intercompany transactions with the financial reporting consolidation. The article disclosed the difference between realized and unrealized intragroup income, raised the problem of elimination of intragroup income in the consolidated financial statements of the industrial group. It is demonstrated the features of consolidation adjustments of industrial consolidated groups, consisting in the elimination of intragroup income from the remnants of inventories, work in progress, finished production and the COGS. In the article is shown a rough technique of intragroup income distribution between the remainders of inventories, work in progress, finished production and the COGS, based on the calculation of the average content of intragroup income in the value of assets. The example presents the use of this technique.

Key words: consolidated financial statements, intragroup income, consolidation procedures, parent company, subsidiaries.

Табл.: 4. Bibl.: 6.

JEL Classification: M410

Постановка проблеми. Одним із завдань процедур консолідації є виключення результатів внутрішньогрупових операцій з метою представлення групи підприємств як єдиної економічної одиниці. Однією з проблем при цьому є виключення результатів внутрішньогрупої реалізації, яка несе за собою включення до складу вартості активів групи внутрішньогрупового прибутку, який завищує оцінку активів. При цьому реалі-

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

зовані активи можуть як залишатися у складі групи, так і покинути її повністю або частково. Згідно з п. 4 НП(С)БО 2 під час складання консолідованої фінансової звітності сума нереалізованих прибутків і збитків від внутрішньогрупових операцій має бути вилучена.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання виключення впливу внутрішньогрупових операцій досліджували останнім часом В. Костюченко [2], В.О. Озеран [3], І.В. Семчук [6] та інші. Всі вищезазначені вчені розглядали питання, пов'язані з обліком та відображенням у звітності внутрішньогрупових операцій. Однак у цих дослідженнях не акцентується увага на відмінностях між торговими та виробничими консолідованими групами щодо складності елімінування таких операцій під час складання консолідованої фінансової звітності, а також не розглядаються проблеми розподілу величини внутрішньогрупового прибутку між різними видами активів групи.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Продовжують залишатися не вирішеними на сьогодні проблеми методики та організації виключення результатів внутрішньогрупових операцій, розроблення консолідаційних таблиць, набору методичних підходів щодо цих процедур у різних консолідованих групах. Практично не приділялася увага проблемі внутрішньогрупової реалізації активів, які покупець використовує як сировину для виробництва власної готової продукції з наступним продажем такої продукції за межі групи. Під час складання консолідованої фінансової звітності за наявності таких операцій постає питання розподілу внутрішньогрупового прибутку між залишками запасів (виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції) та собівартістю реалізованої готової продукції.

Метою цієї статті є висвітлення процедури виключення внутрішньогрупового прибутку та розроблення методики його розподілу між статтями консолідованої фінансової звітності при елімінації результатів внутрішньогрупової реалізації товарів чи інших активів, які використовує покупець для виробництва власної готової продукції з наступним перепродажем її за межі групи.

Виклад основного матеріалу. У статті використано такі терміни, визначення яких наведено в НП(С)БО 2 «Консолідована фінансова звітність» [1]:

1) нереалізовані прибутки та збитки від внутрішньогрупових операцій – прибутки та збитки, які виникають внаслідок внутрішньогрупових операцій (продажу товарів, продукції, виконання робіт, послуг тощо) і включаються до балансової вартості активів підприємства;

2) внутрішньогрупові операції – операції між материнським та дочірніми підприємствами або між дочірніми підприємствами однієї групи;

3) група – материнське (холдингове) підприємство та його дочірні підприємства.

Для цілей цієї статті під внутрішньогруповим прибутком (збитком) розглядається сума будь-якого прибутку (збитку), який виникає внаслідок внутрішньогрупових операцій незалежно від факту наступної реалізації задіяних у внутрішньогрупових операціях активів за межі групи. У разі, якщо такі активи залишаються у межах групи, їх вартість містить частину внутрішньогрупового прибутку, що є «нереалізованим», якщо ж реалізуються за межі групи – собівартість реалізації містить частину внутрішньогрупового прибутку, який є «реалізованим». Отже, визначене поняття внутрішньогрупового прибутку включає в себе як «реалізовані», так і «нереалізовані» прибутки (збитки) внаслідок внутрішньогрупових операцій. У виробничих консолідованих групах частина внутрішньогрупового прибутку розподіляється не тільки між придбаними в межах групи активами та собівартістю реалізації, як це відбувається у торгівельних консолідованих групах, але розподіляється також і між виробничими запасами, незавершеним виробництвом та готовою продукцією. Розглянемо цю ситуацію на прикладі.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Приклад 1. ПАТ «Пори року» реалізувало дочірньому підприємству ТОВ «Весна» товари (плити ДВП), які використано підприємством «Весна» на виробництво готової продукції за поточний звітний період. Сума реалізації 10 000 грн (без ПДВ). Собівартість реалізованого товару – 80 000 грн (без ПДВ).

Із закуплених ДВП можна виробити 400 столів (частина вартості ДВП у вартості столу становить: $10\,000 : 400 = 250$ грн). Отримані матеріали на суму 75 000 грн були передані у виробництво. Виробництво 50 столів на дату балансу було незавершене, а 150 столів на цю дату перебувало на складі готової продукції. Протягом звітного періоду було реалізовано 100 столів. Продажна вартість одного столу – 500 грн без ПДВ. Собівартість одного столу – 375 грн. При списанні запасів підприємство використовує метод ідентифікованої собівартості. Ступінь завершеності продукції у виробництві на дату балансу – 80 % (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл суми внутрішньогрупового прибутку між вартістю виробничих запасів та собівартістю реалізованої готової продукції

Показник	Кількість одиниць готової продукції (умовна або реальна), шт	Вартісна оцінка	Частка внутрішньогрупового прибутку (гр. 2 : 400)	Розподілення внутрішньогрупового прибутку (гр. 4 · 20 000)
1	2	3	4	5
Сировина та матеріали	100 (=400–50–150–100)	25000 (100·250)	0,25	5000
Незавершене виробництво	50	15000 (50·375·80 %)	0,125	2500
Готова продукція	150	56250 (150·375)	0,375	7500
Собівартість реалізованої продукції	100	37 500 (100·375)	0,25	5000

Із табл. 1 видно, що за базу розподілу було використано реальну кількість столів (одиниць готової продукції), які були продані, перебували у виробництві, на складі готової продукції, та умовну кількість столів, яка може бути вироблена з тієї частини сировини та матеріалів, які залишилися. Розрахунки було здійснено виходячи з припущення, що із закупленої сировини можна виготовити 400 столів (див. умову прикладу 1). Проведені корегування під час складання консолідованої фінансової звітності наведено у табл. 2. Всього балансову вартість запасів при консолідації було зменшено на 15 000 грн (5000 + 2500 + 7500). На цю величину зменшено й розмір нерозподіленого прибутку.

Таблиця 2

Корегування, які здійснено для виключення наслідків внутрішньогрупової операції в разі наявності розподілу нереалізованого прибутку між вартістю запасів та собівартістю реалізованої продукції

Показник	Підприємство		Зведена сума	Корегування		Консолідована сума
	материнське	дочірнє		+	–	
1	2	3	4	5	6	7
Звіт про фінансові результати						
Чистий дохід (виручка) від реалізації	100000	50000	150000		100000	50000
Собівартість реалізації	80000	37500	117500		80000 5000	32500
Чистий прибуток	20000	12500	32500			17500

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
Баланс						
Сировина та матеріали	–	25000	25000		5000	20000
Незавершене виробництво	–	15000	15000		2500	12500
Готова продукція	–	56250	56250		7500	48750
Нерозподілений прибуток	20000	12500	32500		15000	17500

Наведений приклад для наочності було спрощено у порівнянні з реальною ситуацією. Насправді проблематично визначити ту частину продукції, яку придбано в учасника групи та використано на виробництві в поточному періоді. Особливо це стосується ситуації, коли закупівля подібних матеріалів здійснюється не тільки в учасників групи і матеріали використовуються у виробництві різних видів продукції.

Можна окреслити такі шляхи вирішення цієї проблеми:

1. Вважати, що запаси, придбані в учасника групи у звітному періоді, були використані на виробництво продукції в цьому періоді, а вироблена продукція у цьому періоді була реалізована. Цей метод відповідно до принципу обачності є неприпустимим, оскільки має наслідком завищення прибутку консолідованої групи.

2. Вважати, що комплектуючі та матеріали, придбані в учасника групи у звітному періоді, не були в цьому періоді використані. Цей метод відповідає принципу обачності, проте є неприйнятним для групи, оскільки призводить до заниження прибутку групи.

3. Здійснювати при складанні консолідованої звітності детальну вибірку про використання продукції, придбаної в учасників групи. Цей метод дуже трудомісткий, особливо для застосування на великих підприємствах. До того ж ускладнення виникають, якщо у групі відбуваються внутрішньогрупові переміщення не тільки між одним з учасників та головним підприємством. Наприклад, при вертикальній інтеграції, коли постачання, виробництво і збут здійснюють різні підприємства, що є учасниками однієї групи, відбуваються щонайменше два внутрішньогрупових переміщення активів: від постачальника до виробника, від виробника до підприємства, що займається збутом продукції.

4. Розробити та використати методикау наближеного розподілу внутрішньогрупового прибутку відносно статей балансу чи оборотів за певними рахунками. При цьому дані щодо внутрішньогрупового прибутку (збитку) можна брати зі спеціально розроблених форм внутрішньогрупової звітності.

Зупинимося на останньому варіанті. Найпростіше було б, звичайно, розподілити суму нереалізованого прибутку пропорційно до вартісних показників статей балансу та собівартості реалізованої продукції. Однак така методика не враховує наявних оборотів за рахунками і в ситуації, коли, наприклад, виробництво взагалі не здійснювалося (тобто не було руху сировини), дає спотворений результат. Це означає, що результат розподілу внутрішньогрупового прибутку буде недостовірний, що впливає на достовірність консолідованої фінансової звітності.

Для розподілу внутрішньогрупового прибутку можна застосувати методикау, що є подібною до методикау розподілу транспортно-заготівельних витрат та визначення суми торгової націнки за реалізованими товарами, які описані у п. 9 та п. 22 П(С)БО 9 «Запаси». При цьому розрахунок логічно проводити «по ланцюжку», тобто в напрямі реального руху активів. На першому етапі розраховують нереалізований прибуток від внутрішньогрупової операції, що припадає на залишок сировини та матеріалів на кінець періоду, а разом і прибуток, який включений дочірнім підприємством у витрати на виробництво. На другому етапі розраховують нереалізований прибуток, який припадає на залишки незавершеного виробництва, а на третьому – нереалізований прибуток, який припадає на залишок готової продукції на складі. І тільки після цього обчислюють прибуток, що припадає на собівартість реалізованої продукції.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Розглянемо запропоновану методику на прикладі 2.

Приклад 2. Дочірнє підприємство ТОВ «Весна», крім плит ДВП у материнського підприємства ПАТ «Пори року» (див. приклад 1), закупило ще плити ДВП різної товщини у кількох підприємств за межами групи. Крім виробництва столів, підприємство «Весна» здійснює ще й виробництво стільців, шаф і книжкових полиць. Показник матеріаломісткості становить 0,6667 (250 : 375). Оборотно-сальдову шахову відомість по рахунках сировини та матеріалів, виробництва та готової продукції наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Оборотно-сальдова відомість по рахунках виробничих запасів

Дт \ Кт	Залишок на початок періоду		201	23	26	63	682	Оборот за Дт	Залишок на кінець періоду	
	Дт	Кт							Дт	Кт
201	3500	–				80 000	100 000	180 000	23 500	–
23	12 000	–	160 000					160 000	62 000	–
26	30 000	–		110 000				110 000	58 000	–
901					82 000			82 000	–	–
Оборот за Кт			160 000	110 000	82 000	80 000	100 000	432 000		

Запропонований алгоритм розрахунку розподілу внутрішньогрупового прибутку наведено в табл. 4. Величина внутрішньогрупового прибутку в залишках на початок періоду за умовою вважається рівною нулю. У процесі розрахунку отримали такі дані про розподіл внутрішньогрупового прибутку: сировина та матеріали — 2561 грн; незавершене виробництво — 2214 грн; готова продукція — 6307 грн; собівартість реалізованої продукції — 8917 грн.

Порівнюючи результати проведених розрахунків з реальним розподілом внутрішньогрупового прибутку (див. табл. 2), можна побачити, що методика розрахунку, наведена в табл. 4, дає значне відхилення від реальних показників, а отже, її також не можна вважати ідеальною. Однак за цією методикою отримують найбільш прийнятні та зрозумілі результати як для тих, хто складає фінансову звітність, так і для тих, хто нею користується.

Таблиця 4

Розрахунок розподілу суми внутрішньогрупового прибутку

№ з/п	Показник та алгоритм розрахунку	Джерело інформації або алгоритм розрахунку	Сума, грн
1	2	3	4
1	Рух матеріалів		
1.1	Залишок матеріалів на початок періоду	Ряд. 1.4 розрахунку за минулий період або початкове сальдо по рахунку 201	3500
1.2	Закуплено матеріалів за період	Оборот по Дт 201	180000
1.3	Передано матеріалів у виробництво	Оборот з Кт 201 в Дт 23	160000
1.4	Залишок матеріалів на кінець періоду	Ряд. 1.1 + Ряд. 1.2 – Ряд. 1.3	23500
2	Внутрішньогруповий прибуток, який припадає на матеріали		
2.1	На початок періоду	Ряд. 2.4 розрахунку за минулий період	0
2.2	За період	За даними підприємств-продавців з розроблених форм внутрішньогрупової звітності	20000
2.3	Передано у виробництво	Ряд. 1.3 · (Ряд. 2.1 + Ряд. 2.2) / (Ряд. 1.1 + Ряд. 1.2)	17439
2.4	На кінець періоду	Ряд. 2.1 + Ряд. 2.2 – Ряд. 2.3	2561
3	Витрати на виробництво		
3.1	Залишок незавершеного виробництва на початок періоду	Ряд. 3.4 розрахунку за минулий період або початкове сальдо по рахунку 23 (у частині вартості сировини та матеріалів і наданих послуг від підприємств групи)	8000

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Закінчення таблиці 4

1	2	3	4
3.2	Всього витрати сировини та матеріалів за період	Ряд. 1.3	160000
3.3	Сировина та матеріали, які використані на випуск продукції	Матеріаломісткість · (Оборот з Кт 23 в Дт 26)	73333
3.4	Залишок незавершеного виробництва на кінець періоду	Ряд. 3.1 + Ряд. 3.2 – Ряд. 3.3	94667
4	Внутрішньогруповий прибуток, який припадає на незавершене виробництво		
4.1	На початок періоду	Ряд. 4.4 розрахунку за минулий період	0
4.2	По витратах поточного періоду	Ряд. 4.2.1 + Ряд. 4.2.2	17439
4.2.1	По матеріалах, списаних у виробництво	Ряд. 2.3	17439
4.2.2	По послугах, придбаних усередині групи	За даними підприємств-продавців з розроблених форм у внутрішньогруповій звітності	0
4.3	На випуск продукції	Ряд. 3.3 · (Ряд. 4.1 + Ряд. 4.2) / (Ряд. 3.1 + Ряд. 3.3)	15224
4.4	На кінець періоду	Ряд. 4.1 + Ряд. 4.3 – Ряд. 4.3	2214
5	Рух готової продукції		
5.1	Залишок на початок періоду	Ряд. 5.1 за минулий період або матеріаломісткість × Початкове сальдо по рахунку 26	20000
5.2	Випущено продукції за період	Ряд. 3.3	73333
5.3	Реалізовано продукції за період	Матеріаломісткість (Оборот з Дт 26 в Кт 901)	54667
5.4	Залишок готової продукції на кінець періоду	Ряд. 5.1 + Ряд. 5.2 – Ряд. 5.3	38667
6	Внутрішньогруповий прибуток, який припадає на готову продукцію		
6.1	Залишок на початок періоду	Ряд. 6.4 розрахунку за минулий період	0
6.2	За випущеною продукцією в поточному періоді	Ряд. 4.3	15224
6.3	На реалізовану продукцію	Ряд. 5.3 · (Ряд. 6.1 + Ряд. 6.2) / (Ряд. 5.1 + Ряд. 5.2)	8917
6.4	На кінець періоду	Ряд. 6.1 + Ряд. 6.2 – Ряд. 6.3	6307

Висновки і пропозиції. В обліку виробничої групи, за умови, що одне з підприємств здійснює внутрішньогрупові закупівлі сировини, полуфабрикатів, послуг, звичайною є ситуація розподілу внутрішньогрупового прибутку між виробничими запасами, незвершеним виробництвом, готовою продукцією та собівартістю її реалізації. Така ситуація є складною для здійснення консолідуючих коригувань, спрямованих на виключення внутрішньогрупового прибутку. Бухгалтерський облік у межах групи має бути побудований таким чином, щоб міг дозволити провести розподіл внутрішньогрупового прибутку. Допомогти в цьому може запропонована в цій статті методика такого розподілу.

Перспективним є дослідження інших можливих методик виконання розподілу внутрішньогрупового прибутку та організації процедур консолідації (аналітичний облік, побудова консолідуючих таблиць).

Список використаних джерел

1. *Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність»* [Електронний ресурс] : затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 628. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13>.
2. *Костюченко В. М.* Консолідована фінансова звітність: міжнародний досвід та практика України : навчально-практичний посібник / В. М. Костюченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 528 с.
3. *Озеран В. О.* Місце класифікації внутрішніх розрахунків в організації та методиці їх обліку, контролю та аналізу / В. О. Озеран, Н. О. Литвиненко // Бухгалтерський облік, аналіз і контроль в системі корпоративного управління: розвиток інтелектуальних і технічних можливостей : Міжнародна науково-практична конференція. – Житомир : Рута, 2009. – 148 с.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

4. *Онищенко В.* Методика та організація консолідованої фінансової звітності / В. Онищенко. – Чернігів : Чернігівські обереги, 2009. – 168 с.
5. *Онищенко В.* Розподіл внутрішньогрупового прибутку при консолідації фінансових звітів / В. Онищенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 5. – С. 22–29.
6. *Семчук І. В.* Вплив внутрішніх операцій на звітність об'єднання (групи) підприємств / І. В. Семчук, В. Г. Мазур // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 3. – С. 327–337.

References

1. *Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 2 "Konsolidovana finansova zvitnist" [National Accounting Reglament (Standard) 2 "Consolidated Financial Statements"]*. (2013, June 27). Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13>.
2. *Kostiuchenko, V.M. (2008). Konsolidovana finansova zvitnist: mizhnarodnyi dosvid ta praktyka Ukrainy [Consolidated financial statements: international experience and practice of Ukraine: Educational-practical guide]*. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury (in Ukrainian).
3. *Ozeran, V.O. & Lytvynenko, N.O. (2009). Mistse klasyfikatsii vnutrishnikh rozrakhunkiv v orhanizatsii ta metodytsi yikh obliku, kontroliu ta analizu [Place the classification of domestic payments in organization and methods of accounting, control and analysis]*. Proceedings from *V Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia «Bukhhalterskyi oblik, analiz i kontrol v systemi korporatyvnoho upravlinnia: rozvytok intelektualnykh i tekhnichnykh mozhlyvostei» – The Five International Scientific and Practical Conference "Accounting, analysis and control in corporate governance: development of intellectual and technical capabilities"*. Zhytomyr, PP "Ruta", pp. 93–106 (in Ukrainian).
4. *Onyshchenko, V. (2009). Metodyka ta orhanizatsiia konsolidovanoi finansovoi zvitnosti [Methods and organization of the consolidated financial statements]*. Chernihiv: Chernihivski oberehy (in Ukrainian).
5. *Onyshchenko, V. (2007). Rozpodil vnutrishnohropovoho prybutku pry konsolidatsii finansovykh zvitiv [Distribution of intragroup income on consolidation of financial statements]*. *Bukhhalterskyi oblik i audyt – Accounting and Auditing*, no. 5, pp. 22–29 (in Ukrainian).
6. *Semchuk, I.V. (2011). Vplyv vnutrishnikh operatsii na zvitnist obiednannia (hrupy) pidpriemstv [The impact on internal operations reporting association (group) companies]*. *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalters'koho obliku, kontroliu i analizu – Problems of Theory and Methodology of Accounting, Control and Analysis*, no. 3, pp. 327–337 (in Ukrainian).

Онищенко Віктор Петрович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Онищенко Виктор Петрович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и аудита, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Onyshchenko Viktor – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Accounting, Taxation and Audit, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: onvp83@gmail.com

УДК 657

Світлана Шульга

**ВПЛИВ РЕГУЛЯТОРА НА АУДИТОРСЬКИЙ РИНОК: ПРИКЛАДИ
ВЕЛИКОБРИТАНІЇ ТА УКРАЇНИ**

Светлана Шульга

**ВЛИЯНИЕ РЕГУЛЯТОРА НА АУДИТОРСКИЙ РЫНОК: ПРИМЕРЫ
ВЕЛИКОБРИТАНИИ И УКРАИНЫ**

Svitlana Shulha

REGULATORS' IMPACT ON THE AUDIT MARKET: UK AND UKRAINE CASES

Регулювання аудиту в Україні вже тривалий час є предметом дискусії між різними групами стейкхолдерів, що обумовлено посиленням тиску з боку Міністерства фінансів України та прямою загрозою незалежності професії через підміну регулятора, звинуваченнями у неякісній сертифікації та «слабкості» ринку, зростанням вартості послуг та поступовою концентрацією ринку.

Втім, такі проблеми є типовими не тільки для країн з ринками, що розвиваються, а для найбільш розвинених країн. Було проведено порівняльний аналіз впливу регуляторів ринку аудиторських послуг в Україні та Великобританії із застосуванням концепції *balanced scorecard* для регулятора на основі даних щорічних звітів палат аудиторів протягом 2010–2014 років. Як критерії для порівняння були використані базові індикатори (індекс концентрації ринку; загальна кількість учасників ринку; середній відсоток перевірених регуляторами аудиторських фірм/аудиторів; середній рівень успішного складання сертифікаційних іспитів) та специфічні показники для кожного з ринків (дані щодо кількості скарг, переглядів думки, структура ринку в розрізі професійних об'єднань).

Встановлено, що за базовими критеріями ринку аудиторських послуг в Україні та Великобританії мають схожі тенденції: поступова концентрація ринку за рахунок Великої четвірки та мереж аудиторів другого ешелону; скорочення кількості аудиторських фірм; поступове зниження відсотка успішно складених іспитів та кількості перевірок з боку регуляторів.

Оцінювання результатів за специфічними критеріями засвідчило певне відставання України в інформаційному (статистичному) забезпеченні регулятора. Зокрема, наявна форма №1-аудит не дозволяє ідентифікувати аудиторів за участю у професійних об'єднаннях, оцінювати масштаб переглядів думки провідними аудиторськими мережами та успішність роботи зі скаргами. Саме в цьому напрямі, на нашу думку, і слід спрямувати поточну роботу з удосконалення аудиторського ринку в Україні.

Ключові слова: аудиторський ринок, регулятор, статистичне забезпечення.

Табл.: 6. Бібл.: 17.

Регулирование аудита в Украине уже длительное время является предметом дискуссии между разными группами стейкхолдеров, что обусловлено усилением давления со стороны Министерства финансов Украины и прямой угрозой независимости профессии из-за подмены регулятора, обвинениями в некачественной сертификации и «слабости» рынка, повышением стоимости услуг и постепенной концентрацией рынка.

Впрочем, такие проблемы типичны не только для стран с развивающимися рынками, но и для наиболее развитых стран. Проведен сравнительный анализ воздействия регуляторов рынка аудиторских услуг в Украине и Великобритании с применением концепции *sbalanced scorecard* для регулятора на основе ежегодных отчетов палат аудиторів в 2010–2014 годах. В качестве критериев для сравнения были использованы базовые индикаторы (индекс концентрации рынка; общее количество участников рынка; средний процент проверенных регуляторами аудиторских фирм/аудиторів; средний уровень успешной сдачи сертификационных экзаменов), а также специфические показатели для каждого из рынков (данные о количестве жалоб, пересмотре мнений, структуре рынка в разрезе профессиональных объединений).

Установлено, что по базовым критериям рынка аудиторских услуг в Украине и Великобритании имеют схожие тенденции: постепенная концентрация рынка за счет Большой четверки и сетей аудиторів второго эшелона; сокращение количества аудиторских фирм; умеренное сокращение количества успешно сданных экзаменов и количества проверок со стороны регуляторов.

Оценка результатов по специфическим критериям указала на определенное отставание Украины в информационном (статистическом) обеспечении регулятора. В частности, существующая форма №1-аудит не позволяет идентифицировать аудиторів по участию в профессиональных объединениях, оценивать масштаб пересмотра мнения ведущими аудиторскими сетями и успешность работы с жалобами. Именно в этом направлении, по нашему мнению, и стоит направлять текущую работу по совершенствованию аудиторского рынка в Украине.

Ключевые слова: аудиторский рынок, регулятор, статистическое обеспечение.

Табл.: 6. Библ.: 17.

Audit regulation in Ukraine has been the subject of discussion between various groups of stakeholders for a long period of time due to growing pressure on the Ministry of Finance of Ukraine part and direct threat for profession independence through regulator manipulation, charges in poor quality of certifying process and the market's "weaknesses", raise in fees and gradual market concentration.

Thus, such problems are typical not only for countries with developing markets, but also for highly developed states. Comparative analysis of regulators' impact on audit markets in Ukraine and UK, based on *balanced scorecard* for regulators on annual reports of audit chambers during 2010-2014 was applied. As criteria for comparison were used basic

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

indicators (market concentration index; total number of auditors; average percent of monitored firms/auditors; average successful rate of passed exam certification) and specific indicators for each market (number of complaints; revision of opinions; market structure within professional bodies).

According to basic criteria Ukraine and the UK have common tendencies: gradual market concentration by Big Four and Second Tier audit networks; decrease of auditors; moderate decrease of successfully passed exams and number of monitoring on the regulators' part.

Assessments, based on specific criteria, showed existing lag of Ukraine in informational (statistical) maintenance of regulator. In particular, existing survey form (No.1-audit) does not allow to identify auditors engaged in professional associations, evaluate the scope and scale of opinion revisions and success in work with complaints. In our opinion this should be priority in current development of Ukrainian audit market.

Key words: audit market, regulator, statistical maintenance.

Fig.: 6. Bibl.: 17.

JEL Classification: M42

Постановка проблеми. Регулювання аудиту в Україні вже тривалий час є предметом дискусії між різними групами стейкхолдерів: аудитори скаржаться на посилення тиску з боку Міністерства фінансів України та пряму загрозу незалежності професії через підміну регулятора, уряд критикує аудиторів за неякісну сертифікацію та «слабкість» ринку, представники бізнесу вказують на зростання вартості послуг та поступову концентрацію ринку.

Зазначені проблеми аудиторів є характерними не тільки для країн з ринками, що розвиваються, а для найбільш розвинених країн. У зв'язку з цим дослідження впливу регуляторів на ринки аудиторських послуг у різних країнах може стати важливим аргументом для забезпечення якісного вирішення наявних викликів для професії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження М. Лепехо, Я. Петракова, М. Штупун [1–2] свідчать, що максимальне наближення аудиту в Україні до вимог міжнародної спільноти починаючи з 2002 року (затвердження МСА як національних та подальший перехід на міжнародну класифікацію аудиторських послуг), дозволило на початковому етапі підвищити загальну якість наданих послуг, але в цілому не створило підґрунтя для формування довгострокової довіри на ринках. Крім того, етичні виклики, обмежене статистичне забезпечення зовнішнього контролю якості послуг, загальноекономічні зміни в умовах слабких інститутів та рентоорієнтованої влади призвели до формування квазіконкурентного ринку аудиту в Україні [3–7].

Наші попередні дослідження вказують, що впродовж останніх 20 років внаслідок об'єктивних обмежень у платоспроможності клієнтів, а також когнітивних пасток головних стейкхолдерів, Аудиторська палата України як орган незалежного професійного контролю (далі – регулятор) мав істотно обмежені можливості діяти превентивно – для недопущення деградації якості послуг та сегментації національного ринку [8–11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим подібна слабкість (чи неефективність) регулятора є досить дискусійною, адже не можна стверджувати, що Аудиторська палата України не мала змоги впливати на ринок аудиторських послуг. Чи було це визначальним фактором, чи екзогенні фактори мали більший вплив на ринок, ніж регулятор?

Мета статті. Головною метою цього дослідження було порівняти наслідки діяльності (вплив) регуляторів аудиторського ринку в Україні та Великобританії виходячи з наявних тенденцій на ринках відповідних країн.

Виклад основного матеріалу. Для об'єктивності оцінювання регуляторів було використано концепцію збалансованих індикаторів («balanced scorecard» [12]) на основі даних щорічних звітів палат аудиторів у Великобританії та Україні та [13; 14] протягом 2010–2014 років. Її застосування дозволить не тільки порівняти між собою однотипні ринки різних країн, а й ідентифікувати прогалини в статистичному забезпеченні національних регуляторів. Як критерії для порівняння були використані індикатори, що є загальнодоступними та/або простими для розрахунку:

- 1) індекс концентрації ринку;

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

- 2) загальна кількість учасників ринку;
- 3) середній відсоток перевірених регуляторами аудиторських фірм/аудиторів;
- 4) середній рівень складання сертифікаційних іспитів.

Як видно з табл. 1, кількість сертифікованих аудиторів в Україні впродовж 2010–2014 років скоротилася на 40 % до 1272 суб'єктів при 3-кратному збільшенні частки великих аудиторів (з обсягом річного доходу понад 1 млн грн). Основним джерелом концентрації виступили компанії Великої четвірки та інші конкуруючі з ними професійні мережі, а рівень концентрації ринку за коефіцієнтом Херфіндала-Хіршмана стабільно перевищував 50 %, що підтверджують і розрахунки інших учених [5, с. 253–254].

Таблиця 1

Динаміка аудиторського ринку України за кількістю суб'єктів та загальним обсягом наданих послуг у 2010–2014 рр.

Інтервал вибірки аудиторських фірм (аудиторів) за загальним обсягом, тис. грн	Кількість суб'єктів, одиниць					Частка в загальній кількості суб'єктів, %				
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяг не вказаний	167	161	172	147	160	8,15	8,98	8,15	10,13	12,58
Від 0,1 до 1,0	8	4	6	3	4	0,39	0,22	0,39	0,21	0,31
Від 1 до 10,0	98	69	61	55	42	4,79	3,85	4,79	3,79	3,30
Від 10,1 до 100,0	658	508	419	361	291	32,13	28,35	32,13	24,81	22,88
Від 100,1 до 200,0	341	330	275	238	183	16,65	18,42	16,65	16,4	14,39
Від 200,1 до 300,0	237	198	155	153	121	11,57	11,05	11,57	10,54	9,51
Від 300,1 до 400,0	143	113	106	95	94	6,98	6,31	6,98	6,55	7,39
Від 400,1 до 500,0	152	119	85	78	67	7,42	6,64	7,42	5,38	5,27
Від 500,1 до 1000,0	162	175	173	162	154	7,91	9,77	7,91	11,16	12,11
Від 1000,1 до 10000,0	74	107	148	150	146	3,61	5,97	3,61	10,34	11,48
Більш як 10000,0	8	8	9	10	10	0,39	0,45	0,39	0,69	0,79
Разом по Україні	2048	1792	1609	1452	1272	100	100	100	100	100

Джерело: [14].

Поряд з цим незначну частку ринків займали «фіктивні» аудиторів (суб'єкти з сертифікатами, які не одержували дохід за професійним спрямуванням, чи його обсяг був незначним), яка не перевищувала 5 % за період аналізу. Натомість, як показує табл. 2, ринок аудиторських послуг у Великобританії не мав подібного рівня концентрації, в першу чергу за рахунок юридичної незалежності аудиторів.

Таблиця 2

Динаміка кількості головних аудиторів у Великобританії

Кількість головних аудиторів	ACCA	AAPA	ICAEW	CAI	ICAS	Всього
На 31.12.2010	2 217	61	3 958	986	235	7 457
На 31.12.2011	2 224	57	3 864	995	235	7 375
На 31.12.2012	2 255	49	3 728	986	221	7 239
На 31.12.2013	2 139	39	3 592	972	220	6 962
На 31.12.2014, у т. ч.	2 032	30	3 435	930	208	6 635
1	1 417	22	1 409	503	70	3 421
2-6	601	8	1 762	404	118	2 893
7-10	8	0	131	11	12	192
11-50	6	0	94	10	6	116
50+	0	0	9	2	2	13

Джерело: [13, с. 28].

Зауважимо, що кількість головних аудиторів у Великобританії за аналізований період скоротилася в середньому лише на 12 %.

Для більшої обґрунтованості оцінки впливу регуляторів на ринки аудиторських послуг були також використані специфічні для кожного з них дані (зокрема, щодо кількості скарг, переглядів думки, структура ринку в розрізі професійних об'єднань). Як видно з табл. 3, у 2014 році із 267 запланованих в Україні перевірок було здійснено лише

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

125 (або 10 % усіх суб'єктів), у той час суб'єктами моніторингу британського регулятора були від 15,8 до 19,3 % усіх суб'єктів.

Таблиця 3

Динаміка зовнішніх перевірок системи контролю якості в Україні у 2014 році

Країна	Заплановано перевірок	Перевірено	% виконання плану	Відмова/перенесення
Україна	267	125	47	142
Перевірено на основі	вимог реєстратора	оцінених підвищених ризиків	випадкового відбору	публічного інтересу
Великобританія	76	104	1081	56

Примітка: відмова від зовнішньої перевірки системи контролю якості або виключення з Реєстру аудиторських фірм та аудиторів (відповідно до звернень суб'єктів аудиторської діяльності).

Джерело: [13; 14].

Причому більшість суб'єктів моніторингу становили випадково обрані компанії, і лише 1,5 % від загальної кількості – суб'єкти з підвищеними ризиками діяльності.

Дані табл. 4 і 5 розкривають пріоритети діяльності британського регулятора – попередження неякісного чи неетичного надання аудиторських послуг. Попри поступове скорочення кількості нових справ щодо скарг і тривалості їх розгляду протягом 2012–2014 років, більшість справ розглядається безпосередньо Комітетом з етики.

Таблиця 4

Динаміка роботи зі скаргами над аудиторами

Індикатор	Період	ACCA	ICAEW	CAI	ICAS	Всього
Кількість нових справ	2012	32	84	21	3	140
	2013	48	87	44	3	182
	2014	32	64	22	3	121
Кількість справ під безпосереднім наглядом FRC	2012	0	0	0	0	0
	2013	0	0	0	0	0
	2014	0	0	0	0	0
Кількість справ, розглянутих Комітетом	2012	3	54	5	0	62
	2013	8	49	11	2	70
	2014	27	56	21	1	105
Кількість скарг, закритих протягом року	2012	22	82	3	3	110
	2013	16	61	4	1	82
	2014	32	86	25	2	145
Середня тривалість розгляду скарги (місяців)	2012	12,1	11	5,3	3,4	
	2013	11,2	13	4,0	3,2	
	2014	5,0	13	3,6	2,9	

Джерело: [13, с. 36].

Таблиця 5

Кількість переглядів з боку аудиторських компаній у Великобританії

Компанія	2012/13	2013/14	2014/15
Deloitte LLP	16	17	20
Ernst&Young LLP	14	16	16
KPMG LLP/KPMG Audit Plc	15	17	20
PwC LLP	16	19	22
Велика четвірка всього	61	69	78
Baker Tilly UK LLP	-	6	-
BDO LLP	7	-	8
Crowe Clark Whitehill LLP	-	-	5
Grant Thornton UK LLP	10	-	8
Mazars LLP	-	-	5
Спільні перегляди	-	-	(1)
Разом з іншими аудиторами	78	75	103

Джерело: [13, с. 30].

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Оцінюючи динаміку переглядів результатів перевірок з боку аудиторів у Великобританії, їх більшість припадала на представників Великої четвірки і становила 78 з 103 у 2014 році, що вказує на істотний тиск на аудиторів з боку стейкхолдерів та замовників аудиту, з яким перші не завжди справляються.

Узагальнюючи вплив регуляторів на аудиторські ринки у Великобританії та Україні на основі системи збалансованих індикаторів (табл. 6), варто зазначити, що наявна форма щорічних статистичних спостережень АПУ (№1-аудит) не дозволяє оцінювати якість послуг аудиторів за участю у професійних об'єднаннях, оцінювати масштаб переглядів думки провідними аудиторськими мережами та успішність роботи зі скаргами.

Таблиця 6

Збалансовані індикатори впливу регуляторів на аудиторські ринки у Великобританії та Україні в 2012–2014 роках

Індикатор	Великобританія			Україна		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Індекс концентрації ринку, %	33,2	34	36,3	50,6	51,3	52,4
Загальна кількість учасників ринку, суб'єктів	7239	6962	6635	1609	1452	1272
Середній відсоток перевірених суб'єктів, %	-	-	19,7	-	-	10,0
Успішність складання сертифікаційних іспитів, %	33–52*			67–92**		
Кількість скарг на неякісні послуги	140	182	121	н/д	н/д	н/д
Кількість переглядів думки	78	75	103	н/д	н/д	н/д
Структура ринку за професійними об'єднаннями	+	+	+	-	-	-

Примітки: * – рівень успішно складених іспитів за програмою АССА в 2014 році; ** – рівень успішно складених іспитів за 1 і 2 етапами сертифікації АПУ в 2014 році.

Джерело: розраховано автором на основі [13–17].

Висновки і пропозиції. За наслідками порівняльного аналізу встановлено, що за базовими критеріями (1-4) ринки аудиторських послуг в Україні та Великобританії мають схожі тенденції: поступова концентрація ринку за рахунок Великої четвірки та мереж аудиторів другого ешелону; скорочення кількості аудиторських фірм; поступове зниження відсотка успішно складених іспитів та кількості перевірок з боку регуляторів.

Оцінювання результатів за специфічними критеріями засвідчило певне відставання України в інформаційному (статистичному) забезпеченні регулятора. Зокрема, наявна форма №1-аудит не дозволяє ідентифікувати аудиторів за участю у професійних об'єднаннях, оцінювати масштаб переглядів думки провідними аудиторськими мережами та успішність роботи зі скаргами. Саме в цьому напрямі, на нашу думку, і слід спрямувати поточну роботу регулятора з коригування аудиторського ринку в Україні.

Список використаних джерел

1. *Лепехо М. В.* Концептуальні підходи до класифікації аудиторських послуг / М. В. Лепехо, Я. В. Петраков // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2009. – № 38. – С. 265–276.
2. *Кошарна В. В.* Модифікація аудиторського висновку: причини надання та наслідки для суб'єкта господарювання / В. В. Кошарна, Я. В. Петраков // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2009. – № 39. – С. 196–202.
3. *Петраков Я. В.* Методологічні засади контролю якості аудиторських послуг в Україні / Я. В. Петраков // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2009. – № 38. – С. 189–198.
4. *Петраков Я. В.* Статистичні індикатори оцінки ефективності фіскальних інструментів екологічного регулювання / Я. В. Петраков // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. – 2012. – № 4. – С. 142–156.
5. *Петраков Я. В.* Теория квазиконкурентных рынков и аудиторский бизнес: проблемы идентификации / Я. В. Петраков // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 68. – С. 248–258.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

6. Петраков Я. В. Криза етичних стандартів як наслідок цивілізаційних перетворень / Я. В. Петраков, М. П. Штупун // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2009. – № 39. – С. 299–306.
7. Shkarlet S. Environmental Taxation Evolution in Ukraine: Trends, Challenges and Outlook / Serhiy Shkarlet, Yaroslav Petrakov // The Herald of Chernihiv State Technological University. – 2013. – No.4 (64). – Pp. 287–301.
8. Шульга С. В. Реформа аудиту в Україні: Quo Vadis / С. В. Шульга // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 2. – С. 418–422.
9. Шульга С. В. Вплив стратегій компаній "Великої четвірки" на їх глобальну конкурентоспроможність / С. В. Шульга // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 3. – С. 237–242.
10. Шульга С. В. Когнітивні пастки в аудиті / С. В. Шульга // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2014. – № 1. – С. 32–36.
11. Shulha S. Integrated Reporting as Competitive Advantage for Ukrainian Companies: Determinants vs. Biases / S. Shulha, Ya. Petrakov // Business-inform. – 2015. – № 10. – Pp. 26–30.
12. The Balanced Scorecard - Applying a Private Sector Technique to the Public Sector. – WorldBank, 1998.
13. Key Facts and Trends in the Accountancy Profession. – FRC: London, 2015.
14. Узагальнена інформація про стан аудиторської діяльності в Україні у 2014 році : звіт Аудиторської палати України. – К., 2015. – 56 с.
15. The UK Competition regime. – London: CMA, 2016. – 51 p.
16. The impact of the audit reform on audit committees in Europe // Federation of European Accountants Briefing Paper, Jan.2016. – 19 p.
17. ACCA Professional Exams Pass Rates [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.accaglobal.com/ng/en/student/exam-support-resources/professional-exams-study-resources/pass-rates-professional-exams.html>.

References

1. Lepekho, M.V., Petrakov, Ya.V. (2009). Konceptualni pidhody do klasyfikacii audytorskih poslug [Conceptual Approaches for Audit Services Classification]. *Visnyk Chernihivskoho Derzhavnoho Tehnologichnoho Universytetu – Visnyk Chernihiv State Technological University*, no. 38, pp. 265–276 (in Ukrainian).
2. Kosharna, V.V., Petrakov Ya.V. (2009). Modyfikaciia audytirskoho vysnovku: prychny nadannia ta naslidky dlia subiektiv hospodariuvannia [Modification of Auditor's Report: Reasons for Issuing and Outcomes for Entities]. *Visnyk Chernihivskoho Derzhavnoho Tehnologichnoho Universytetu – Visnyk Chernihiv State Technological University*, no. 39, pp. 196–202 (in Ukrainian).
3. Petrakov, Ya.V. (2009). Metodolohichni zasady kontroliu yakosti audytorskykh poslug v Ukraini [Methodological approaches for audit services control in Ukraine]. *Visnyk Chernihivskoho Derzhavnoho Tehnologichnoho Universytetu – Visnyk Chernihiv State Technological University*, no. 38, pp. 189–198 (in Ukrainian).
4. Petrakov, Ya.V. (2012). Statystychni indykatory otsinky efektyvnosti fiskalnykh instrumentiv ekolohichnoho rehuliuвання [Statistical Indicators of Environmental Regulation Fiscal Instruments' Assessment]. *Bukhhalterskyi oblik, analiz ta audit: problemy teorii, metodolohii, organizatsii – Accountancy, analysis and audit: problems of theory, methodology, organization*, no. 4, pp. 142–156 (in Ukrainian).
5. Petrakov, Ya. (2013). Teoriia kvazionkurentnyh rynkiv i audytorskij biznes: problemy identyfikacii [Theory of Contestable Markets and Audit Business: Identification Problem]. *Visnyk Chernihivskoho Derzhavnoho Tehnologichnoho Universytetu – Visnyk Chernihiv State Technological University*, no. 68, pp. 248–258 (in Ukrainian).
6. Petrakov, Ya. & Shtupun, M. (2009). Kryza etychnykh standartiv jak naslidok tsivilizatsijnykh peretvoren [Ethical Standards' Crisis as a Consequence of Societal Shifts]. *Visnyk Chernihivskoho Derzhavnoho Tehnologichnoho Universytetu – Visnyk Chernihiv State Technological University*, no. 39, pp. 299–306 (in Ukrainian).

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

7. Shkarlet, S., Petrakov, Ya. (2013). Environmental Taxation Evolution in Ukraine: Trends, Challenges and Outlook. *The Herald of Chernihiv State Technological University*, no. 4(64), pp. 287–301.

8. Shulha, S. (2013). Reforma audytu v Ukraini: Quo Vadis [Audit Reform in Ukraine: Quo Vadis]. *Visnyk Chernihivskoho Derzhavnogo Tehnologichnogo Universytetu – Visnyk Chernihiv State Technological University*, no. 2(66), pp. 418–422 (in Ukrainian).

9. Shulha, S. (2013). Vplyv strategij kompanij “Velykoji Chetvirky” na jih globalnu konkurentospromoznist [Influence of Big4 Companies’ Strategies on their Competitiveness], *Visnyk Chernihivskoho Derzhavnogo Tehnologichnogo Universytetu – Visnyk Chernihiv State Technological University*, no. 3 (68), pp. 237–242 (in Ukrainian).

10. Shulha, S. (2014). Kognityvni Pastky v audyti [Cognitive Traps in Audit]. *Naukovi Visnyk Natsionalnoi Akademii Statystyky, Obliku i Audity – Scientific journal of National Academy of statistics, accountancy and auditing*, no. 1, pp. 32–36 (in Ukrainian).

11. Shulha, S. & Petrakov Ya. (2015). Integrated Reporting as Competitive Advantage for Ukrainian Companies: Determinants vs. Biases. *Business-inform*, no. 10, pp. 26–30.

12. The Balanced Scorecard – Applying a Private Sector Technique to the Public Sector. – WorldBank, 1998.

13. Key Facts and Trends in the Accountancy Profession. – FRC: London, 2015.

14. *Uzahalnena informacija pro stan audytorskoji dijalnosti v Ukraini u 2014 rotsi [General information on auditing in Ukraine in 2014]* (2015). Kyiv: ACU (in Ukrainian).

15. The UK Competition regime. – London: CMA, 2016. – 51 p.

16. The impact of the audit reform on audit committees in Europe // Federation of European Accountants Briefing Paper, Jan.2016. – 19 p.

17. ACCA Professional Exams Pass Rates. Retrieved from <http://www.accaglobal.com/ng/en/student/exam-support-resources/professional-exams-study-resources/pass-rates-professional-exams.html>.

Шульга Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри аудиту, Національна академія статистики, обліку та аудиту (вул. Підгірна, 1, м. Київ, 04107, Україна).

Шульга Светлана Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры аудита, Национальная академия статистики, учета и аудита (ул. Подгорная, 1, г. Киев, 04107, Украина).

Shulha Svitlana – PhD in Economics, Associate Professor of The Department of Audit, National Academy of Statistics, Accountancy and Auditing (1 Pidhirna Str., Kyiv, 04107 Ukraine).

E-mail: Stshylga@ukr.net

УДК 657.37: 659.3:334.021

*Марина Штупун***ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ
З КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ***Марина Штупун***ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОТЧЕТНОСТИ
ПО КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ***Maryna Shtupun***INFORMATION SUPPORT OF FINANCIAL REPORTING IN THE CORPORATIVE
SOCIAL RESPONSIBILITY**

Розглянуто питання порівнянності інформації, яка відображається підприємствами у звітності з корпоративної соціальної відповідальності (далі – звітність з КСВ) та іншими видами звітності, яка регламентована законодавством України та має обов'язковий характер подання до відповідних органів. На сьогодні в Україні немає єдиної форми, порядку складання та періодичності подання звітності з КСВ, тому було досліджено та запропоновано критерії порівнянності інформації щодо показників цього виду звітності з показниками податкової, фінансової та статистичної звітності України.

Ключові слова: звітність з корпоративної соціальної відповідальності, критерії порівнянності інформації, інформаційне забезпечення.

Рис.: 1. Бібл.: 22.

Рассмотрен вопрос сопоставимости информации, отображаемой предприятиями в отчетности по корпоративной социальной ответственности и другими видами отчетности, которые регламентированы законодательством Украины и имеют обязательный характер представления в соответствующие органы. На сегодня в Украине нет единой формы, порядка составления и периодичности представления отчетности по КСО, поэтому было исследовано и предложены критерии сопоставимости информации относительно показателей данного вида отчетности с показателями налоговой, финансовой и статистической отчетности Украины.

Ключевые слова: отчетность по корпоративной социальной ответственности, критерии сопоставимости информации, информационное обеспечение.

Рис.: 1. Библ.: 22.

The article discusses the comparability of information displayed by enterprises in report of corporate social responsibility and other kinds of reports, which regulated by the legislation of Ukraine and is binding submission to the relevant authorities. Today in Ukraine there is no single form, order preparation and periodicity of reporting on CSR so it was investigated and proposed the criteria of comparability of information relatively of indicators of this type of reporting and indicators of tax, financial and statistical reports of Ukraine.

Key words: report of corporate social responsibility, the criteria of comparability of information, information support.

Fig.: 1. Bibl.: 22.

JEL Classification: M 41

Постановка проблеми. Складання та оприлюднення звітності з корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) є досить актуальною темою для України, оскільки все більше підприємств приєднується до необхідності оприлюднення питань сталого розвитку. Невизначеність форми, порядку та строків подання звітності з КСВ на законодавчому рівні є причиною складнощів під час перевірки інформації, яка відображена у звітах з КСВ та не сприяє поширенню її складання підприємствами. Рівень достовірності даних, які відображені у звітності з КСВ, має велике значення, оскільки така інформація повинна збігатися з інформацією, яка подається до відповідних контролюючих органів. У зв'язку з цим питання розуміння критеріїв зіставності інформації у регламентованих звітах та звітності з КСВ є актуальними, що є досить важливою основою для обґрунтування їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Л. І. Швець досліджувала витрати, які виникають у підприємства в результаті ведення ним соціально відповідальної діяльності, та їх класифікацію [1]. Т. І. Єфіменко, В. М. Орлова та Т. О. Петухова [2] у своєму дослідженні обґрунтовували необхідність подання показників соціальної відповідальності у фінансовій звітності підприємств. В. П. Кукоба досліджував методи, обліку й аудиту витрат на заходи із забезпечення корпоративної соціальної відповідальності підприємства, а

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

також обґрунтовував порядок їх обліку на субрахунках підприємства за окремими напрямками [3]. В.С. Ленъ та О.М. Коливешко досліджували місце обліку екологічної діяльності в системі господарського обліку [4] та питання наявності екологічної інформації у фінансовій та статистичній звітності підприємства, яка може бути використана при складанні звітності з корпоративної соціальної відповідальності [5]. І. В. Жиглей [6], Г. В. Писаревська та І. В. Бешуля [7] у загальному плані зазначають, що джерелом отримання інформації для отримання показників звітності з КСВ є соціальний облік, не розкриваючи при цьому процес накопичення такої інформації. Цими та іншими дослідниками здійснено певний внесок у вирішення проблеми обліково-аналітичного забезпечення звітності з корпоративної соціальної відповідальності. Проте аспекти обліку діяльності з корпоративної соціальної відповідальності в наукових дослідженнях представлені фрагментарно. Зважаючи на суттєву роль звітності з корпоративної соціальної відповідальності для спільноти, проблема накопичення інформації для її складання є дуже актуальною.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є конкретизація джерел показників звітності з КСВ.

Виклад основного матеріалу. Дослідження, пов'язані з формуванням показників звітності з КСВ, більшою мірою формують міжнародні інститути та організації, які задають основні тенденції у сфері відображення результатів сталого розвитку.

Найбільш ваговими стандартами, які використовуються під час складання звітності з КСВ, є:

1) стандарт соціальної звітності компаній AA1000 AS, розроблений британським Інститутом соціальної та етичної звітності (Institute of Social and Ethical Accountability) та призначений для вимірювання результатів діяльності компаній з погляду етичних позицій, який відображає процедуру та набір критеріїв, які дають змогу проведення соціального та етичного аудиту їх діяльності [8];

2) керівництво з соціальної відповідальності ISO 26000 Міжнародної організації зі стандартизації (ICO), який розкриває підходи щодо реалізації соціально відповідальної поведінки підприємства [9];

3) стандарт корпоративної соціальної відповідальності Social Accountability 8000, розроблений Social Accountability International, визначає спрямованість на дотримання компаніями прав людини та вдосконалення умов праці найманих працівників [10];

4) керівництво зі звітності у сфері сталого розвитку G4 Глобальної ініціативи по звітності є керівництвом, яке розкриває сутність та склад конкретних показників звітності щодо соціальної, екологічної та економічної діяльності підприємства [11].

Складання та оприлюднення звітності з КСВ є результатом рішення окремого підприємства, яке бажає приєднатися до ідей сталого розвитку, а тому відповідальність за повноту та достовірність інформації, відображеної у такому звіті, лежить на такому підприємстві. Нині в Україні відсутні затверджені порядок, форма та національні стандарти складання, механізм перевірок звітності з КСВ, а також не визначено чіткої позиції держави щодо законодавчого регулювання у цій сфері, що є причиною складання звітності з КСВ досить незначною частиною підприємств, установ і організацій, а також утруднює контроль за її достовірністю.

Оскільки в Україні під час складання звітності з КСВ найчастіше використовують Керівництво зі звітності у сфері сталого розвитку G4, тому розглянемо джерела інформації для її заповнення з позицій цього Керівництва. Показники Керівництва G4 зведені у категорії, підкатегорії та аспекти (рис.).



Рис. Класифікація показників згідно з Керівництвом G4

Джерело: [2].

Розглянемо категорію «Економічна» у розрізі кожного аспекту. Відповідно до Керівництва G4 аспект «Економічна результативність» відображає такі показники, як:

- 1) створена і розподілена пряма економічна вартість;
- 2) фінансові аспекти та інші ризики і можливості для діяльності організації, пов'язані зі зміною клімату;
- 3) забезпеченість зобов'язань організації, пов'язаних з пенсійними планами з встановленими пільгами;
- 4) фінансова допомога, отримана від держави.

Показник «Створена і розподілена пряма економічна вартість» відображає інформацію щодо отриманих доходів та витрат, пов'язаних з отриманням таких доходів. Зазначимо, що найбільш достовірною інформацією, яка контролюється відповідними регулюючими органами, є інформація, яка відображена у фінансовій, податковій та статистичній звітності.

Найбільше інформації про доходи містить фінансова звітність, вимоги до якої регулюються Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [12] та відображаються у таких формах та рядках:

- 1) форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» – р. 2000 чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), р. 2120 інші операційні доходи, р. 2200 дохід від участі в капіталі, р. 2220 інші фінансові доходи, р. 2240 інші доходи;

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

2) форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)» – р. 3000 надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), р. 3095 інші надходження від операційної діяльності, р. 3200 надходження від реалізації фінансових інвестицій, р. 3205 надходження від реалізації необоротних активів, р. 3215 надходження від отриманих відсотків, р. 3220 надходження від отриманих дивідендів, р. 3225 надходження від деривативів, р. 3250 інші надходження від інвестиційної діяльності, р. 3340 інші надходження від фінансової діяльності;

3) примітки до фінансової річної звітності – розділ 5 колонка «Доходи».

У Податковій декларації з податку на прибуток підприємства наводяться доходи за даними фінансової звітності, фінансові результати до оподаткування та коригування на податкові різниці, які розшифровуються у додатку до декларації. Окремо наводяться також: доходи за договорами страхування і співстрахування; сума доходу, отриманого від діяльності з проведення азартних ігор з використанням гральних автоматів; сума доходу від букмекерської діяльності, азартних ігор. Щодо витрат, то інформація обмежується лише сумами штрафів і пені при виправленні помилок за попередні звітні періоди і сумою виплачених виплат гравцю [13]. Частина інформації щодо доходів від операційної діяльності також має Податкова декларація з податку на додану вартість у рядках колонки А [14].

Інформація щодо виробництва та реалізації за номенклатурою продукції наводиться також у статистичному звіті «Звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції» (форма 1П-НПП) [15].

Інша сторона показника «Створена і розподілена пряма економічна вартість» – витрати (розподілена пряма економічна вартість), яка у звітності з КСВ має бути відображена у розрізі інформації щодо операційних витрат, заробітної плати та інших виплат працівникам, виплати постачальникам капіталу, виплати державі, інвестиції у місцеві спільноти.

У фінансовій звітності форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» операційні витрати представлені у рядках «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)», «Адміністративні витрати», «Витрати на збут», «Інші операційні витрати», а також у розділі III «Елементи операційних витрат».

Витрати на оплату праці та витрати на відрахування на соціальні заходи за відповідний звітний період відображаються у розділі III «Елементи операційних витрат» форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)».

Фінансова звітність форми № 3 «Звіт про рух грошових коштів» також містить інформацію щодо витрат на оплату праці та соціальні заходи у розділі I «Рух коштів у результаті операційної діяльності» у рядках «Витрачання на оплату праці», «Витрачання на оплату відрахувань на соціальні заходи» та частково у рядку «Витрачання на оплату зобов'язань з податків і зборів».

У статистичному звіті форми 1-ПВ «Звіт з праці» у розділі III «Склад фонду оплати праці» наводяться суми витрат на фонд основної та додаткової заробітної плати, заохочувальні та компенсаційні виплати, а також оплата за невідпрацьований час [16]. Інший статистичний звіт форма № 1-РС «Звіт про витрати на утримання робочої сили» (подається один раз на чотири роки) [17] у розділі II «Витрати на утримання робочої сили» має подібну інформацію, що й 1-ПВ «Звіт з праці», але додатково містить дані щодо витрат підприємства на забезпечення працівників житлом (р. 230), на соціальне забезпечення працівників (р. 250), на професійне навчання (р. 310), на культурно-побутове обслуговування (р. 320), інші витрати на утримання робочої сили (р. 330), податки (р. 340) та сума компенсації роботодавцю витрат на утримання робочої сили (р. 350).

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Інформація щодо витрат на заробітну плати та інші виплати працівникам за видами нарахувань (основна заробітна плата, відпустка, лікарняні та інші) та суми єдиного соціального внеску містить «Звіт про суми нарахованої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, компенсації) застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до фіскальних органів» [18]. Дані щодо нарахувань заробітної плати та інших доходів працівникам, а також утримань з доходів податку на доходи фізичних осіб та військового збору містяться в Податковому розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку (форма 1-ДФ) [19].

У формі № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» міститься інформація щодо заборгованості за виплатами заробітної плати у рядку «Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці», за розрахунками з єдиного соціального внеску (ЕСВ) – у рядку «Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування» на відповідну звітну дату. У цій формі міститься дані й про іншу заборгованість.

Інша складова показника «Створена і розподілена пряма економічна вартість» виплати постачальникам капіталу надають інформацію щодо виплат дивідендів, які відображають у Додатку АВ «Розрахунок авансового внеску з податку на прибуток на суму виплачених дивідендів (прирівняних до них платежів)» Податкової декларації з податку на прибуток підприємства. Фінансова звітність також має таку інформацію у формі № 3 «Звіт про рух грошових коштів» у рядку 3355 «Витрачання на сплату дивідендів» та у формі № 4 «Звіт про власний капітал» у рядку 4200 «Виплати власникам (дивіденди)».

Складова показника «Створена і розподілена пряма економічна вартість» виплати державі відображається у податкових деклараціях, які містять інформацію щодо нарахованих та виплачених податків, передбачених ПКУ.

Складова показника «Створена і розподілена пряма економічна вартість» інвестиції у місцеві спільноти окремо у фінансовій та іншій звітності не виділяється, а лише може бути частиною інших витрат підприємства, що вимагає організації окремого обліку таких інвестицій.

Друга група показників аспекту «Економічна результативність», а саме «Фінансові аспекти та інші ризики і можливості для діяльності організації, пов'язані зі зміною клімату» містить у собі більш необлікову інформацію, яка накопичується у відділі охорони навколишнього середовища, який здійснює дослідження для підприємства, та містить дані щодо ризиків та можливостей, методів управління ризиками дії підприємства на навколишнє середовище.

Третя група показників аспекту «Економічна результативність», а саме «Забезпеченість зобов'язань організації, пов'язаних з пенсійними планами з встановленими пільгами» повністю узгоджується з даними «Звіт про суми нарахованої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, компенсації) застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до фіскальних органів», а також розрахунків Пенсійного фонду України щодо пільгових пенсій.

Третя група показників аспекту «Економічна результативність», а саме «Фінансова допомога, отримана від держави» пов'язана з наданням інформації щодо податкових пільг, отриманих від держави, отриманням субсидій та цільового фінансування. Дані щодо податкових пільг підприємства містяться у «Звіті про суми податкових пільг» [20]. Дані про суми цільового фінансування містяться у фінансовій звітності форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» рядок 1525 «Цільове фінансування» та у формі № 3 «Звіт про рух грошових коштів» рядок 3010 «Надходження від цільового фінансування».

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Розглянемо другий аспект «Присутність на ринках» категорії «Економічна». Відповідно до Керівництва G4 аспект «Присутність на ринках» відображає такі показники:

1) відношення стандартної заробітної плати початкового рівня співробітників різної статі до встановленої мінімальної заробітної плати у суттєвих регіонах діяльності організації;

2) частка керівників вищого рангу в суттєвих регіонах діяльності організації, найнятих з числа представників місцевого населення.

Цей аспект більшою мірою містить необлікову інформацію, яка є результатом аналізу співвідношення встановленого державою мінімального рівня заробітної плати та заробітної плати працівників, дані щодо якої можуть бути надані бухгалтерією, а також аналіз структури кадрів, який може надати або відділ кадрів, або юридичний відділ підприємства. Облікова інформація щодо рівня заробітної плати міститься у таблиці 6 «Відомості про нарахування заробітної плати (доходу) застрахованим особам» у «Звіт про суми нарахованої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, компенсації) застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до фіскальних органів».

Розглянемо третій аспект «Непрямий економічний вплив» категорії «Економічна». Відповідно до Керівництва G4 аспект «Непрямий економічний вплив» відображає такі показники, як:

1) розвиток і вплив інвестицій в інфраструктуру і безоплатні послуги;

2) істотні непрямі економічні впливи, включаючи область впливу.

Цей аспект також містить необлікову інформацію, яка описує позитивні та негативні результати впливу від інвестування у проекти зацікавлених осіб, а також економічні очікування від такого впливу.

Відповідно до Керівництва G4 аспект «Практики закупівель» категорії «Економічна» відображає показник – частка витрат на місцевих постачальників у суттєвих регіонах здійснення діяльності. Цей аспект містить необлікову інформацію, яка описує процес ведення діалогу з місцевими постачальниками та особливості роботи з ними, які відображені у договорах постачання товарів, робіт, послуг.

Розглянемо категорію «Екологічна». Аспекти цієї категорії слід розглядати комплексно, оскільки показники цієї категорії розглядаються у розрізі їх дії на навколишнє середовище та впливу на екологію. З огляду на такий стан речей найбільш інформативним є Податкова декларація екологічного податку з додатками. Інформація щодо екологічного впливу є частиною даних, які відображаються у статистичній та фінансовій звітності, а тому її не виокремлюють.

Розглянемо категорію «Соціальна». Аспекти цієї категорії мають складну ієрархію та відображають в основному необлікову інформацію, яка накопичується у відповідних структурах підприємства (відділ кадрів, охорони праці, юридичний відділ, інтерв'ю відповідальних за збір інформації тощо), профспілках. Але слід зазначити, що ця категорія у розрізі інформації щодо зайнятості може бути порівняна з деякими статистичними звітами. Статистичний звіт 1-ПВ «Звіт з праці» відображає інформацію щодо середньооблікової кількості у розділі I «Кількість працівників». Інший статистичний звіт форма № 1-РС «Звіт про витрати на утримання робочої сили» (один раз на чотири роки) [17] у розділі I «Кількість працівників і оплачений робочий час» відображає кількість штатних працівників, зовнішніх сумісників та працюючих за цивільно-правовими договорами і відпрацьовані години. Інформація щодо професійної підготовки працівників та підвищення кваліфікації відображається у 6-ПВ «Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання» [21].

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

У звітність з КСВ включається й зовнішня інформація, яку необхідно збирати й обробляти, зокрема пов'язана з очікуваним впливом на місцеві спільноти та місцеву економіку, порівнянні показники по галузі тощо.

Аналізуючи показники, які включаються до звітності з КСВ загалом можна стверджувати, що вони формуються переважно в системі господарського обліку, який визначається як фіксація фактів, пов'язаних з діяльністю підприємства та необхідних для її забезпечення та для надання інформації зовнішнім і внутрішнім користувачам згідно із Законом та внутрішніми правилами для прийняття управлінських рішень. Основною складовою господарського обліку є бухгалтерський облік. Крім того, господарський облік включає в себе накопичення і реєстрацію іншої необлікової інформації, соціального, екологічного, науково-технічного характеру [22].

Висновки і пропозиції. З наведеного вище можна зробити такі висновки і пропозиції:

1) неузгодженість єдиної форми, порядку та стандартів складання, механізму перевірок звітності з КСВ, а також невирішеність питань щодо законодавчого регулювання такої звітності викликають складнощі щодо формування та подання достовірності інформації;

2) складність ієрархії показників звітності з КСВ призводить до повторювання інформації у різних видах звітності;

3) значна кількість інформації у звітності з КСВ має не обліковий характер, що унеможливує порівняння з регламентованими звітами та потребує проведення додаткових процедур щодо підтвердження достовірності;

4) з метою єдиного підходу до складання звітності з корпоративної соціальної відповідальності доцільним є затвердження Національного стандарту зі звітності з корпоративної соціальної відповідальності, узгодженого з міжнародними стандартами, що сприятиме порівняльності такої звітності різних підприємств та накопиченню необхідної інформації для її складання в господарському обліку.

Список використаних джерел

1. Швець Л. І. Витрати соціально відповідальної діяльності бізнесу / Л. І. Швець // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2011. – № 2 (56). – С. 163–168.

2. Єфіменко Т. І. Подання показників соціальної відповідальності підприємництва в фінансовій звітності [Електронний ресурс] / Т. І. Єфіменко, В. М. Орлова, Т. О. Петухова // Ефективна економіка. – 2014. – № 4. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2969>.

3. Кукоба В. П. Корпоративна соціальна відповідальність підприємства: аспекти сучасного обліку та аудиту витрат [Електронний ресурс] / В. П. Кукоба // Ефективна економіка. – 2012. – № 8. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1312>.

4. Лень В. С. Место учета экологической деятельности в системе бухгалтерского учета / В. С. Лень, О. М. Коливешко // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 3. – С. 317–321.

5. Лень В. С. Екологічна інформація у фінансовій звітності / В. С. Лень // Міжнародна науково-практична конференція «Фінансово-економічна стратегія розвитку в умовах євроінтеграційних процесів: аспекти сталості та фінансової безпеки» (05-06.11.2014). – Чернігів : ЧНТУ, 2014. – С. 135–136.

6. Жиглей І. В. Еволюція бухгалтерського обліку в контексті розвитку соціальних відносин [Електронний ресурс] / І. В. Жиглей. – Режим доступу : http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/wzbirnik/econom/1_13/7.pdf.

7. Писаревская Г. В. Корпоративная социальная ответственность и отчетность как продукт социального бухгалтерского учета [Електронний ресурс] / Г. В. Писаревская, И. В. Бешуля. – Режим доступу : <http://be5.biz/ekonomika1/r2010/00754.htm>.

8. Стандарт соціальної звітності компаній AA1000 AS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.accountability.org/standards/aa1000as/index.html>.

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

9. *Керівництво з соціальної відповідальності ISO 26000* Міжнародної організації зі стандартизації (ICO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=42546/.

10. *Стандарт корпоративної соціальної відповідальності Social Accountability 8000* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sa-intl.org/index.cfm?fuseaction=Page.ViewPage&PageID=937>.

11. *Керівництво зі звітності у сфері сталого розвитку G4* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalreporting.org/resource/library/Russian-G4-Part-One.pdf>.

12. *Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»* [Електронний ресурс] : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 року № 73. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/npsbu1>.

13. *Про затвердження форми Податкової декларації з податку на прибуток підприємств* [Електронний ресурс] : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 20.10.2015 № 897. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1415-15>.

14. *Про затвердження форм та Порядку заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість* [Електронний ресурс] : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 23.09.2014 № 966. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1267-14>.

15. *Роз'яснення щодо заповнення форми державного статистичного спостереження N ІП-НПП (річна) «Звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції»* [Електронний ресурс] : затв. Наказом Держстату України від 05.08.2014 № 222. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FN007851.html.

16. *Про затвердження Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження 1-ПВ (квартальна) «Звіт з праці»* [Електронний ресурс] : затв. Наказом Державної служби статистики від 27.02.2013 р. № 68. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1212-09>.

17. *Про затвердження форми державного статистичного спостереження № 1-РС (один раз на чотири роки) «Звіт про витрати на утримання робочої сили»* [Електронний ресурс] : затв. Наказом Державної служби статистики України від 07.08.2014 № 227. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1157.2661.0>.

18. *Порядок формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування* [Електронний ресурс] : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 14.04.2015 № 435. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0460-15>.

19. *Про затвердження форми Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку (форма № 1ДФ) та Порядку заповнення та подання податковими агентами Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку* [Електронний ресурс] : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 13.01.2015 № 4. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0111-15>.

20. *Про затвердження Порядку обліку сум податків та зборів, не сплачених суб'єктом господарювання до бюджету у зв'язку з отриманням податкових пільг* [Електронний ресурс] : затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 27.12.2010 № 1233. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1233-2010-%D0%BF>.

21. *Про затвердження форм державних статистичних спостережень зі статистики праці* [Електронний ресурс] : Наказ Державної служби статистики України від 07.08.2013 № 239. – Режим доступу : <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-form-derzhavnih-statistichnih-sposterezhe-doc152869.html>.

22. *Лень В. С. Господарський облік: дефініція та зміст* [Електронний ресурс] / В. С. Лень // Вісник ЧДТУ. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 56 (1). – С. 284–289. – Режим доступу : <http://ekona.org.ua>.

References

1. Shvets, L.I. (2011). Vytraty sotsialno vidpovidalnoi diialnosti biznesu [The cost of socially responsible business]. *Visnik ZhDTU. Ekonomichni nauki – Herald ZSTU. Economic Sciences*, no. 2 (56), pp. 163–168 (in Ukrainian).

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

2. Efimenko, T. I., Orlova, V. M. & Petuhova T. O. (2014). Podannia pokaznykiv sotsialnoi vidpovidalnosti pidpriemnytstva v finansovii zvitnosti [Presentation of indicators of social responsibility of business in the financial statements]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, no. 4. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2969>.

3. Kukoba, V.P. (2012). Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist pidpriemstva: aspekty suchasnoho obliku ta auditu vytrat [Corporate social responsibility of the enterprise: modern aspects of accounting and audit costs]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, no. 8. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1312>.

4. Len, V.S. & Koliveshko O.M. (2015). Mesto ucheta ekologicheskoi deiatelnosti v sisteme buhgalterskogo ucheta [Place integration of environmental activities in the accounting system]. *Problemy i perspektivy ekonomiky ta upravlinnia – Problems and perspectives of Economics and Management*, no. 3, pp. 317–321 (in Ukrainian).

5. Len, V.S. (2014). Ekolohichna informatsiia u finansovii zvitnosti [Environmental information in the financial statements]. Proceedings from *Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia “Finansovo-ekonomichna stratehiia rozvytku v umovakh evrointehratsiinykh protsesiv: aspekty stalosti ta finansovoi bezpeky” – International scientific-practical conference “Financial-economic development strategy in terms of European integration processes, aspects of sustainability and financial security”* (05–06.11.2014). Chernihiv: ChNTU, pp. 135–136 (in Ukrainian).

6. Zihlei, I.V. *Evoliutsiia buhgalterskoho obliku v konteksti rozvytku sotsialnykh vidnosyn* [Evolution of Accounting in the context of social relations]. Ofitsiyni sait ZhDTU [Site of ZSTU]. www.ztu.edu.ua. Retrieved from http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/wzbornik/econom/1_13/7.pdf.

7. Pisarevskaia, G.V. & Beshulia, I.V. *Korporativnaia sotsialnaia otvetstvennost i otchetnost kak produkt sotsialnogo buhgalterskogo ucheta* [Corporate social responsibility and accountability as a product of social accounting]. Ofitsiyni sait Instituta ekonomiki i prava Ivana Kushnira [Site of Institute of Economics and Law Ivan Kushnir]. <http://be5.biz/index.htm>. Retrieved from <http://be5.biz/ekonomika1/r2010/00754.htm>.

8. Standart sotsialnoi zvitnosti kompanii AA1000 AS [AA1000 Assurance Standard]. Retrieved from <http://www.accountability.org/standards/aa1000as/index.html>.

9. Kerivnytstvo z sotsialnoi vidpovidalnosti ISO 26000 Mizhnarodnoi organizatsii zi standartyzatsii (ISO) [Guidance on social responsibility ISO 26000:2010]. Retrieved from: http://www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=42546/.

10. Standart korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti Social Accountability 8000 [The SA8000 Standard]. Retrieved from <http://www.sa-intl.org/index.cfm?fuseaction=Page.ViewPage&PageID=937>.

11. Kerivnytstvo zi zvitnosti u sferi staloho rozvytku G4 [Global Guidelines for reporting Sustainability G4]. Retrieved from <https://www.globalreporting.org/resource/library/Russian-G4-Part-One.pdf>.

12. Natsionalne polozhennia (standart) buhgalterskoho obliku 1 “Zagalni vimogi do finansovoyi zvitnosti”: zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 7 liutoho 2013 roku № 73 [National Provision (Standard) 1 “General Requirements for Financial Reporting”, approved order of the Ministry of Finance of Ukraine on February 7, 2013 № 73]. Retrieved from <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/npsbu1>.

13. Pro zatverdzhennia formy Podatkovoi deklaratsii z podatku na prybutok pidpriemstv: zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 20.10.2015 № 897 [On approval of forms of tax return income tax, approved order of the Ministry of Finance of Ukraine from 20.10.2015 № 897]. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1415-15>.

14. Pro zatverdzhennia form ta Poriadku zapovnennia i podannia podatkovoi zvitnosti z podatku na dodanu vartist: zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 23.09.2014 № 966 [On approval of the Order and the completion and submission of tax returns from value added tax, approved order of the Ministry of Finance of Ukraine from 23.09.2014 № 966]. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1267-14>.

15. Roziasnennia shchodo zapovnennia formy derzhavnoho statystychnoho sposterezhennia N 1P-NPP (richna) “Zvit pro vyrobnytstvo ta realizatsiiu promyslovoi produktsii: zatv. Nakazom Derzhstatu Ukrainy vid 05.08.2014 № 222 [Explanations for completing the state statistical observation N 1P-

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

NPP (annual) "Report on the production and sale of industrial products", approved order of the State Statistics Service of Ukraine of 05.08.2014 № 222]. Retrieved from http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FN007851.html.

16. Pro zatverdzhennia Instruksii shchodo zapovnennia formy derzhavnoho statystychnoho sposterezhennia 1-PV (kvartalna) "Zvit z pratsi": zatv. Nakazom Derzhavnoi sluzhby statystyky № 68 vid 27.02.2013 r. [On approval of Instructions for completing the forms of state statistical observations 1-PV (quarterly) "Report on labor", approved order of the State Statistics Service № 68 from 27.02.2013]. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1212-09>.

17. Pro zatverdzhennia formy derzhavnoho statystychnoho sposterezhennia № 1-RS (odnyn raz na chotyry roky) "Zvit pro vytraty na utrymannia robochoi syly": zatv. Nakazom Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy vid 07.08.2014 № 227 [On approving forms of state statistical observation № 1-RS (every four years) "Report on the cost of maintaining labor", approved order of the State Statistics Service of Ukraine from 07.08.2014 № 227]. Retrieved from <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1157.2661.0>.

18. Poriadok formuvannia ta podannia strahuvalnykamy zvituv shchodo sum narahovanoho yedynoho vnesku na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strahuвання: zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 14.04.2015 № 435 [The procedure for the formation and representation of insurers report on the amounts accrued single contribution for obligatory state social insurance approved order of the Ministry of Finance of Ukraine from 14.04.2015 № 435]. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0460-15>.

19. Pro zatverdzhennia formy Podatkovoho rozrahunku sum dohodu, narahovanoho (splachenoho) na koryst fizychnikh osib, i sum utrymanoho z nyh podatku (forma № 1DF) ta Poriadku zapovnennia ta podannia podatkovyimi agentamy Podatkovoho rozrahunku sum dohodu, narahovanoho (splachenoho) na koryst fizychnikh osib, i sum utrymanoho z nyh podatku: zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 13.01.2015 № 4 [On approval of forms of tax calculation amounts of income accrued (paid) for the benefit of individuals and the amounts withheld from them tax (form № 1DF) and the Procedure for completion and submission of tax agents Tax calculating the amounts of income accrued (paid) for the benefit of individuals and amounts withheld from them tax approved order of the Ministry of Finance of Ukraine of 13.01.№ 4]. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0111-15>.

20. Pro zatverdzhennia Poriadku obliku sum podatkov ta zboriv, ne splachenikh subiekтом hospodariuvannia do biudzhetu u zviazku z otrymanniam podatkovykh pilg: zatv. Postanovoiu Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 27.12.2010 № 1233 [On approval of the account the amounts of taxes not paid by the entity budget in connection with the tax benefits approved CMU from 27.12.2010 № 1233]. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1233-2010-%D0%BF>.

21. Pro zatverdzhennia form derzhavnykh statystychnykh sposterezhen zi statystyky pratsi: Nakaz Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy vid 07.08.2013 № 239 [On approval of state statistical observations of Labor Statistics. Order of the State Statistics Service of Ukraine from 07.08.2013 № 239]. Retrieved from <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-form-derzhavnih-statistichnih-sposterezhe-doc152869.html>.

22. Len, V.S. (2012). Hospodarskyi oblik: definityiia ta zmist [Economic Accounting: definition and content]. *Visnyk ChDTU. Serii ekonomichni nauky – Herald ChSTU. A series of economic science*, no. 1 (56), pp. 284–289 (in Ukrainian).

Штупун Марина Петрівна – аспірант кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Штупун Марина Петровна – аспірант кафедри бухгалтерського учета, налогообложения и аудита, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Shtupun Maryna – aspirant of Department of Accounting, Taxation and Audit, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: marina13_86@mail.ru

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ НАУКОВИХ СТАТЕЙ ДО НАУКОВОГО ЖУРНАЛУ «ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ»

Вимоги щодо підготовки рукописів статей для публікації у науковому журналі «Проблеми і перспективи економіки та управління», який внесено до переліку наукових фахових видань України, затвердженого Наказом Міністерства освіти і науки України від 07.10.2015 р. № 1021. З 2010 року входить до міжнародної наукометричної бази даних eLIBRARY.RU (ліцензійний договір № 246-04/2013 від 29 квітня 2013 року).

Шановні дописувачі!

Спочатку просимо надіслати Вашу статтю та довідку про автора (ів), оформлені за наведеними нижче вимогами, для попереднього розгляду редакційною колегією наукового журналу «Проблеми і перспективи економіки та управління». Після отримання позитивного відгуку прохання сплатити вартість статті і надіслати весь пакет документів.

1. Для публікації статті у науковому журналі «Проблеми і перспективи економіки та управління» необхідно в обов'язковому порядку подати:

- електронний варіант статті, оформленої за зразком (Додаток А);
- довідку про авторів, заповнену за наведеним бланком (Додаток Б). Звертаємо Вашу увагу, що ім'я та по батькові автора (ів) *подаються повністю*;
- квитанцію про сплату вартості публікації наукової статті (Додаток В).

2. **Вимоги до наукової статті.** Статтю можна подавати однією з трьох мов: українською, російською, англійською.

Обсяг статті повинен бути таким: мінімум – 5 повних сторінок, максимум – 10 сторінок (остання сторінка має бути заповнена не менш ніж на 3/4).

Стаття надсилається електронною поштою на адресу: maksim-22@yandex.ru. Текст статті набирається з використанням комп'ютерних текстових редакторів Word for Windows 97/2000/XP.

3. **Структура статті.** До друку в науковому журналі «Проблеми і перспективи економіки та управління» приймаються лише наукові статті, які мають такі необхідні елементи: *УДК. Автор (и). Назва статті. Анотації. Ключові слова. JEL Classification. Постановка проблеми. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Мета статті. Виклад основного матеріалу. Висновки і пропозиції. Список використаних джерел. Інформація про автора (ів).*

4. Параметри сторінки повинні бути такими:

Формат А4 (210×297 мм).

Поля: верхнє, нижнє та бокові – 25 мм.

Верхній і нижній колонтитули, а також номери сторінок не вводити. Текст повинен бути вирівняний по ширині аркуша.

КАТЕГОРИЧНО ЗАБОРОНЯЄТЬСЯ У СТАТТІ ВИКОРИСТАННЯ АВТОМАТИЧНОЇ РОЗСТАНОВКИ ПЕРЕНОСІВ ТА АВТОМАТИЧНИХ СПИСКІВ. УСІ СПИСКИ ПРОСТАВЛЯЮТЬСЯ У РУЧНОМУ РЕЖИМІ!

5. Вимоги до оформлення структурних елементів статті.

5.1. *УДК* – шрифт Times New Roman (кегель 12), курсив, вирівнювання по лівому краю без абзацу.

Автори – ім'я та прізвище кожного автора починати з нового рядка (шрифт Times New Roman (кегель 12), розміщення по центру, без абзацного відступу, курсив). **Дані про авторів подаються трьома мовами.**

Назва статті – шрифт Times New Roman (кегель 12). Подається прописними напівжирними літерами, вирівнювання по центру без абзацу, трьома мовами.

Анотація – шрифт Times New Roman (кегель 9), курсив, вирівнювання по ширині, абзацний відступ 0,63 см, одинарний інтервал. В анотації має бути чітко сформульована головна ідея

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ

статті та коротко обґрунтована її актуальність (**обсяг – 1000 знаків з пробілами**). У статті подаються анотації трьома мовами: українською, російською, англійською (Додаток А).

Ключові слова – шрифт Times New Roman (кегель 9), вирівнювання по ширині, абзацний відступ 0,63 см, одинарний інтервал. Ключові слова подаються трьома мовами. Кількість ключових слів – 5–7. Після ключових слів (кожною з мов) необхідно вказати загальну кількість таблиць, рисунків та використаних джерел (Додаток А).

JEL Classification – шрифт Times New Roman (кегель 9), вирівнювання по ширині, абзацний відступ 0,63 см, одинарний інтервал. JEL Classification подається після ключових слів англійською мовою.

Основний текст – текст статті з заголовками (вирівнювання по ширині, абзац – 0,63 см, шрифт Times New Roman (кегель 12), одинарний інтервал).

Розділи статті (Постановка проблеми. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Мета статті. Виклад основного матеріалу. Висновки і пропозиції. Список використаних джерел) подаються таким шрифтом: Times New Roman, кегель 12, напівжирний, звичайний. Після назви розділу статті ставиться крапка і продовжується текст самої статті.

Обов'язково у кінці статті подаються дані про авторів (трьома мовами):

- прізвище, ім'я та по батькові (повністю);
- науковий ступінь, вчене звання, посада автора (ів);
- місце роботи автора (ів) та адреса організації;
- електронна адреса автора (ів) (Додаток А).

5.2. Інтервали між елементами статті такі:

- УДК – автори – 0;
- автори – назва статті – 0;
- назва статті – анотація – 1;
- анотація – ключові слова – 0;
- ключові слова – JEL Classification – 1;
- JEL Classification – основний текст – 1;
- основний текст – назва таблиці (верхній край рисунка) – 1;
- назва таблиці – її верхній край (нижній край рисунка – їхні назви) – 1;
- нижній край таблиці (назва рисунка, діаграми, схеми) – основний текст – 1;
- основний текст – список використаних джерел – 1;
- список використаних джерел – перелік джерел – 1;
- перелік джерел – інформація про автора(ів) – 1.

6. Цитати, таблиці, статистичні дані, цифрові показники, що підвищують рівень аналітичних матеріалів, подаються з посиланням на джерела. Відповідальність за наведені показники несе автор.

Рисунки і таблиці необхідно подавати у статті безпосередньо після тексту, де вони згадані вперше, або на наступній сторінці.

6.1. Ілюстрації (рисунки та чорно-білі фотографії)

Під час виконання рисунків рекомендується використання Microsoft Visio 2007 (2003). За умови використання закладеної графіки Microsoft Word рисунки повинні бути згрупованими. Шрифт рисунків Times New Roman, кегель 12, курсив.

Рисунки позначають словом «Рис.» і нумерують послідовно в межах статті, якщо у статті є лише один рисунок, він не нумерується. Пояснювальні підписи, номер рисунка, його назву розміщують послідовно під ілюстрацією.

Наприклад:

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПІСІВ

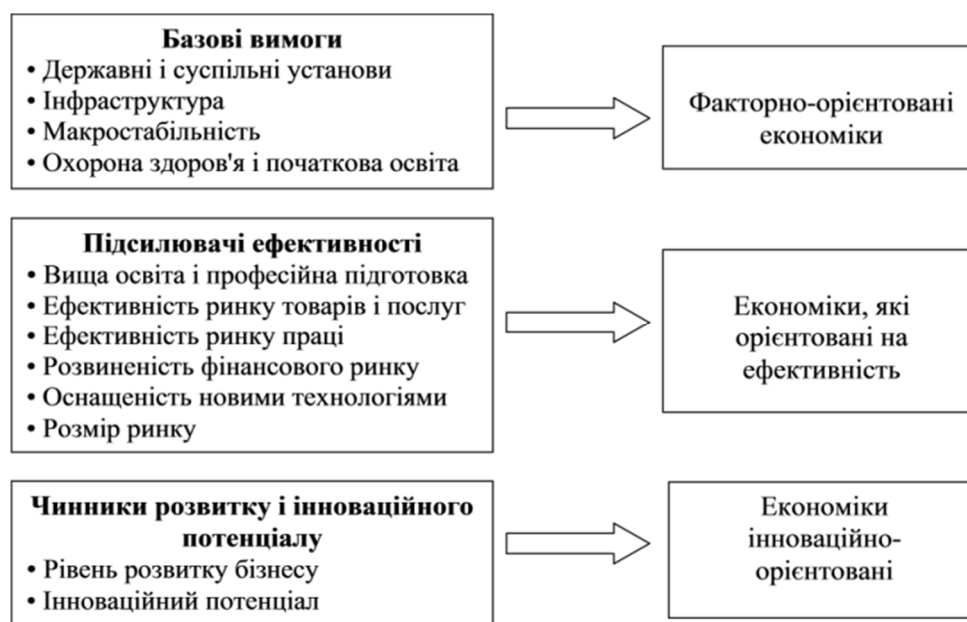


Рис. 1. Складові конкурентоспроможності на відповідній стадії розвитку економіки

6.2. Таблиці

Цифровий матеріал, що наводиться у статті, повинен оформлятися у вигляді таблиць.

Розмір тексту таблиць – кегель 12. Усі таблиці мають бути пронумеровані й мати заголовок. Нумераційний заголовок таблиць (кегель 12) вирівнюють по правому краю таблиці, тематичний заголовок таблиці – по центру (кегель 12, курсив). **Усі графи таблиць повинні мати назву.**

Наприклад:

Таблиця 1

Аналіз показників діяльності підприємства

Показники	Формула розрахунку	Фактори, що впливають на показник	Напрями поліпшення показників
1.			
...			

Якщо таблиця не вміщується на одній сторінці, всі її колонки нумерують, а над перенесеною частиною таблиці справа надписують: «Закінчення табл. 1».

6.3. Формули

Використовуючи формули, необхідно дотримуватися певних правил.

Великі, довгі та громіздкі формули, які мають у складі знаки суми, добутку, диференціювання, інтегрування, розміщують на окремих рядках. Це стосується також і всіх нумерованих формул. Для економії місця кілька коротких однотипних формул, відокремлених від тексту, можна подати в одному рядку, а не одну під одною. Невеликі і нескладні формули, що не мають самостійного значення, вписують усередині рядків тексту.

Стиль формул: хімічні формули набирають прямим шрифтом. Формули, на які є посилання, нумерують арабськими цифрами в круглих дужках праворуч, не виходячи за поле. Формули необхідно вирівнювати по лівому краю сторінки. Між ними та текстом витримується інтервал в один рядок. Обов'язково подають розшифрування літерних позначень величин у формулах. Для набору позначень фізичних величин використовують редактор формул Microsoft Equation для WINDOWS.

Наприклад:

Ефективна ставка процента для позичальника визначається за формулою (1)

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ

$$Rt = \frac{SK}{z-h} \cdot 360, \quad (1)$$

де SK – величина знижки (%);

h – період дії знижки (днів);

z – тривалість відстрочки платежу (днів).

7. Список використаних джерел необхідно складати за вимогами ВАК України (Бюлетень ВАК України № 5, 2009), розмішувати бібліографічні записи за алфавітом чи у послідовності їхніх перших згадувань в основному тексті статті.

Після списку використаних джерел подається його транслітерація латиницею (з підзаголовком **References**):

– з української мови відповідно до вимог Постанови Кабінету Міністрів України № 55 «Про впорядкування транслітерації українського алфавіту латиницею» від 27.01.2010 р.;

– з російської мови відповідно до вимог «Приложения № 6 к Административному регламенту Министерства иностранных дел Российской Федерации по предоставлению государственной услуги по оформлению и выдаче паспорта гражданина Российской Федерации, удостоверяющего личность гражданина Российской Федерации за пределами территории Российской Федерации, утвержденному приказом МИД России от 28.06.2012 № 10303» (Додаток Г).

Заголовок «Список використаних джерел» і «References» слід розмішувати посередині рядка, шрифт Times New Roman, кегель 12, напівжирний, а список джерел – 11 кегель (Додаток А).

Для транслітерування літератури (References) пропонуємо скористатися online-конвекторами: <http://translit.kh.ua/>; <http://ukrlit.org/transliteratsiia> та ін.

8. Оплата публікації. Опублікування наукових статей у науковому журналі «Проблеми і перспективи економіки та управління» є платним. Вартість публікації однієї сторінки наукової статті становить **50 грн** (прохання обов'язково уточнювати вартість публікації). Оплата підтверджується квитанцією, зразок якої наведений у Додатку В.

9. Контактна інформація.

Матеріали необхідно надсилати на електронну адресу: maksim-22@yandex.ru.

Контактна особа: Дубина Максим Вікторович.

Моб. тел.: 099-37-63-287.

Науковий журнал «Проблеми і перспективи економіки та управління» розміщено на сайті Чернігівського національного технологічного університету, де можна переглянути останні номери видання: <http://ppeu.stu.cn.ua>

Зі збірником можна ознайомитися також на сторінці Facebook:

<https://www.facebook.com/Проблеми-і-перспективи-економіки-та-управління-1726912017529159>

Відповідальність за матеріали, наведені у статті, несе автор.

Неправильно оформлені автором стаття та супровідні документи, що не відповідають зазначеним вимогам, розглядатися не будуть.

Редакція розглядає надсилання автором (ами) публікації та супровідних документів щодо публікації рукопису і сплату вартості публікації як згоду на передачу авторського права на використання твору (тиражування, розповсюдження тощо).

Додаток А
Приклад оформлення статті

УДК 332.12

Максим Дубина

СУТНІСТЬ ТА КОМПОНЕНТНИЙ СКЛАД ТРАНСКОРДОННОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Максим Дубина

СУЩНОСТЬ И КОМПОНЕНТНЫЙ СОСТАВ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Maksym Dubyna

ESSENCE AND COMPONENT COMPOSITION OF CROSS-BORDER ECONOMIC SECURITY

У статті через синтез таких понять, як «транскордонний», «економічна безпека» визначено сутність транскордонної економічної безпеки, яку запропоновано розглядати як свободу від негативного зовнішнього та внутрішнього впливів на будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення співпраці між територіальними громадами або владою, які знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, у сфері економічних відносин, а саме: виробництва товарів та послуг, розподілу матеріальних благ, обміну, що супроводжується за опосередкованої ролі грошей, та споживання фізичними та юридичними особами виробленої продукції. Також з'ясовано компонентний склад транскордонної економічної безпеки, серед основних елементів якої виділено такі: транскордонна зовнішньоекономічна безпека, транскордонна виробнича безпека, транскордонна продовольча безпека, транскордонна енергетична безпека, транскордонна інвестиційна безпека.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, безпека, транскордонний регіон, економічна безпека, економічна безпека регіону, транскордонна економічна безпека.

Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 8.

В статті через синтез таких понять, як «трансграничный», «экономическая безопасность» определена сущность трансграничной экономической безопасности, которую предложено рассматривать как свободу от негативного внешнего и внутреннего воздействия на любые совместные действия, направленные на усиление и углубление сотрудничества между территориальными общинами или властями, находящимися под юрисдикцией двух или нескольких договаривающихся сторон в сфере экономических отношений. Также выяснен компонентный состав трансграничной экономической безопасности, среди основных элементов которой выделено следующие: трансграничная внешнеэкономическая безопасность, трансграничная производственная безопасность, трансграничная продовольственная безопасность, трансграничная энергетическая безопасность, трансграничная инвестиционная безопасность.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, безопасность, трансграничный регион, экономическая безопасность, экономическая безопасность региона, трансграничная экономическая безопасность.

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 8.

The essence of cross-border economic security was defined by means of synthesis such terms as „cross-border”, „economic security”. Cross-border economic security is independent from negative external and internal influence on any cooperative aimed on strengthening and deepening of cooperation between territorial communities or authorities within the jurisdiction of two or more contracting parties in economic relations, namely: production of goods and services, distribution of material goods, exchange of them, which is followed by indirect role of money and use by physical and legal bodies – products which are produced. Also the component composition of cross-border economic security was defined. Among them were the following: cross-border economic foreign affairs security, cross-border production, cross-border food security, cross-border energetic security, cross-border investment security.

Key words: cross-border cooperation, security, cross-border region, economic security, economic security of the region, cross-border economic security.

Fig.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 8.

JEL Classification: G 00

Постановка проблеми. ...

Аналіз останніх досліджень і публікацій. ...

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. ...

Мета статті. Головною метою цієї роботи є ...

Виклад основного матеріалу. ...

Висновки і пропозиції. ...

Список використаних джерел

1. Маляренко Т. А. Економічна безпека: навчально-методичний посібник / Т. А. Маляренко. – Донецьк: ДонДУУ, 2009. – 129 с.

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ

2. Реутов В. Є. Транскордонне співробітництво регіонів України: теоретико-практичні аспекти розвитку [Електронний ресурс] / В. Є. Реутов // Ефективна економіка. 2011. – № 12. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=912>.

3. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: Монографія / Н. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 395 с.

4. Про транскордонне співробітництво [Електронний ресурс] : Закон України 24 червня 2004 року № 1861–IV // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.

5. Пухтаєвич Г. О. Аналіз національної економіки / Г. О. Пухтаєвич. – К. : КНЕУ, 2005. – 254 с.

6. Старостенко Г. Г. Національна економіка : навч. посіб. / Г. Г. Старостенко, С. В. Онишко, Т. В. Поснова. – К. : Ліра-К, 2011. – 432 с.

7. Чучка І. М. Транскордонне співробітництво в контексті економічної безпеки України / І. М. Чучка, Р. І. Молдавчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9 (111). – С. 92–98.

8. Науменко С. В. Розвиток транскордонного співробітництва в системі забезпечення економічної безпеки України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави» / С. В. Науменко. – К., 2007. – 21 с.

References

1. Maliarenko, T.A. (2009). *Ekonomichna bezpeka [Economic security]*. Donetsk: DonDUU (in Ukrainian).

2. Reutov, V.Ye. (2011). Transkordonne spivrobitnytstvo rehioniv Ukrainy: teoretyko-praktychni aspekty rozvytku [Cross-border cooperation of the regions of Ukraine: theoretical and practical aspects of the development]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, no. 4, pp. 55–66. Retrieved from : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=912>.

3. Mikula, N. (2004). *Mizhterytorialne ta transkordonne spivrobitnytstvo [Inter-territorial and cross-border cooperation]*. Lviv: IRD NAN Ukraine (in Ukrainian).

4. Pro transkordonne spivrobitnytstvo : Zakon Ukrainy vid 24.06.2004 № 1861–IV [Law of Ukraine on cross-border cooperation from June 24, 2004 № 1861–IV]. Retrieved from : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.

5. Pukhtaevych, H.O. (2005). *Analiz natsionalnoi ekonomiky [Analysis of the national economy]*. Kyiv, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (in Ukrainian).

6. Starostenko, H.H., Onyshko, S.V. & Posnova, T.V. (2011). *Natsionalna ekonomika [National economy]*. Kyiv: Lira-K (in Ukrainian).

7. Chuchka, I.M. & Moldavchuk, R.I. (2010). Transkordonne spivrobitnytstvo v konteksti ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Cross-border cooperation in the context of economic security of Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of economics*, no. 9 (111), pp. 92–98 (in Ukrainian).

8. Naumenko, S.V. (2007). Rozvytok transkordonnoho spivrobitnytstva v systemi zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Development of cross-border cooperation in the system of providing the economic security of Ukraine]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv: National Institute for Strategic Studies (in Ukrainian).

Дубина Максим Вікторович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14027, Україна).

Дубина Максим Вікторович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14027, Украина).

Dubyna Maksym – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Finance, Banking and Insurance, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: maksim-22@yandex.ru

Додаток Б

*Бланк для оформлення
довідки про автора*

ДОВІДКА ПРО АВТОРІВ

Дані про авторів	Українською мовою	Російською мовою	Англійською мовою
Прізвище			
Ім'я			
По батькові			
Науковий ступінь			
Вчене звання			
Почесне звання			
Місце роботи			
Посада			
Назва статті			
Обсяг статті			
Поштова адреса, на яку необхідно надсилати примірник збірника			
Контактна інформація	роб. тел.		
	дом. тел.		
	моб. тел.		
	e-mail		

Додаток В

Бланк квитанції для оплати публікації

Заява на переказ готівки	Дт	<input type="text" value="1002"/>	Ідентифікаційний код	<input type="text" value="05460798"/>
	Кт	<input type="text" value="31254264106996"/>		
	Одержувач платежу	<u>ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ</u>		
	Дата здійснення операції	_____		
	Дата валютування	_____		
			Код установи банку	<input type="text" value="820172"/>
	Найменування установи банку	<u>ДКСУ</u>		
	Прізвище, ім'я, по-батькові платника	_____		
	Адреса платника	_____		
	Призначення платежу	<u>за видання у збірнику</u> 25010100		
		Сума	<input type="text"/>	
Загальна сума	_____			
Касир		(словами)		
Підпис платника	_____			
Квитанція	Дт	<input type="text" value="1002"/>	Ідентифікаційний код	<input type="text" value="05460798"/>
	Кт	<input type="text" value="31254264106996"/>		
	Одержувач платежу	<u>ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ</u>		
	Дата здійснення операції	_____		
	Дата валютування	_____		
			Код установи банку	<input type="text" value="820172"/>
	Найменування установи банку	<u>ДКСУ</u>		
	Прізвище, ім'я, по-батькові платника	_____		
	Адреса платника	_____		
	Призначення платежу	<u>за видання у збірнику</u> 25010100		
		Сума	<input type="text"/>	
Загальна сума	_____			
Касир		(словами)		
Підпис платника	_____			

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ

Додаток Г

Приклади оформлення транслітерованого списку використаних джерел**Книга**

Автор (и) (рік видання). *Транслітерована назва [Переклад назви англійською мовою]*. Місто: Видавництво (in Ukrainian)/(in Russian).

Біловодська О. А. Маркетингова політика розподілу : навч. посіб. / О. А. Біловодська. – К. : Знання, 2011. – 495 с.	Bilovodska, O.A. (2011). <i>Marketynhova polityka rozpodilu [Marketing distribution policy]</i> . Kyiv: Znannia (in Ukrainian).
Ілляшенко С. М. Товарна інноваційна політика : підручник / С. М. Ілляшенко, Ю. С. Шипуліна. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 281 с.	Illiashenko, S.M. & Shypulina, Yu. S. (2007). <i>Tovarna innovatsiina polityka [Product innovative policy]</i> . Sumy: VTD «Universytetska knyha» (in Ukrainian).
Сучасні тенденції розвитку торговельної мережі України : монографія / О. М. Азарян, Е. М. Локтев, Б. Халлір, В. О. Соколов, Д. В. Гаркуша. – Донецьк : Дон НУЕТ, 2009. – С. 156–168.	Azarian, O.M., Loktiev, E.M., Khallir, B., Sobolev, V.O. & Harkusha, D.V. (2009). <i>Suchasni tendentsii rozvytku torhovelnoi merezhi Ukrainy [Modern trends in retail network in Ukraine]</i> . Donetsk: Don NUET (in Ukrainian).

Якщо більше шести авторів, сьомий та наступні автори позначаються «et al.».

Якщо немає даних про автора, але є дані про **редактора**, на початок посилання виносять дані про нього:

Редактор (и) (*позначається (ed.)/(eds.)*) (рік видання). *Транслітерована назва [Переклад назви англійською мовою]*. Місто: Видавництво. (in Ukrainian)/(in Russian).

Vasyliiev I. I. (ed.) (2010). *Kardiologhiia [Cardiology]*. Kyiv: Svit.

Багатотомне видання

Автор (и)/Редактор (и) (*ed.)/(eds.)* (рік видання). *Транслітерована назва [Переклад назви англійською мовою]*. Том(и) (*позначається (Vol.) / (Vols.)*). Місто: Видавництво (in Ukrainian)/(in Russian).

Україна и ее регионы на пути к инновационному обществу : [в 4 т.] / под общ. ред. В. И. Дубницкого, И. П. Булеева. – Донецк : Юго-Восток, 2011. – Т. 3. – 400 с.	Dubnitskii, V.I. & Buleeva, I.P. (eds.) (2011). <i>Ukraina i ee regiony na puti k innovatsionnomu obshchestvu [Ukraine and its regions on the way to an innovative society]</i> . (Vols. 1-4). Donetsk: Yugo-Vostok (in Russian).
--	---

Частина книги

Автор (и) (рік видання). *Транслітерована назва частини книги [Переклад назви частини книги англійською мовою]*. *Транслітерована назва книжки – Переклад назви книги* (те, що пишемо після //). Місто: Видавництво, сторінки (pp.).

Аномальная анатомия коронарных артерий / А. П. Савченко, О. В. Черкавская, Б. А. Руденко, П. А. Болотов // Интервенционная кардиология. Коронарная ангиография и стентирование. – М. : ГЭОТАР-Медиа, 2010. – 448 с.	Savchenko, A.P., Cherkavskaia, O.V., Rudenko, B.A. & Bolotov, P.A. (2010). <i>Anomalnaia anatomiia koronarnykh arterii [Deviant anatomy of coronary arteries]. Interventsionnaya kardiologiya. Koronarnaya angiografiya i stentirovanie – Interventional cardiology. Coronarography and stenting</i> . Moscow: GEOTAR-Media, pp. 60–79 (in Russian).
---	--

Перекладні видання

Автор (и) (рік видання). *Транслітерована назва [Переклад назви англійською мовою]* (прізвище перекладача, Trans.). Місто: Видавництво (in Ukrainian)/(in Russian).

Халлиган Б. Маркетинг в Интернете: как привлечь клиентов с помощью Google, социальных сетей и блогов / Б. Халлиган, Дж. Шах; пер. с англ. Н. Коневская. – М. : Диалектика, 2010. – 256 с.	Halligan, B. & Shakh, Dh. (2010). <i>Marketing v Internetе: kak privlech klientov s pomoshchiu Google, socialnykh setei i blogov [Inbound Marketing: Get Found Using Google, Social Media, and Blogs]</i> . (N. Konevskaia, Trans). Moscow: Dialektika (in Russian).
---	--

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ

Перероблені та доповнені видання

Автор (и) (рік видання). Транслітерована назва [Переклад назви англійською мовою] (ndth ed., rev.). Місто: Видавництво (in Ukrainian)/(in Russian).

Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – 12-ге вид., переробл. і доповн. – СПб. : Пітер, 2007. – 816 с.	Kotler, F. & Keller, K.L. (2007). <i>Marketynh menedzhment [Marketing management]</i> (12 nd ed., rev.). Saint Petersburg: Piter (in Ukrainian).
--	---

Стаття**– з періодичного видання:**

Автор (и) (рік видання, місяць видання (для журналу), дату видання (для газети)) Транслітерована назва статті [Переклад назви статті англійською мовою]. Транслітерована назва періодичного видання – Назва періодичного видання англійською мовою, том (vol.), випуск (issue), номер (no.), сторінки (pp.).

Ілляшенко С. М. Аналіз ринкових можливостей і потенціалу інноваційного розвитку організації на базі екологічних інновацій / С. М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – С. 229–241.	Illiashenko, S.M. (2012). Analiz rynkovykh mozhlyvostei i potencialu innovaciinoho rozvytku orhanizatsii na bazi ekolohichnykh innovatsii [Analysis of market opportunities and organization potential of innovative development on basis of ecological innovation]. <i>Marketynh i menedzhment innovatsii – Marketing and Management of Innovations</i> , no. 3, pp. 229–241 (in Ukrainian).
---	---

– у збірнику конференції:

Автор (и) (рік видання, місяць видання (для журналу), дату видання (для газети)) Транслітерована назва статті [Переклад назви статті англійською мовою]. Proceedings of the / Proceedings from Транслітерована назва конференції – Назва конференції англійською мовою (країна, місто, дата). (ed./eds.) (редактори, редколегія – якщо є). Місто: Видавництво, сторінки (pp.).

Ілляшенко С. М. Маркетинг знань: роль і завдання / С. М. Ілляшенко // Тези доповідей VI Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу» (27–29 вересня 2012 року). – Суми : Папірус, 2012. – С. 102–104.	Illiashenko, S.M. (2012). <i>Marketynh znan: rol i zavdannia [Marketing of knowledge: the role and tasks]</i> . Proceedings from MIIM'12: VI Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia «Marketynh innovatsii i innovatsii v marketynhu» – <i>The Sixth International Scientific and Practical Conference «Marketing of Innovations and Innovations in Marketing»</i> . (September 27–29, 2012). Sumy: Papyrus, pp. 102–104 (in Ukrainian).
--	---

Електронні ресурси**– періодичне видання:**

Автор (и) (Дата публікації). Назва статті транслітерована [Назва статті англійською мовою]. Джерело – Джерело англійською мовою, том (vol.), випуск (issue), номер (no.), сторінки (pp.). Retrieved from адреса сайта.

Перерва П. Г. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг [Електронний ресурс] / П. Г. Перерва, Н. П. Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – Т. 1, № 4. – С. 55–66. – Режим доступу : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_4_1_55_66.pdf .	Pererva, P.H. & Tkachova, N.P. (2011). Synerhetychnyi efekt benchmarkinhu konkurentnykh perevah [Synergetic effect of benchmarking of competitive advantages]. <i>Marketynh i menedzhment innovatsii – Marketing and Management of Innovations</i> , vol. (1), no. 4, pp. 55–66. Retrieved from http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_4_1_55_66.pdf .
---	---

– книга:

Автор(и) (рік видання). Транслітерована назва [Переклад назви англійською мовою]. Місто: Видавництво. Retrieved from адреса сайта.

Ілляшенко С. М. Товарна інноваційна політика : підручник [Електронний ресурс] / С. М. Ілляшенко, Ю. С. Шипуліна. – Суми : Університетська книга, 2007. – 281 с. – Режим доступу : ftp://lib.sumdu.edu.ua/Books/1539.pdf .	Illiashenko, S.M. & Shypulina, Yu.S. (2007). <i>Tovarna innovatsiina polityka [Product innovative policy]</i> . Sumy: Universytetska knyha. Retrieved from ftp://lib.sumdu.edu.ua/Books/1539.pdf .
---	--

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ

– сайт:

Транслітерована назва сайта [Site of (назва сайта англ. мовою)]. Адреса сайта. Retrieved from адреса сайта.

Сайт журналу «Маркетинг і менеджмент інновацій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/ .	Sait zhurnalu «Marketynh i menedzhment innovatsii» [Site of journal «Marketing and Management of Innovation»]. mmi.fem.sumdu.edu.ua. Retrieved from http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/ .
Документарні операції [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Укрексімбанку. – Режим доступу : https://www.eximb.com/ukr/sme/everyday/lc/ .	Dokumentarni operatsii [Documentary operations]. Ofitsiynyi sait Ukreksimbanku [Site of Ukreksimbank]. www.eximb.com. Retrieved from https://www.eximb.com/ukr/sme/everyday/lc/ .

Автореферати дисертацій та дисертації

– автореферати дисертацій

Автор (рік видання). Транслітерована назва дисертації [Переклад назви дисертації англійською мовою]. *Extended abstract of candidate's thesis* (для кандидатської) / *Extended abstract of Doctor's thesis* (для докторської). Місто: Видавництво.

Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком суб'єктів господарської діяльності у нестабільному ринковому середовищі : автореф. дис. ... д-ра. екон. наук : спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / С. М. Ілляшенко. – Суми : СумДУ, 2000. – 38 с.	Illiashenko, S.M. (2000). Upravlinnia innovatsiinyim rozvytkom subiektiv hospodarskoi diialnosti u nestabilnomu rynkovomu seredovyshchi [Management of innovative development of economic activities in an unstable market environment]. <i>Extended abstract of Doctor's thesis</i> . Sumy: SumSU (in Ukrainian).
--	--

– дисертації

Автор (рік видання). Транслітерована назва дисертації [Переклад назви дисертації англійською мовою]. *Candidate's thesis* (для кандидатської) / *Doctor's thesis* (для докторської). Місто: Видавництво.

Біловодська О. А. Організаційно-економічні основи управління вибором напрямків інноваційного розвитку промислових підприємств : дис. ... кандидата економ. наук : спец. 08.00.04 / Біловодська Олена Анатоліївна. – Суми : СумДУ, 2004. – 179 с.	Bilovodska, O.A. (2004). Orhanizatsiino-ekonomichni osnovy upravlinnia vyborom napriamkiv innovatsiinoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv [Organizational and economic foundations of directions choice of innovative development of industrial enterprises]. <i>Candidate's thesis</i> . Sumy: SumSU (in Ukrainian).
--	--

Законодавчі та нормативні документи

Транслітерована назва законодавчого акта [Переклад назви законодавчого акта англійською мовою]. (рік, місяць, число журналу/газети, де опубліковано нормативний акт). *Транслітерована назва журналу/газети – Назва журналу/газети англійською мовою*. Номер (No.), сторінки (pp.)/стаття (article).

Господарський кодекс України : станом на 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – К. : Парлам. вид-во, 2003. – 192 с.	Hospodarskyi kodeks Ukrainy [The Commercial Code of Ukraine]. (2003, January 16). <i>Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine</i> . Kyiv: Parlam. vyd-vo, 192 p.
Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 року № 40–IV // Голос України. – 2002. – 9 серп. (№ 144). – С. 10–12.	Pro innovatsiinu diialnist : Zakon Ukrainy vid 4 lypnia 2002 roku № 40–IV [Law of Ukraine on innovative activity from July 4, 2002 № 40–IV]. (2002, August 9). <i>Holos Ukrainy – Voice of Ukraine</i> . No. 144, pp. 10–12.
Про зниження ціни на природний газ : Постанова Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2013 р. № 951 // Урядовий кур'єр. – 2014. – 9 січня (№ 3).	Pro znyzhennia tsiny na pryrodnyi haz : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 30 hrudnia 2013 r. № 951 [About the price decrease on natural gas: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine from December 30, 2013 № 951]. (2014, January 9). <i>Uriadovyi kurier – Governmental Courier</i> . No. 3.

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ

Стандарти

Задоволеність замовників. Настанови щодо розглядання скарг в організаціях : ДСТУ ISO 10002-2007. – [Чинний від 2005-09-03]. – К. : Держспоживстандарт України, 2008. – 20 с. – (Національні стандарти України).	Zadovolenist zamovnykiv. Nastanovy shchodo rozghliadania skarh v orhanizatsiiah [Satisfaction of customers. Guidelines for complaints handling in organizations]. (2008). <i>DSTU ISO 10002-2007 from 3rd September 2005</i> . Kyiv: Derzhspozhyvstandart Ukraine (in Ukrainian).
Системи управління якістю. Вимоги : ДСТУ ISO 9001-2001. – [Чинний від 2001-06-27]. – К. : Держстандарт України, 2001. – 25 с. – (Національні стандарти України).	Systemy upravlinnia yakistiu. Vymohy [Quality Management Systems. Requirements]. (2001). <i>DSTU ISO 9001-2001 from 27th June 2001</i> . Kyiv: Derzhstandart Ukraine (in Ukrainian).

Примітки:

1. Назва міста англійською пишеться повністю.
2. Список використаних джерел (References) повинен бути оформлений за міжнародним бібліографічним стандартом APA (<http://www.bibme.org/citation-guide/APA/book>).

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

***ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ
ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ***

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

№ 1 (5)

Головний редактор	С.М. Шкарлет
Відповідальні за випуск	М.П. Бутко, В.П. Ільчук
Літературний редактор	Л.М. Сила
Коректор	О.С. Смелова
Комп'ютерна верстка і макетування	В.М. Олефіренко
	Т.В. Коваленко

Підписано до друку 29.03.2016. Формат 60x84/8. Друк різнографія.
Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. – 40,5.
Тираж 300 пр. Замовлення № 324/16.

Редакційно-видавничий відділ Чернігівського національного технологічного університету
14027, Україна, м. Чернігів, вул. Шевченка, 95.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
серія ДК № 4802 від 01.12.2014 р.

ПРИМІТКИ

У журналі «Проблеми і перспективи економіки та управління» № 4 (4) за 2015 рік допущено помилку на с. 46: В. Г. Маргасова, **канд. екон. наук** – треба В.Г. Маргасова, **д-р екон. наук**.