

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКА ДЕРЖАВНА ІНЖЕНЕРНА АКАДЕМІЯ

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ
ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 5 (05) 2016

Частина 2

ЗАПОРІЖЖЯ

2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Коваленко О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Відповідальний секретар:

Морщенок Т.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Члени редакційної колегії:

Воронкова В.Г. – доктор філософських наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та управління проектами Запорізької державної інженерної академії, академік Української академії політичних наук.

Гринько Т.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Двігун А.О. – доктор економічних наук, професор, начальник відділу регіональної політики НІСД при Президентові України.

Колосов А.М. – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Старобільськ).

Макаренко А.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту Запорізької державної інженерної академії.

Меджибовська Н.С. – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Одеського національного економічного університету.

Метеленко Н.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізької державної інженерної академії.

Орловська Ю.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури».

Салига К.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та моделювання економічних систем Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.

Семенов А.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства, проректор з науково-педагогічної роботи, директор Інституту економіки Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.

Сталінська О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Донецького національного університету (м. Вінниця).

Абдугалієв А.М. – голова правління АТ «Енергоінформ», доктор, Казахський економічний університет імені Т. Рискулова (м. Астана, Республіка Казахстан).

Марчін Вінерські – Ph.D. in Economics, старший викладач кафедри загальної теорії економіки факультету права, адміністрації і економіки Інституту економічних наук Вроцлавського університету (м. Вроцлав, Республіка Польща).

Морозов Л.В. – доктор технічних наук, професор, директор відділу інновацій та інвестицій у вищій школі імені Тадеуша Котарбінського (м. Ольштин, Польща).

Саткалієва Т.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри Менеджменту Університету Нархоз, заслужений діяч Республіки Казахстан, почесний працівник освіти (м. Алмати, Республіка Казахстан).

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Шелег М.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки торгівлі Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Республіка Білорусь).

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Запорізької державної інженерної академії
(протокол № 14 від 24.11.2016 р.)**

Науковий журнал
«Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії»
zareєстровано Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21933-11833ПР від 23.03.2016 року)

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Рябик Г.Є., Долгій Р.С. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	7
Слеп'ян Е.В., Бєлова Ю. СИСТЕМА ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
Собко О.М. РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА ЦИФРИЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА МІКРОРІВНІ.....	16
Тюхтій М.П., Староверов В.О. МІСЦЕ І РОЛЬ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ У СИСТЕМІ КРУГООБІГУ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	22
Сусіденко В.Т., Сусіденко О.В. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	27
Хаврова К.С. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	31
Халімон Т.М. ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	35
Чичотка В.В. ОБҐРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ ПОБУДОВИ ОПТИМАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА.....	40

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Варцаба В.І., Огородник В.О. ІНВЕСТИЦІЙНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАКАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ.....	46
Зінченко О.А. ІНСТИТУЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ.....	52
Самофатова В.А. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТАЛІСТЮ РОЗВИТКУ АРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ.....	56

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Кравець І.М., Мельник П.І. ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ ТА УМОВ ДЛЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ.....	60
Смутчак З.В. СИСТЕМА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ.....	66

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алексєєнко Л.М., Савущик А.І.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ:
СУЧАСНЕ БАЧЕННЯ ЦИКЛІЧНОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ..... 70

Гетьман Є.М.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ФІНАНСУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ
ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЬОВИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ..... 75

Запорожець М.Ю.

БІРЖОВІ ІНДЕКСИ ЯК ІНДИКАТОР СТАНУ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ..... 79

Новік О.І.

СИСТЕМНА МОДЕРНІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ
АДМІНІСТРУВАННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ..... 84

Стеценко Б.С.

ГЕНЕЗА ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ..... 90

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Колєсніченко А.С.

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА БАНКУ І БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ В КОНТЕКСТІ ЗДІЙСНЕННЯ
ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ: ЗМІСТОВНО-ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ..... 94

Ларікова Т.В., Цятковська О.В.

ФІНАНСОВІ АКТИВИ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ: ХАРАКТЕРИСТИКА, ОБЛІК, АВТОМАТИЗАЦІЯ..... 100

Лукановська І.Р.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ОРГАНІВ
ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ..... 106

Радова О.В.,

ОСОБЛИВОСТІ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 110

Тирінов А.В.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ТА ОБЛІКОВОЇ ОЦІНКИ
ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА..... 114

Фатенюк-Ткачук А.О., Романюк О.С.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ..... 120

Харченко Н.В., Гаркуша Ю.І.

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК: ЙОГО РОЗВИТОК ТА СУЧАСНИЙ СТАН..... 124

Шендригоренко М.Т.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ
ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ..... 128

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Дзюбановська Н.В.

СТРУКТУРНО-ДИНАМІЧНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ
КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ..... 133

Янковий В.О.

АНАЛІЗ ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ НА М'ЯСОПЕРЕРОБНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ
ЗА ДОПОМОГОЮ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ..... 139

CONTENTS

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Ryabik G.E., Dolgiy R.S. RESEARCH OF THE MODERN PROBLEMS IN THE PLANNING SYSTEM OF NATIONAL ENTERPRISES.....	7
Slepyan.E., Belova Y. ANALYSIS OF THE WAGE SYSTEM IN THE ENTERPRISE AND ITS IMPACT ON THE EFFICIENCY OF BUSINESS.....	10
Sobko O.M. DEVELOPMENT OF INFORMATION INTELLECTUAL CAPITAL AND DIGITAL ECONOMY AT THE MICRO LEVEL.....	16
Tyuhty M.P, Staroverov V.A. PLACE AND ROLE OF NON-CURRENT ASSETS IN THE CIRCULATION OF CAPITAL OF THE ENTERPRISE SYSTEM.....	22
Susidenko V.T., Susidenko A.V. FINANCIAL ESTIMATES STATUS AND INFLUENCE IN THE ECONOMIC FACTORS SECURITY ENTERPRISE.....	27
Khavrova K.S. METHODICAL MAINTENANCE OF INTELLECTUALIZATION OF ACTIVITIES IN TERMS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT.....	31
Khalimon T.N. THE FORMATION AND EVALUATION OF POTENTIAL COMPETITIVENESS IN THE ENTERPRISE.....	35
Chychotka V.V. JUSTIFICATION OF BUILDING OPTIMAL ORGANIZATIONAL STRUCTURE.....	40

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Vartsaba V.I., Ohorodnyk V.O. THE INVESTMENT CHARACTERISTICS OF THE TRANSCARPATHIAN REGION.....	46
Zinchenko O.A. INSTITUTIONAL PROBLEMS OF SMALL BUSINESSES SUPPORT IN THE TOURISM SECTOR.....	52
Samofatova V.A. METHODICAL MAINTENANCE OF MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRI-FOOD SPHERE IN THE REGION.....	56

DEMOGRACY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

Kravec I.M., Melnik P.I. DETERMINANTS OF COMPETITIVENESS OF UKRAINE AND CONDITIONS FOR HUMAN DEVELOPMENT.....	60
Smutchak Z.V. THE PENSION SYSTEM AS PART OF SOCIAL PROTECTION OF PEOPLE.....	66

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Alekseenko L.M., Savuschyk A.I.
 INSTITUTIONAL GUIDELINES FOR THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL SYSTEMS:
 MODERN VISION OF CYCLICAL ECONOMIC DEVELOPMENT.....70

Getman E.M.
 MAJOR ISSUES OF FINANCING AND REALIZATION STATE TARGETED PROGRAMS IN UKRAINE.....75

Zaporozhets M.J.
 STOCK INDICES AS AN INDICATOR OF THE ECONOMIC SITUATION IN UKRAINE.....79

Novik O.I.
 SYSTEM MODERNIZATION AS A STRATEGIC DEVELOPMENT BASIS
 OF CUSTOMS PAYMENTS ADMINISTRATION.....84

Stetsenko B.S.
 GENESIS OF INSTITUTIONALIZATION OF FINANCIAL INFRASTRUCTURE IN UKRAINE.....90

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Koliesnichenko A.S.
 BANK'S AND BUDGET INSTITUTION'S ACCOUNTING POLICIES IN THE CONTEXT
 OF MANAGEMENT PROCESS: MEANINGFUL AND COMPARATIVE ANALYSIS.....94

Larikova T.V., Tsyatkovskaya E.V.
 FINANCIAL ASSETS IN THE PUBLIC SECTOR:
 DESCRIPTION, ACCOUNTING, AUTOMATION.....100

Lukanovska I.R.
 BASIC ASPECTS OF THE ACCOUNTING POLITICS OF ORGANS
 OF GOVERNMENT TREASURY SERVICE OF UKRAINE.....106

Radova O.V.
 FEATURES PREFERENTIAL TAX AGRICULTURAL ENTERPRISES.....110

Tyrinov A.V.
 PECULIARITIES OF RECOGNITION AND ESTIMATING ACCOUNTS RECEIVABLE OF ENTERPRISES.....114

Fatenok-Tkachuk A.O., Romaniuk O.S.
 THEORETICAL ASPECTS OF FINANCIAL ACCOUNTING OF BIOLOGICAL ASSETS.....120

Kharchenko N.V., Garkusha Y.I.
 INCOME TAX, ITS DEVELOPMENT AND CURRENT STATUS.....124

Shendryhorenko M.T.
 CURRENT QUESTIONS OF THE ORGANIZATION INTERNAL BUSINESS CONTROL
 AND THE USE INDUSTRIAL STOCKS.....128

**MATHEMATICAL METHODS, MODELS
 AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY**

Dziubanovska N.V.
 STRUCTURAL AND DYNAMIC ANALYSIS OF INTERNATIONAL TRADE
 OF THE EUROPEAN UNION COUNTRIES.....133

Iankovyi V.O.
 ANALYSIS OF OUTPUT AT THE MEAT PROCESSING USING
 PRODUCTION FUNCTIONS.....139

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.23

Рябик Г.Є., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та управління підприємством
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
Долгій Р.С., магістр
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Рябик Г.Є., Долгій Р.С. Дослідження проблем сучасної системи планування діяльності вітчизняних підприємств. У статті розглянуто чинники, що зумовлюють необхідність планування. Досліджено тенденції сучасного планування на вітчизняних підприємствах. Установлено основні недоліки та причини недосконалості сучасного планування на підприємстві. На підставі аналізу наукових робіт запропоновано рекомендації щодо вдосконалення системи планування на підприємствах.

Ключові слова: планування, стратегічне планування, динамізм зовнішнього середовища, мінливість, групи економічного впливу, зони економічного впливу.

Рябик А.Е., Долгий Р.С. Исследование проблем современной системы планирования деятельности отечественных предприятий. В статье рассмотрены факторы, обуславливающие необходимость планирования. Исследованы тенденции современного планирования на отечественных предприятиях. Установлены основные недостатки и причины несовершенства современного планирования на предприятии. На основании анализа научных работ предложены рекомендации по совершенствованию системы планирования на предприятиях.

Ключевые слова: планирование, стратегическое планирование, динамизм внешней среды, изменчивость, группы экономического влияния, зоны экономического влияния.

Ryabik G.E., Dolgij R.S. Research of the modern problems in the planning system of national enterprises. The article examines the factors that cause the necessity for planning and there are studied the trends of the modern planning for national enterprises with revealing the major problems and the causes in the modern planning at the enterprises. On the basis of scientific work within the researching the problem, there are proposed recommendations for improving the planning system of national enterprises.

Keywords: planning, strategic planning, dynamism of environment, variability, groups of economic influence, economic influence zones.

Постановка проблеми. Планування сьогодні займає провідне місце в системі управління. Воно покликане координувати діяльність як окремих організацій (підприємств, фірм), так і економічної системи у цілому для ефективного їх функціонування. Зародки наукових підходів до планування простежуються ще в 20-х роках ХХ ст. У часи існування в нашій країні централізованої планової економічної системи перед науковцями постали конкретні цілі: розробка та впровадження теоретико-методичних підходів до планування на загальнодержавному рівні. Такий підхід передбачав повну відсутність планування в рамках окремих господарств. Активний розвиток науки планування припадає на період виникнення та стрімкого розвитку комп'ютеризації (початок 60-х років ХХ ст.). Науковці розробляють та ефективно впроваджують у планово-економічну систему новітні

методи планування. Цей період вважається розквітом планування за радянських часів, коли був накопичений могутній досвід централізованого планування.

Розвал могутньої держави СРСР і утворення незалежних держав істотно вплинуло на процеси планування в Україні. Переформатування економічного простору в нашій країні негативно вплинуло на процес планування, він практично зупинився. Національні виробники стикнулися з великою проблемою – ведення виробничо-господарської та збутової діяльності на власні розсуд і ризик, не маючи власного досвіду планування, постаючи перед могутніми в даному питанні іноземними підприємствами. Поступово інтеграційні процеси змусили українських підприємців-товаровиробників переосмислити значущість планування та почати розробку власних підходів та методів у даному аспекті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Останнім часом проблеми ефективного планування діяльності вітчизняних підприємств активно досліджуються сучасними науковцями, оскільки наявні теорії планування виявилися неадаптованими до рухливого зовнішнього середовища. Значний внесок у дослідження проблем планування на вітчизняних підприємствах та в удосконалення системи планування зробили Р.Л. Акофф, Ю.А. Єгупов, І.Б. Олексів, В.П. Пономаренко, З. Шершньова, О. Ястремська та ін.

Аналіз значної кількості наукових праць із цього питання дасть змогу встановити сучасні тенденції у плануванні діяльності українських підприємств та згрупувати основні проблеми неефективності сучасних систем планування для надання рекомендацій щодо його вдосконалення.

Постановка завдання. Мета даної статті – дослідження тенденцій сучасного планування на вітчизняних підприємствах, встановлення проблем неефективності планування та пошук шляхів його вдосконалення.

Виклад основних результатів. В економічній літературі існує велика кількість тлумачень категорії «планування». На думку Р. Акофа, планування – це процес практичного втілення стратегії, який полягає у прийнятті конкретних рішень, що дають змогу забезпечити ефективне функціонування і розвиток організації в майбутньому, зменшити їх невизначеність [1].

Планування є процесом розробки й ухвалення цільових установок кількісного й якісного характеру і визначення шляхів найефективнішого їх досягнення, тому планування в широкому розумінні означає ухвалення на основі систематичної підготовки управлінських рішень, пов'язаних із майбутніми подіями на підприємстві. У цьому значенні планування є систематичним формуванням майбутнього підприємства й охоплює процес розробки й ухвалення планів.

Необхідність розробки планів зумовлена багатьма чинниками, головними з яких, на думку автора, є:

- невизначеність майбутнього;
- організуюча роль плану;
- економічні наслідки ухвалених рішень.

У науковій економічній літературі нині виділяють такі типи планування:

– *директивне планування*, яке панувало за часів існування СРСР в умовах адміністративно-командної економічної системи;

– *індикативне планування*, яке характерне для змішаного типу економічної системи і передбачає розробку рекомендацій, спрямованих на створення таких умов, які б стали мотивом для виконання поставлених завдань;

– *системне планування*, в основі якого лежить системний підхід до управління внутрішньо фірмовими бізнес-процесами;

– *аполітичне планування*, яке передбачає пошук такого компромісного рішення, що дало б змогу досягти згоди між суб'єктами господарювання задля досягнення кращого результату;

– *стратегічне планування*, яке передбачає концентрацію зусиль та ресурсів на вирішення найважливіших глобальних проблем;

– *тактичне планування* як інструмент реалізації довготривалих планів.

Планова діяльність більшості українських підприємств різних галузей економіки на сучасному етапі не відповідає умовам їх функціонування. У процесі аналізу планової діяльності підприємств науковцями встановлено основні недоліки:

1) відсутність планово-економічної служби підприємства;

2) фрагментарність реалізації планування, тобто охоплення функцією планування тільки деяких елементів і підсистем об'єкта господарювання;

3) орієнтація планування переважно на поточні напрями діяльності;

4) перевага короткострокового планування за фінансовими показниками;

5) планування заходів, які спрямовані на створення нових напрямів діяльності, здійснюється як відповідна реакція на дії конкурентів, що згодом знижує ефект від реалізації цих заходів;

6) відсутність стратегічного підходу до планування.

Недостатня ефективність планування діяльності підприємств зумовлена двома основними причинами:

– невідповідністю реальної системи планування діяльності підприємства формалізованій системі;

– недостатньою розробленістю формалізованих засобів планування діяльності підприємства в ринкових умовах.

На нашу думку, складність планування в сучасних наддинамічних умовах зумовлена низкою проблем. Однією з них є визначення правильного критерію, який буде взято за основу в процесі планування і який буде відбивати домінуючу цінність для власників підприємств і відповідати всім їхнім очікуванням. Наступна проблема пов'язана з мінливістю зовнішнього середовища, динамічністю інтеграційних світогосподарських процесів та складністю передбачення всіх майбутніх можливостей і загроз.

Зазначені проблеми суттєво ускладнюють розробку ефективної універсальної методики ефективного планування. Науковці, пропонуючи етапи реалізації процесу планування, наполягають на важливості правильного визначення саме критерію оцінки планів.

Багато науковців наполягають на провідній ролі саме стратегічного планування в системі управління підприємством і вважають, що стратегічне планування дає змогу розробити специфічну, унікальну стратегію, яка враховуватиме можливості та загрози для підприємства, його слабкі та сильні

місця. Р. Акофф, І. Ансофф [1] та інші дослідники вважають, що реалізація індивідуально розробленої стратегії, яка враховує внутрішньофірмову специфіку та інші важливі чинники діяльності, неодмінно веде підприємство до реалізації його місії.

Класики менеджменту до переваг стратегічного планування відносять:

- зменшення до мінімуму негативних наслідків змін, що відбуваються, а також факторів «невизначеності майбутнього». Підприємство, яке обізнане у своїх майбутніх перспективах, впевненіше здійснює свою діяльність, оскільки знає, до яких можливих наслідків вона приведе;

- можливість урахувати об'єктивні (зовнішні та внутрішні) фактори, що формують зміни, зосередитися на вивченні цих факторів; сформувати відповідні інформаційні банки. Це дає змогу детально вивчити поточний стан справ на підприємстві для уникнення можливих негативних наслідків;

- можливість отримати необхідну базу для прийняття стратегічних і тактичних рішень;

- можливість полегшити роботу щодо забезпечення довго- та короткострокової ефективності та прибутковості;

- можливість зробити організацію більш керованою, оскільки за наявності системи стратегічних планів є змога порівнювати досягнуті результати з поставленими цілями, конкретизованими у вигляді планових завдань;

- створення середовища, що сприяє активному керівництву і протидіє тенденціям, які можуть призвести лише до пасивного реагування на зміну ситуації;

- можливість об'єднати рішення керівників усіх рівнів управління, пов'язаних зі стратегією;

- можливість установа системи стимулювання для розвитку гнучкості та пристосованості організації й окремих її підсистем до змін;

- створення виробничого потенціалу та системи зовнішніх зв'язків, що є сприятливими до змін і дають можливість досягти майбутніх цілей. Заздалегідь спланований хід дій дасть змогу заручитися підтримкою аудиторії, яка допоможе досягти бажаних цілей у майбутньому.

Прихильниками стратегічного планування є З. Шершньова, Г. Мінцберг, М. Мескон та багато інших учених.

Але є й супротивники впровадження процесу планування лише в ракурсі стратегічного планування. На їхню думку, ефективність стратегічного планування не може бути максимальною через активну рухливість економічного простору України, непередбачуваність політичної та економічної ситуації в країні, нестабільність міжфірмових зв'язків. Описані процеси неможливо досконало вивчити та передбачити їх для попередження ризиків, що з ними пов'язані.

На думку Є.В. Кіяшко [3], стратегічне планування як одна з методологій стратегічного підходу має обмежену сферу застосування і не придатна до умов турбулентного середовища. Науковець зазначає, що нині певний досвід розробки стратегічного плану мають більше 40% українських підприємств. Проте, на жаль, воно не має чіткого алгоритму розробки і реалізації, конкретно визначеного інструментарію, вимагає значних витрат часу та ресурсів і не завжди забезпечує отримання очікуваного результату і саме тому заслуговує на детальне дослідження.

Так, І.Б. Олексів [5] указав на неефективність концепції суто стратегічного планування в нинішніх умовах. Грунтуючись на дослідженнях авторитетних науковців, він зазначив, що багато підприємств (не тільки українських, а й іноземних) виявилися не готовими до світової фінансової кризи і не мають чіткого плану дій в екстремальних умовах, тому слід зосередитися на розробці нових підходів до планування, нових показників результативності господарювання з урахуванням критичних ситуацій.

Результати досліджень науковців S. Makridakis та M. Hibon [6], які тривали близько двадцяти років, підтверджують, що майбутні очікування завжди істотно відрізняються від теперішнього стану об'єкта планування і ще більше – від минулого стану, тому відомі методи стратегічного планування не адаптовані для складання прогнозів на тривалу перспективу, оскільки вони не враховують реальний рівень невизначеності як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

Аналізуючи літературні джерела, нами встановлено, що формування ефективної системи планування конкурентоспроможності підприємства вимагає передусім використання системного підходу, який дає змогу врахувати індивідуальні особливості підприємства, що становлять його позитивні відмінності від інших учасників ринку, а також визначити шляхи розширення кола та зміцнення конкурентних переваг [5].

Висновки. Системний підхід повинен ураховувати значимість як стратегічного, так і тактичного планування. При цьому під час розробки стратегічних планів слід досконало вивчати групи економічного впливу (ГЕВ) та зони економічного впливу (ЗЕВ), щоб передбачити зміни у взаємовідносинах підприємства з даними об'єктами. Слід проводити постійний моніторинг економічного простору для виявлення можливості появи нових ГЕВ, які по-новому впливатимуть на господарські зв'язки учасників ринку. Для підвищення ефективності планування на тривалу перспективу слід складати прогнози, в основу яких для більшої точності доречно покласти декілька статистичних методів.

Для підвищення ефективності тактичного планування слід ураховувати інтереси ГЕВ в короткотермінових планах і тенденції останніх років.

Список літератури:

1. Акофф Р.Л. Планирование будущего корпорации / Р.Л. Акофф ; пер. с англ. – М. : Сирин, 2002. – 256 с.
2. Ступов Ю.А. Системний підхід до планування ресурсного забезпечення виробничої програми підприємства / Ю.А. Ступов // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 10. – С. 126–137.
3. Кіяшко Є.В. Проблеми і необхідність впровадження в сучасних умовах стратегічного планування на підприємствах / Є.В. Кіяшко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – С. 174–178.
4. Норкіна О.М. Сучасні методичні підходи до формування системи внутріфірмового планування / О.М. Норкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 1. – С. 41–45.
5. Олексів І.Б. Сучасні аспекти планування діяльності підприємства: основні тенденції та шляхи вдосконалення / І.Б. Олексів // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – № 8. – С. 217–220.
6. Makridakis S. The M3-Competition: results, conclusions and implication / S. Makridakis, M. Hibon // International Journal of Forecasting. – 2000. – P. 451–476.

УДК 331.215.53

Слепян Е.В., к. е. н., доцент
кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Белова Ю., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

СИСТЕМА ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Слепян Е.В., Белова Ю. Аналіз системи оплати праці на підприємстві та її вплив на ефективність господарської діяльності. У статті розглянуто різні системи оцінки й оплати праці, висвітлено сторони застосування різних систем та їхній вплив на ефективність господарської діяльності підприємства. Визначено структурні елементи організаційно-економічного механізму ефективної системи оплати праці, а також проаналізовано стратегію формування ефективної системи оплати праці.

Ключові слова: оплата праці, оцінка оплати праці, ефективність, механізм, мотивація, стимулювання, продуктивність.

Слепян Е.В., Белова Ю. Анализ системы оплаты труда на предприятии и ее влияние на эффективность хозяйственной деятельности. В статье рассмотрены различные системы оценки и оплаты труда, освещены стороны применения различных систем и их влияние на эффективность хозяйственной деятельности предприятия. Определены структурные элементы организационно-экономического механизма эффективной системы оплаты труда, а также проанализирована стратегия формирования эффективной системы оплаты труда.

Ключевые слова: оплата труда, оценка оплаты труда, эффективность, механизм, мотивация, стимулирование, производительность.

Slepyan.E., Belova Y. Analysis of the wage system in the enterprise and its impact on the efficiency of business. The paper considers different system of evaluation and remuneration, side covers the use of different systems and their effect on economic activity. The author examined the structural elements of the organizational and economic mechanism of effective wage system, and analyzed the strategy of forming an effective system of remuneration.

Keywords: pay, wage assessment, effectiveness, mechanism, motivation, incentives, performance.

Постановка проблеми. Сьогодні одним із головних завдань наукової спільноти є вирішення проблем та пошук оптимальних рішень стосовно ефективного функціонування вітчизняної економіки. Якщо людина зацікавлена у праці та її результатах, вона найкращим чином використовує знання, кваліфікацію, досвід, свій робочий час, ефективно застосовує технічні засоби, ощадливо витрачає матеріальні ресурси, проявляє творчу ініціативу, бере

активну участь у різних новаціях. Проте за слабких матеріальних стимулів і хороші умови діяльності не здатні створити сильної трудової мотивації.

На сьогоднішній день актуальним питанням постає проведення аналізу системи оплати праці на підприємствах, оскільки саме за допомогою оплати праці здійснюється взаємозв'язок трудових та всіх інших показників господарської діяльності. На підприємстві вона має велике соціально-еконо-

мічне значення, від неї залежать не лише результати праці, а й добробут і соціальний статус працівників, моральний клімат у колективі. Застосування неефективної або несправедливої системи оплати призводить до зниження продуктивності праці, якості продукції, порушень трудової дисципліни, виникнення соціально-трудова конфліктів між працівниками і роботодавцем, що негативно відображається на кінцевих результатах діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти системи оцінки і оплати праці висвітлено в роботах таких українських учених, як: Д.П. Богиня, В.М. Гончаров, В.М. Данюк, Г.А. Дмитренко, Н.В. Дудіна, Г.Т. Завіновська, А.В. Калина, А.М. Колот, Т.А. Костишина, Г.Т. Куліков, В.Д. Лагутін, Н.Д. Лук'янченко, О.Ф. Новікова, Н.О. Павловська, О.М. Уманський, О.А. Турецький.

Моделюванню, впровадженню і застосуванню нових (нетрадиційних) систем оплати праці присвячено дослідження російських учених: М.О. Волгіна, Б.М. Генкіна, О.П. Сгоршина, А.Я. Кібанова, Ю.П. Кокіна, Р.П. Колосової, Б.Г. Мазманової, В.Д. Ракоти, Г.Е. Слезінгера, Е.А. Уткіна, Р.А. Яковлева, а також зарубіжних дослідників: М. Армстронга, С.Л. Брю, Я. Кесслера, К.Р. Макконнелла, А. Маршалла, Н.Х. Мескона, Ф. Хедоуорі, Р.Дж. Еренберга та ін. Однак у науковій літературі практично не розкрито сутність стратегічного підходу до аналізу системи оплати праці на підприємстві.

Виклад основних результатів. Система оплати праці – чинний на підприємстві організаційно-економічний механізм взаємозв'язку між показниками, що характеризують міру (норму) праці та міру її оплати відповідно до фактично досягнутих (щодо норм) результатів праці, тарифних умов оплати праці та погодженою між працівником і роботодавцем ціною робочої сили [1].

Системи оплати праці встановлюються підприємствами та організаціями самостійно у колективному договорі з дотриманням вимог і гарантій, передбачених законодавством, генеральною та галузевими (регіональними) угодами. Коротко розглянемо системи оплати праці в Україні.

Організація оплати праці проводиться на основі [4]:

- законодавчих та інших нормативних документів;
- генеральної угоди на державному рівні;
- галузевих, генеральних угод;
- трудових договорів.

Згідно зі статтею 96 Кодексу законів про працю, в Україні основою організації оплати праці є тарифна система, яка складається з тарифних сіток, тарифних ставок, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційних характеристик.

Тарифна система оплати праці – це сукупність правил, за допомогою яких забезпечується порівняльна оцінка праці залежно від кваліфікації, умов її виконання, відповідальності, значення галузі та інших

факторів, що характеризують якісну сторону праці.

Як зазначалося вище, тарифна система оплати праці включає [5]:

а) тарифну сітку – коефіцієнти, які присвоюються працівникам залежно від кваліфікації;

б) тарифні ставки – суми, які нараховуються за певний проміжок часу (годину, день) працівникам відповідної кваліфікації (розряду). Наприклад, працівнику першого розряду за одну годину нараховується одна гривня, а працівнику шостого розряду – шість гривень.

Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а робітників – залежно від їх кваліфікації та відповідальності по розрядах тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати.

Тарифна сітка (схема посадових окладів) формується на основі: тарифної ставки робітника першого розряду, яка встановлюється в розмірі, що перевищує законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати; міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень розмірів тарифних ставок.

Тарифна система відображає поділ працівників за професіями та кваліфікаціями. Професія характеризує трудову діяльність і зайнятість працівника відповідно до одержаної ним підготовки, придбаних теоретичних знань і практичних навичок. Специальність відображає внутрішньо-професійний поділ праці. Це поняття є вужчим порівняно з поняттям «професія» (наприклад, слюсар-водопровідник). Отже, спеціальність потребує глибших знань і надбання практичних навичок із вужчого кола робіт. Кваліфікація – це сукупність вироблених знань, умінь, певних практичних навичок. Вона виражає ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій зумовленої складності [1].

Основними елементами тарифної системи є тарифно-кваліфікаційні довідки робіт і професій робітників, кваліфікаційні довідки посад керівників, спеціалістів і службовців, тарифні сітки та ставки і схеми посадових окладів, або єдина тарифна сітка. У сучасних економічних умовах кожне підприємство може самостійно розробляти тарифну систему, дотримуючись державних гарантій і вимог генеральної, галузевої, регіональної тарифних угод згідно з чинним законодавством.

У сучасних умовах на більшості підприємств застосовують шестирозрядні та восьмирозрядні тарифні сітки. Тарифні коефіцієнти та їхні співвідношення можуть встановлюватися галузевими угодами.

За допомогою тарифної сітки можна встановити рівні середньої кваліфікації робітників та складності робіт. Середня кваліфікація робітників заводу в цілому, цеху або дільниці характеризуються середнім тарифним розрядом.

Тарифна ставка визначає розмір заробітку за годину, день або місяць роботи. Ставка 1-го розряду – це мінімальна заробітна плата працівника, визначена в колективному договорі, тобто вона від-

биває законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, кваліфіковану працю, нижче від якого не може здійснюватись оплата праці за виконану працівником місячну або годинну норму праці.

Тарифні ставки робітників можуть бути годинні, денні та місячні (оклади). Годинні тарифні ставки застосовуються в більшості галузей виробництва, де завдання робітнику встановлюються у вигляді норм часу на одиницю виробу або операцію. Денні тарифні ставки встановлюються у тих галузях, в яких розраховуються змінні норми виробітку. Місячні тарифні ставки використовуються для певних категорій допоміжних робітників, а також робітників, зайнятих експлуатацією електроенергетичних установок [2].

Під час переходу до ринкової економіки почали використовувати безтарифну систему праці, яка виникла передусім через ускладнення роботи підприємств. Це пов'язане з тим, що не завжди є можливість виплачувати всім працівникам гарантовану тарифною системою заробітну плату. Оскільки кожен варіант застосування безтарифної моделі оплати праці є унікальною розробкою керівництва конкретного підприємства, то можна дати характеристику спільних для них рис.

Отже, спільним для безтарифних систем оплати праці є такі [3]:

- працівникам гарантується лише мінімальний обов'язковий рівень заробітної плати, існування якого зумовлене законодавством про мінімальну заробітну плату;

- спочатку визначається загальна сума заробленої колективом заробітної плати, потім з неї вираховуються сума гарантованої мінімальної оплати всіх працівників підприємства, а залишок (він повинен становити більшу частину) розподіляється між членами колективу за певними встановленими заздалегідь правилами. В цьому плані безтарифні системи організації оплати належать до групи колективних систем організації праці, і всі члени колективу зацікавлені в покращенні кінцевих результатів спільної роботи;

- у рівні умови щодо можливості впливу на розмір своєї заробітної плати становляться всі працівники підприємства незалежно від категорії і посади. Правила розподілу колективного заробітку складаються так, щоб зацікавлювати кожного працівника в покращенні саме тих показників роботи, які важливі для досягнення бажаного спільного кінцевого результату. Оскільки таке покращення в принципі необмежене, то і можливості зростання індивідуального заробітку теж не обмежені;

- найважливішою проблемою є розробка розподілу колективного заробітку саме таким чином, щоб максимально націлювати працівників на покращення показників роботи, що важливі для досягнення кінцевого результату. У цьому разі питання соціальної справедливості стоять дуже високо, тому умовою ефективного застосування безтарифних систем організації оплати праці є наявність такого

колективу, члени якого добре знають один одного, бачать і можуть оцінити роботу інших і цілком довіряють своїм керівникам.

Конкретні розробки безтарифної системи можуть бути різними. Наприклад, одна з них може застосовуватись на промисловому підприємстві, інша може застосовуватись на будь-якому невеликому підприємстві, передусім у невиробничій сфері.

На підприємстві системи оплати праці встановлюються в колективному договорі. Переведення працівників на іншу систему оплати праці є змінною істотних умов праці та вимагає попередження працівників за два місяці. Практика виробила дві основні системи, які застосовуються як у «чистому» вигляді, так і з різними модифікаціями, – почасову і відрядну системи оплати праці.

За почасової системи розмір заробітної плати визначається залежно від тривалості відпрацьованого часу і кваліфікації працівника. Відрядна система передбачає визначення заробітку залежно від фактичного виробітку продукції належної якості.

Почасова система може мати три підвиди: погодинну, поденну, помісячну. Праця оплачується за фактично відпрацьований час: години, дні, місяць. За щомісячної оплати розмір окладу не залежить від кількості робочих днів у місяці. Відрядна система також має декілька різновидів. Пряма відрядна – заробіток підраховується шляхом множення відрядної розцінки на кількість придатної продукції. Непряма відрядна застосовується для допоміжних робітників (наприклад, ремонтників), розмір зарплати залежить від результатів праці працівників основного виробництва, яке обслуговують допоміжні працівники. Відрядно-прогресивна – оплата за продукцію в межах норми проводиться за незмінними розцінками, а за продукцію понад норму – за прогресивно зростаючими розцінками [1].

Відрядна система може бути індивідуальною або колективною, залежно від способу організації праці. Індивідуальна відрядна система застосовується на виробничій дільниці, де забезпечений чіткий облік праці окремих працівників. Колективна відрядна встановлюється за загальними результатами праці бригади. При цьому розподіл заробітку провадиться із застосуванням коефіцієнта трудової участі (КТУ).

Системами відрядної системи оплати праці є: пряма відрядна, відрядно-преміальна, відрядно-прогресивна, непряма відрядна, акордна, колективна (бригадна) відрядна, а почасової – пряма почасова, почасово-преміальна, колективна (бригадна) почасова.

Для розрахунку відрядної розцінки застосовується тарифна ставка, яка відповідає розряду роботи, а не розряду, присвоєному робітникові. Відрядна розцінка визначається за формулами [5]:

1) для виробництв, де застосовуються норми виробітку:

$$P_{\text{в}} = T \times H_{\text{вир}}, \quad (1)$$

де T – погодинна або денна тарифна ставка, яка відповідає розряду даної роботи;

Нвир – норма виробітку за одиницю часу.

2) для виробництв, де застосовуються норми часу:

$$Pв = T \times Нч \times 60, \quad (2)$$

де $Нч$ – норма часу, хв.

На підприємствах приймаються локальні положення про КТУ, встановлюються конкретні показники, порядок обчислення заробітку. Враховується також і кваліфікація працівника. Розмір заробітної плати не може бути нижчим установленого розміру мінімальної зарплати.

Застосовується також і така система, як акордна оплата праці, – винагорода за виконання комплексу робіт (об'єкт будівництва). Остаточний розрахунок провадиться за акордним нарядом після прийняття всього обсягу робіт, про що складається акт. Зарубіжний досвід свідчить про переважне застосування почасової оплати праці в різних її модифікаціях: погодинна (чиста), погодинна з колективним

преміюванням, погодинна з індивідуальним преміюванням. Головною умовою виплати зарплати є виконання повного обсягу робіт, розрахованого на основі прогресивних нормативів витрат праці. Основними напрямками соціальної політики на 1997–1998 рр. передбачено починаючи з 1999 р. поступове запровадження погодинної системи оплати праці із застосуванням мінімального розміру погодинної зарплати [2].

Застосування системного підходу дало змогу визначити, що ефективна система оплати праці має тісний взаємозв'язок з категоріями конкурентоспроможності: конкурентоспроможністю робочої сили, продукції, підприємства, галузей, країни, глобальною конкурентоспроможністю.

Проведене дослідження дало змогу визначити структурні елементи організаційно-економічного механізму ефективної системи оплати праці: цілі, завдання, принципи, складники, методи.

Аналіз ефективності системи оплати праці являє собою складне завдання, оскільки: по-перше, фік-

Таблиця 1

Ієрархічна трирівнева система оцінки ефективності оплати праці

Рівень	Цілі	Алгоритм	Оптимальне значення
I. Порівняльна ефективність	Порівняння рівня оплати праці суб'єкту відносно певних рівнів оплати праці суб'єктив-конкурентів, середнього рівня оплати праці по галузі та економіці	$\left. \begin{array}{l} \frac{OP_i}{OP_{ср}} \\ OP_{ср} \text{ середній рівень по галузі} \\ OP_{ср} \text{ середній рівень по економіці} \end{array} \right\} < OP_{ср}$ <p>де $OP_{ср}$ – порівняльна ефективність системи оплати праці; $\frac{OP_i}{OP_{ср}}$ – рівень оплати праці на i-их суб'єктах – конкурентах.</p>	$OP_{пк} > 1$
II. Ефективна конкурентоспроможність	Комплексна оцінка ефективності на основі кількісних показників порівнянь та якісного показника ефективності витрат на оплату праці	$I_{ек} = K_1 \times K_2 \times K_3 \times K_4 \times I_{евон}$ <p>де $I_{ек}$ – індекс ефективної конкуренції; K_1 – коефіцієнт відношення рівня заробітної плати до прожиткового мінімуму для працездатної особи; K_2 – коефіцієнт співвідношення заробітної плати до середньої заробітної плати по галузі; K_3 – коефіцієнт співвідношення заробітної плати до середньої заробітної плати по Україні; K_4 – коефіцієнт випередження темпу росту продуктивності праці над темпом росту середньої заробітної плати; $I_{евон}$ – інтегральний показник ефективності витрат на оплату праці.</p>	$\begin{array}{l} K_1 > 1 \\ K_2 \geq 1 \\ K_3 \geq 1 \\ K_4 > 1 \end{array}$
III. Інтегрально-комплексна ефективність	Інтегрально-комплексна оцінка ефективності на основі якісних показників ефективності	$I_{ікк} = I_{емм} \times I_{езп} \times I_{пп} \times I_{ед}$ <p>де $I_{ікк}$ – індекс інтегрально-комплексної ефективності системи оплати праці; $I_{емм}$ – індекс ефективності мотиваційного механізму; $I_{езп}$ – індекс ефективності заробітної плати; $I_{пп}$ – індекс продуктивності праці; $I_{ед}$ – індекс ефективності діяльності.</p>	$I_{пп} > 1$

сує показники не тільки розміру, структури, організаційно-економічного механізму оплати праці, а й показники якості, ресурсоемності, прибутковості всієї організації в динаміці та взаємозалежності один з одним; по-друге, нині відсутні міжнародні стандарти оцінки ефективності оплати праці; по-третє, в Україні технічна, економічна, кадрова, соціальна політика не орієнтована на забезпечення конкурентоспроможності.

Формування методики аналізу ефективності системи оплати праці необхідно здійснювати на основі низки принципів, що дають змогу розглядати систему оплати праці як комплексну систему взаємопов'язаних показників. Основними принципами оцінки ефективності системи оплати праці є: принцип системності; принцип комплексності; принцип узгодженості; принцип безперервної мінливості; принцип стійкої нерівноваги; принцип достатності; принцип відповідності [4].

Згідно з даною методикою, ефективність системи оплати праці формується на макрорівні, мезорівні, мікро- та індивідуальному рівнях.

Індикаторами ефективності системи оплати праці на макрорівні є: рівень середньомісячної заробітної плати; темпи росту мінімальної заробітної плати; зміни в різниці оплати праці у країнах ЄС та в Україні; співвідношення за рівнем ВВП на одного працюючого та рівнем оплати праці; середньомісячна заробітна плата в промисловості; показники оплати праці (частка оплати праці у собівартості продукції; частка оплати праці у структурі ВВП; ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності; рівень заробітної плати (євро); мінімальна годинна ставка оплати праці (євро); диференціація зарплати); витрати на робочу силу та їх структура. Пропонується ієрархічна трирівнева система оцінки ефективності оплати праці на мезо-, мікро- та індивідуальному рівнях (табл. 1).

Необхідно зазначити, що методичні підходи до визначення ефективності системи оплати праці, які базуються на використанні таких методів, як аналіз міжнародних переваг, метод ефективної конкуренції, SWOT-аналіз, мають певні переваги, а саме: зручність у користуванні; охоплення найбільш важливих критеріїв оплати праці; відсутність експертних оцінок, що робить дані методи оцінки об'єктивними.

Значна диференціація регіонів України за рівнем ефективності оплати праці зумовлена, насамперед, нерівномірністю економічного розвитку регіонів, наявною різницею в обсягах наявних ресурсних потенціалів та ефективності їх використання (зокрема, найвищий індекс ефективності оплати праці був відмічений у м. Києві – 0,75469, найнижчий – у Тернопільській області – 0,25157) [2].

Пріоритетними критеріями розвитку ефективності системи оплати праці було виокремлено інтенсивність конкуренції та забезпечення необхідних законодавчо-правових, соціальних, інституціональних умов

для її розвитку. Чинники позитивного (негативного) впливу на зазначені умови були віднесені до складу індикатора стимулюючого (стримуючого) впливу на формування ефективності системи оплати праці [3].

Такий методичний підхід передбачає оцінювання значень індикатора стимулюючого впливу (I_s) та індикатора стримуючого впливу (I_r) на розвиток ефективності системи оплати праці.

Інтегральний індикатор ефективності системи оплати праці (ІКСОП) визначається за такою формулою:

$$IRCOП = 10 \times [I_s - I_r], \quad (3)$$

Різниця індикаторів стимулюючого та стримуючого впливу, яка визначає величину інтегрального індикатора ефективності системи оплати праці, демонструє кількісну оцінку переваги сумарного позитивного або негативного впливу на нього.

Формування стратегії ефективної системи оплати праці визначається комплексним результатом дії функціональних підсистем, запропонованих в ієрархічному вигляді, і базується на принципах послідовності, конкурентності, ефектизації, пріоритетності соціальних потреб. На нашу думку, повністю сформований напрям одного рівня є суттєвим і необхідним підґрунтям для формування іншого напрямку більш високого рівня.

Висновки. Результатом проведеного аналізу систем оплати праці є рекомендації щодо використання ефективної системи оплати праці на підприємствах України:

- дотримання конституційних прав і свобод людини на працю, що дасть заробітній платі змогу відігравати ту роль, яку вона повинна виконувати в реалізації соціальних прав людини і передусім його права на працю;
- забезпечення підвищення ціни робочої сили з метою самодостатнього й якісного її відтворення за рахунок демократичного регулювання з урахуванням кваліфікації працівника, умов і складності праці, співставлення попиту і пропозиції на ринку праці;
- створення дієвого механізму формування розміру мінімальної заробітної плати;
- забезпечення індивідуалізації в організації заробітної плати, посилення її залежності від рівня ефективності праці, професіоналізму, кваліфікації, складності, умов праці, що сприятиме зростанню трудової активності, підвищить мотивацію до ефективної праці;
- застосування сучасних мотиваційних і стимулюючих механізмів високопродуктивної праці, зокрема визначення розмірів заробітної плати через оцінку особистого внеску та ділових якостей працівника;
- створення оптимального механізму формування та регулювання фондів оплати праці на підприємствах різних галузей і форм власності залежно від результатів виробничої та фінансово-господарської діяльності.

Таким чином, використання ефективної системи оплати праці сприятиме створенню ефективного мотиваційного механізму, вдосконаленню оплати праці, підвищенню конкурентоспроможності працівника, продукції, підприємства й економіки України в цілому.

Список літератури:

1. Шпонко В.Л., Филиповский В.Н. Заработная плата в переходной экономике / В.Л. Шпонко, В.Н. Филиповский // Человек и работа. – 1996. – № 2–3. – С. 53–61.
2. Економіка праці й соціально-трудова відносина : [підручник] / О.В. Шкільов [та ін.]. – К. : Четверта хвиля, 2008. – 472 с.
3. Червінська Л. Новий підхід до оплати праці сільськогосподарських працівників / Л. Червінська, С. Мала // Пропозиція. – 2009. – № 3. – С. 46–50.
4. КЗпП України з постатейними матеріалами. – К. : ЮрІнком, 2008.
5. Радько С.Г. Теоретические основы управления трудовым потенциалом : [учеб. пособ.] / С.Г. Радько. – СПб. : Просвещение, 2007. – 318 с.

Собко О.М., к. е. н., доцент,
докторант кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільський національний економічний університет

РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА ЦИФРИЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА МІКРОРІВНІ

Собко О.М. Розвиток інформаційного інтелектуального капіталу та цифризація економічних процесів на мікрорівні. У статті представлено власну дефініцію і структуру інформаційного інтелектуального капіталу сучасних суб'єктів господарювання. Визначено оціночні показники інформаційного інтелектуального капіталу молокопереробних підприємств. Проведено аналіз стану та динаміки інформаційного інтелектуального капіталу сектору молочної індустрії Тернопільської області. Обґрунтовано вектори розвитку інформаційного інтелектуального капіталу досліджених суб'єктів для покращення цифризації економічних процесів.

Ключові слова: інтелектуальний капітал підприємства, інформаційний інтелектуальний капітал підприємства, інтелектуалізація праці, інтелектоємність виробництва, цифризація економіки.

Собко О.М. Развитие информационного интеллектуального капитала и цифризация экономических процессов на микроуровне. В статье предложена собственная дефиниция и структуризация информационного интеллектуального капитала современных субъектов хозяйствования. Определены оценочные показатели информационного интеллектуального капитала молокоперерабатывающих предприятий. Проведен анализ состояния и динамики информационного интеллектуального капитала сферы молочной индустрии Тернопольской области. Обоснованы векторы развития информационного интеллектуального капитала исследованных субъектов с целью улучшения цифризации экономических процессов.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал предприятия, информационный интеллектуальный капитал предприятия, интеллектуализация труда, интеллектоемность производства, цифризация экономики.

Sobko O.M. Development of information intellectual capital and digital economy at the micro level. The article implied author definition and architecture modern enterprises information intellectual capital. The indicators and indicator panel for information intellectual capital milk enterprises. The analysis of indicators and their dynamics of information intellectual capital milk sector Ternopil region. The vectors development of the research firm's information intellectual capital for improves digital economics processes.

Key words: enterprise intellectual capital, enterprise information intellectual capital, intellectivity, intellectual capital ratio, digital economy.

Постановка проблеми. В умовах цифризації економічних процесів успішне функціонування суб'єктів господарювання знаходиться у сфері розвитку інтелектуального капіталу, який має інформаційне походження. Отже, утримання високої спроможності акумулювати, обробляти, зберігати та швидко поширювати інформацію, формувати нові канали збуту продукції перетворюється на пріоритетне завдання сучасних підприємств, конструктивне вирішення якого концентрується у вдалому поєднанні двох векторів – інтелектуального та інформаційного. Власне таке поєднання, з одного боку, значно розширює доступ до базового виробничого фактору – інтелектуального капіталу, а з іншого – обмежує горизонти інформаційної асиметрії, забезпечуючи швидке поширення і широкий спектр доступу до цього виду ресурсу, вирівнюючи таким чином бізнес-умови для усіх без винятку суб'єктів ринку. Ось чому у панорамі сучасних наукових розвідок усе частіше акцентується увага

на доцільності розвитку інформаційного інтелектуального капіталу як ключового чинника успішності господарських суб'єктів.

Вирішення поставлених завдань вимагає формування та розвитку інформаційного капіталу, який має інтелектуальне походження. Поступ досліджень у цій проблематиці передбачає вивчення двох векторів – цифризації економіки, з одного боку, та функціонування інформаційного інтелектуального капіталу з виділенням його архітектури, економічної діагностики та визначення векторів розвитку, з іншого боку. З огляду на низку переваг, притаманних суб'єктам господарювання із широким спектром застосування інформаційно-комунікаційних технологій, здійснення оцінки стану, динаміки та визначення векторів розвитку інформаційного інтелектуального капіталу в умовах швидкої цифризації господарських процесів, що і є предметом пропонованого дослідження, залишаються актуальними та своєчасними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові розвідки у сфері цифризації економіки доводять її переважно позитивний вплив на розвиток суб'єктів господарювання. Отже, панорама термінологічного поля охоплює дослідження як більш вузького спектру, зокрема у 1995 р. бізнес-стратегій, цифрової економіки (з високим розвитком цифрових технологій) та цифрової компанії Д. Тепскогта [1, с. 6–9, 319–320; 2, с. 290]; інтернет-економіки К. Ніколя [3, с. 23–30]; економіки, де домінують цифрові технології А. Тугуя [4, с. 20–32], так і ширшого – від «цифризації економіки» до «цифризації суспільства» у Я. Перегут, В. Папроцкего, М. Юшук, К. Ясінської [5]; «посилення цифризації», «цифрових компаній», інноваційних моделей бізнесу А. Лау, М. Сінге, П. Віллмотт [6, с. 8–18, 116–123, 128–129].

Нинішнє енциклопедичне трактування дефініції цифрової економіки поширилося від «економіки із широким доступом до мережі Інтернет» до «електронного бізнесу, електронних товарів (послуг), електронної торгівлі та створення мережевого бізнесу для обміну цифровими (віртуальними) активами» [7]. Однак слід зазначити, що пропонувані дослідження, на жаль, не містять обґрунтування векторів розвитку інформаційного інтелектуального капіталу для удосконалення управління в секторі молочної індустрії в умовах цифризації економічних процесів. Крім того, низка питань щодо тлумачення поняття інформаційного інтелектуального капіталу, виявлення сфер його прояву у виробництві та комерціалізації молочної продукції залишаються дискусійними, що й обумовило вибір нашого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є представлення авторської дефініції індивідуального інтелектуального капіталу, його структуризація, економічна діагностика та визначення векторів розвитку для покращення управління підприємствами в умовах цифризації господарських процесів. Для досягнення мети визначено оціночні показники, технологій їх розрахунку, проведено аналіз стану та динаміки індивідуального інтелектуального капіталу молокопереробних суб'єктів господарювання Тернопільщини, виявлено резерви його розвитку.

Виклад основних результатів. Цифрова економіка формує низку нових чинників, які забезпечують досягнення високих темпів економічного зростання на мікрорівні. Погляд на перспективи розширення застосування інноваційної моделі розвитку вітчизняних молокопереробних суб'єктів господарювання дає змогу говорити про зміну акцентів у цілісній орієнтації, зокрема усе частіше говориться про соціально-економічну доцільність розвитку інтелектуального капіталу, який виступає в ролі каталізатора процесів інтелектуалізації праці. Так, із початком нашого століття вплив інтелектуального капіталу на «конкурентні позиції», «капіталізацію», «майбутню конкурентоспроможність» чи формування «конкурентних переваг» [8, с. 93; 9, с. 27; 10, с. 48;

11, с. 623; 12, с. 50] можна вважати цілком доведеним і обґрунтованим із економічних позицій. Отже, нині спостерігаємо наростаючі темпи посилення впливу інформаційних технологій у господарському житті суб'єктів господарювання усіх без винятку форм власності, розмірів, галузевої приналежності тощо. Саме такого роду зміна – цифризація економічних процесів на мікрорівні – розглядається як модерні генератори підвищення адаптаційного рівня підприємства, а ключовим чинником виступає інтелектуальний капітал, який має інформаційне походження, надалі названий нами інформаційним інтелектуальним капіталом.

Опираючись на представлений вище підхід, акцентуємо увагу насамперед на розгляді інформаційного інтелектуального капіталу як структурного модуля колективного інтелектуального капіталу підприємства, що виконує функції консолідації (нагромадження і кодифікації), перетворення, поширення й захисту знань та інформації, аналітичної оцінки, – інформаційні системи управління знаннями, інформацією та інформаційні системи управління комунікаціями під час виготовлення та комерціалізації продукції. Отже, згідно з нашими міркуваннями інформаційний інтелектуальний капітал підприємства – це спроможність наявних інформаційних технологій до утримання постійних процесів креації вартості шляхом подолання інформаційної асиметрії та обмеження рівня інформаційного дефіциту.

Про підвищення зацікавленості сучасними суб'єктами господарювання у розвитку інформаційного інтелектуального капіталу свідчить і зростання видатків підприємств на інформаційний капітал, зокрема їх частка в інвестиційних витратах досягає майже 50% [9, с. 393]. Інформація стає підставою у прийнятті рішень шляхом обмеження впливу невизначеності і ризику в умовах перманентних змін оточення, де функціонує підприємство.

Під час трактування поняття «цифризація економіки» мають місце два підходи, перший – інструмент досягнення цілей підприємством, другий – «спосіб виготовлення речі» [12]. Отже, вважаємо, що обидва підходи мають право на існування, оскільки розвиток цифризації економіки спричинятиме появу нових форм її прояву на рівні первинних ланок народного господарства.

З практичного погляду цифризація економічних процесів на мікрорівні детально вивчена «McKinsey & Company», а сфера її функціонування пов'язана з технологією, новими можливостями залучення клієнтів чи новими способами провадження господарської діяльності [12]. Вважаємо за доцільне погодитися із рекомендаціями менеджерського корпусу «McKinsey & Company», наголошуючи лише на факті застосування виключно інформаційного інтелектуального капіталу. Привертають увагу виділені К. Дйорнером та Д. Едельманом сфери прояву цифризації економічних процесів на

мікрорівні – креація вартості у нових бізнесових реаліях, креація вартості в процесах, які базуються на концепції управління досвідом клієнтів та розбудова основних здібностей підприємства, які підтримують загальну структуру [12]. Підсумовуючи, доходимо розуміння того, що цифризація економіки на рівні суб'єктів господарювання вимагатиме внесення змін в організаційні структури правління, зокрема, шляхом оновлення складу та структури функціональних підрозділів. Отже, сферою цифризації на підприємстві вважатимемо ту частину інформаційних систем, які здійснюють процеси нагромадження, перетворення, поширення, зберігання й обробки інформації, що є основою під час прийняття управлінських рішень.

Функціонування інформаційного інтелектуального капіталу на мікрорівні відбувається в межах другої хвилі цифризації економіки [5, с. 92]. Аналізуючи її перебіг із функціями інформаційного інтелектуального капіталу підприємства, названими нами вище, можемо виділити такі сфери його прояву, як, зокрема, цифризація знань і інформації – консолідація (нагромадження і кодифікація), перетворення, поширення й захист; цифризація виробничих процесів (застосування ІТ у виробництві продукції); цифризація процесів комерціалізації (електронна торгівля).

Вивчення практики реалізації процесів цифризації економічних процесів на 150 фірмах світу, проведені “McKinsey & Company” у 2015 р., засвідчили необхідність внесення змін у стратегію цифризації понад 90% суб'єктів [14]. Головним аспектом тут виступає креативне використання технологій, що, на нашу думку, можна забезпечити, використавши переваги інформаційного інтелектуального капіталу. Крім того, базування процесів цифризації економіки на розвитку інформаційного інтелектуального капіталу забезпечить можливість утримання високої адаптаційної спроможності суб'єктів господарювання.

Вивчення фахових публікацій і власні наукові розвідки дають змогу стверджувати, що між цифризацією економічних процесів та інформаційним інтелектуальним капіталом підприємства існує як прямий, так і зворотній зв'язок. Адже виділені різними дослідниками складові модулі в архітектурі інтелектуального капіталу вміщують ті чи інші елементи цифризації, зокрема «комп'ютерні системи» у К.-Е. Свейбі; «інформаційні системи», «мережеві (комунікаційні) системи» у Е. Брукінг; «рівень інформаційного забезпечення», «стан комп'ютерного забезпечення», «бази даних», «стан програмування» у Л. Едвінсона, М. Мелоуна; «доступ до інформації» у Н. Бонтіса; «мережеві системи» у Р. Петті, Дж. Джасрі, «бази даних» та «технічну інфраструктуру» у Г. Сант-Онжа, Г. Петраша, В. Буковіча, Р. Вільямса; «системи функціонування», «внутрішні процеси» у М. Братніцкого, Я. Стрижини; «інфор-

мація» у А. Чухна, «інформаційні ресурси» у Б. Леонтьєва, «процеси» у К. Перехуди [15; 16, с. 13; 17, с. 31–35; 18, с. 629; 19; 17, с. 106; 20, с. 223; 21, с. 70; 22, с. 48–55; 23; 24, с. 64–65].

Окремої уваги заслуговує дослідження інформаційного капіталу як важливого інструмента підтримки стратегії підприємства Р. Нортон і Д. Каплана, який включає технологічну інфраструктуру – технології і знання менеджерів, стандарти якості, аварійні плани, тобто все необхідне для ефективного постачання і використання програм; інформаційні транзакційні програми, які забезпечують автоматизацію рутинної праці (системи ERP/MRP, CRM, IVR, SCM); інформаційні аналітичні програми, які забезпечують реалізацію процесів нагромадження даних та інформації, здійснення аналітичних оцінок, поширення інформації і знань на підприємстві [25, с. 229]. Характерною ознакою наведеного вище є те, що усі без винятку завдання інформаційного капіталу знаходяться в цифризації економічних процесів на мікрорівні. Принагідно відзначимо, що поєднання інтелектуального капіталу та бізнес-стратегії підприємства із особливостями цифрової економіки зустрічаємо у публікаціях Д. Тепскотта [2, с. 57–58]. Опираючись на такі підходи, виділення інформаційного інтелектуального капіталу та вивчення його впливу на цифризацію економічних процесів сучасних суб'єктів господарювання вважаємо оправданим.

Інформаційний інтелектуальний капітал, охоплюючи інформаційні системи управління знаннями, вимагає створення банку знань, а інформаційні системи управління інформацією – створення банку інформації. Виходячи з цього, вважаємо, що інформаційний інтелектуальний капітал охоплює інформаційні потоки та характеризується здатністю упорядкованої, згромадженої і систематизованої на підприємстві інформації створювати додаткову вартість. Варто зазначити, що сучасні підприємства для нагромадження, перетворення, передачі та зберігання інформації створюють інформаційно-технологічну інфраструктуру, яка охоплює мережеві та обчислювальні технології, а саме сервери, комп'ютери, телеінформаційні мережі, засоби передачі даних, стандарти якості, засоби для трансмісії та упорядкування даних, інші допоміжні засоби, тобто все те, що уможливило ефективне використання інформаційних технологій, забезпечує цифризацію виробничих процесів на мікрорівні.

Зважаючи на наявні тенденції до посилення цифризації суспільства, можемо говорити про доцільність забезпечення розвитку інформаційного інтелектуального капіталу як ключового чинника підвищення інтелектоємності вітчизняного виробництва молочної продукції та нарощення її експорту на ринки ЄС. Дослідження проведено на базі сектору молочної індустрії Тернопільської області з огляду на аграрний характер регіону, близькість до кордо-

нів ЄС та задекларовану зацікавленість іноземних інвесторів щодо цього виду діяльності в регіоні.

Більшість (67%) опитаних респондентів, які репрезентують молокопереробні суб'єкти господарювання Тернопільщини, підтвердили ознайомлення з концепцією цифризації економічних процесів, а головним джерелом поширення знань із цього спектру є конференції, симпозиуми, форуми. Помітним при цьому є той факт, що очікується зростання зацікавленості освітніх закладів і органів місцевого самоврядування у цих процесах. Крім того, самооцінка знань про «цифризацію економічних процесів» та «інформаційний інтелектуальний капітал» була дещо завищеною. При цьому зауважимо, що низьким є рівень індивідуального інтелектуального капіталу, який значною мірою детермінує рівень інформаційного інтелектуального капіталу, а отже, і свідомість та можливості цифризації економічних процесів.

Визначальний негативний вплив на розвиток інформаційного інтелектуального капіталу та рівня цифризації економічних процесів у досліджених суб'єктах має цільова зорієнтованість. Так, більшість респондентів першою метою вказала отримання прибутку, а лише незначна частка (8%) зацікавлена у випуску інтелектоємної продукції.

Спостереження за рівнем розвитку інтелектуального капіталу молокопереробників Тернопільської області проведено у часовому проміжку 2011–2015 рр. за показниками, які структурно характеризують інформаційний інтелектуальний капітал.

Для проведення економічної діагностики стану та динаміки інтелектуального капіталу досліджених молокопереробних суб'єктів господарювання Тернопільської області застосовано сучасний пакет статистичного аналізу програми "STATISTICA". Сформований аналітичний масив даних, який охоплює одинадцять змінних ознак при числі спостережень 35, дав змогу встановити найвищі значення середнього рівня оціночних показників у розрізі наведених вище складових модулів. Так, у розвитку інформаційного інтелектуального капіталу оцінені показники кількості систем управління якістю і безпечністю молочної продукції, питомої ваги інформа-

ційних технологій в нематеріальних активах, коефіцієнта транспарентності (табл. 1).

Найвище середнє значення було встановлено для питомої ваги інформаційних технологій в нематеріальних активах (8,03) при відхиленні від стандартних значень (1,37%), правосторонній симетрії (1,53) та найвищому значенні ексцесу (3,49), що загалом свідчить про помірну варіацію серед отриманих результатів і наявність піків розподілу. Водночас найнижче середнє значення (0,31%) було встановлено для коефіцієнта транспарентності – характеристики рівня розвитку інформаційного інтелектуального капіталу підприємства при найнижчому відхиленні від середніх значень (0,03%), правосторонній асиметрії (0,12) та низькому коефіцієнту ексцесу, що загалом свідчить про незначну варіацію серед отриманих результатів і гострий пік розподілу.

Проведена оцінка інформаційного інтелектуального капіталу підтверджує, що протягом п'яти років за показником кількості систем управління якістю і безпечністю молочної продукції позитивні зміни відбулися на 71% суб'єктів, зокрема на ПрАТ «Тернопільський молокозавод» і ТОВ «Галичина Ласунка» (двократне зростання), на ПАТ «Борщівський сирзавод» і ТОВ «Кременецьке молоко» (зростання у 1,5 рази) та незначне покращення на ПП «Альма Віта» (у 1,25 рази). Водночас на 29% суб'єктах протягом аналізованого періоду не спостерігалось запровадження інноваційних систем управління якістю і безпечністю молочної продукції (рис. 1).

Відзначимо, що такий стан речей значно ускладнює можливості експортної діяльності досліджених суб'єктів господарювання.

Запропонований нами показник питомої ваги інформаційних технологій в нематеріальних активах, використаний як оцінка цифризації суб'єкта господарювання протягом аналізованого періоду, відношено на дуже низькому рівні. Так, проведений аналіз анкетного опитування виявив, що у 42% молокопереробників Тернопільської області змін не було, у 29% суб'єктів відбулися позитивні зміни, але й у аналогічній частки спостерігалися негативні тренди (рис. 2).

Таблиця 1

Описові статистики показників, що характеризують рівень розвитку інформаційного інтелектуального капіталу молокопереробних суб'єктів господарювання Тернопільської області, за 2011–2015 рр.

Показник	Mean	Min	Max	Variance	Std. Dev.	Standart Error	Skewness	Kurtosis
Питома вага інформаційних технологій в нематеріальних активах, %	8,03	0,07	37,1	65,74	8,11	1,37	1,53	3,49
Кількість систем управління якістю і безпечністю молочної продукції, од.	2,16	1,0	4,0	0,54	0,74	0,12	0,65	0,93
Коефіцієнт транспарентності	0,31	0,1	0,6	0,03	0,17	0,03	0,12	-1,43

Джерело: розраховано автором з використанням пакета "STATISTICA" на основі даних суб'єктів господарювання

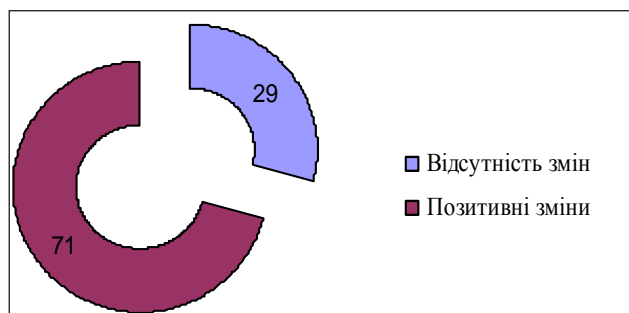


Рис. 1. Панорама змін показника кількості СУЯІБ продукції у секторі молочної індустрії Тернопільської області у 2011-2015 рр.

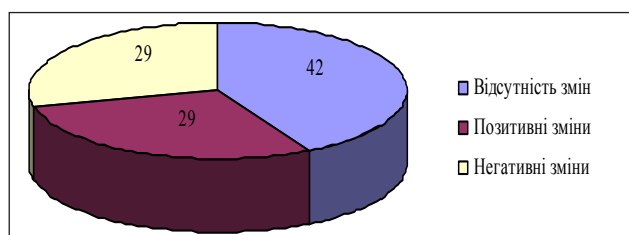


Рис. 2. Динаміка питомої ваги вартості ІТ в нематеріальних активах в секторі молочної індустрії Тернопільської області у 2011-2015 рр.

Джерело: побудовано автором самостійно на основі анкетного опитування суб'єктів господарювання

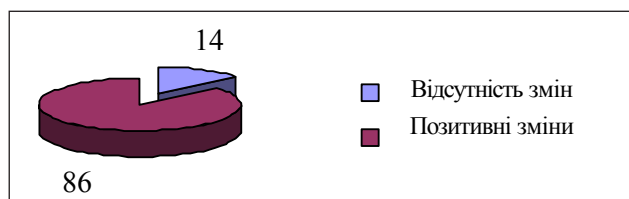


Рис. 3. Коефіцієнт транспарентності суб'єктів господарювання молочної галузі Тернопільщини у 2011-2015 рр.

Джерело: побудовано автором самостійно на основі анкетного опитування суб'єктів господарювання

Доцільно зауважити, що така динаміка питомої ваги інформаційних технологій в нематеріальних активах не додає оптимізму. Водночас помітним було майже шестикратне його зростання у лідера ПрАТ «Тернопільський молокозавод», збільшення у 1,2 рази на ТОВ «Бучацький сирзавод». Негативні тренди відзначені у ТОВ «Галичина Ласунка» (зниження у 1,5 рази) та у ПП «Альма Віта» (зменшення у 1,8 рази).

Однією із головних проблем, характерних для усіх без винятку досліджених суб'єктів, є низький рівень транспарентності, що, з одного боку, зна-

чно ускладнює отримання даних для науковців, а з іншого – ускладнює можливості комунікації (рис. 3).

Протягом аналізованого періоду нерівномірною була і динаміка коефіцієнта транспарентності, зокрема у 14% молокопереробних підприємств Тернопільської області цей показник залишався без змін. Водночас наголосимо на тому, що проблеми із відкритістю і прозорістю діяльності притаманні для усіх суб'єктів, крім публічних акціонерних товариств.

Висновки. Пропоноване дослідження кристалізує значні можливості поширення цифризації економічних процесів на мікрорівні на основі розвитку інформаційного інтелектуального капіталу. Застосований нами підхід до оцінки інформаційного інтелектуального капіталу підприємства базується на основі трьох показників – питомої ваги вартості ІТ у нематеріальних активах підприємства, кількості систем управління якістю і безпечністю молочної продукції, коефіцієнта транспарентності, які загалом дають змогу сформуванню якісно нових вартісних конкурентних переваг. Запропоновані показники, з одного боку, розширюють можливості виходу на ринки ЄС, а з іншого – виступають мотиваторами інтелектуалізації праці.

Економічна діагностика стану та динаміки індивідуального інтелектуального капіталу в секторі молочної індустрії Тернопільщини дала змогу виявити, що основні резерви його нарощення для усіх без винятку суб'єктів знаходяться перш за все у частині розширення застосування інформаційних технологій. Для підприємницьких структур значні можливості розвитку інформаційного інтелектуального капіталу зосереджені саме у частині посилення транспарентності. Адже більшою відкритістю і прозорістю характеризуються виключно публічні акціонерні товариства, тоді як діяльність інших корпоративних структур є закритою.

Отже, можемо говорити про значну строкатість у розвитку інтелектуального капіталу суб'єктів молочної галузі Тернопільщини. У результаті проведеного аналізу виявлені резерви нарощення інформаційного інтелектуального капіталу у межах його складових модулів, що забезпечить інтелектуалізацію праці, підвищення інтелектоємності виробництва, що формуватиме сприятливі умови для поширення цифризації економічних процесів на мікрорівні. Представлене дослідження відкриває горизонти для напрацювання конструктивного оціночного інструментарію, технологій та показників, їх систематизації та врахування розмаїття вимірників у подальших наукових розвідках.

Список літератури:

1. Tapscott D. The Digital Economy. Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence / D. Tapscott. – New York : McGraw-Hill, 1995. – 345 p. – (Coauthor of the Bestselling paradigm Shift).
2. Tapscott D. The Digital Economy Anniversary Edition: Rethinking Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence / D. Tapscott. – USA, 2014. – 413 p. – (The New York Times Bestseller).
3. ICT policy: a beginner's Handbook / edited by Ch. Nicol. – Johannesburg : APC, 2003. – 140 p.
4. Tugui A. Meta-Digital Accounting in the Context of Cloud Computing / A. Tugui // Encyclopedia of Information Science and Technology. – 3d edition. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.igi-global.com/dictionary/digital-economy/7605>.
5. Cyfryzacja gospodarki i społeczeństwa – szanse i wyzwania dla sektorów infrastrukturalnych / pod redakcją naukową Jeżego Gajewskiego, Wojciecha paprockiego i Jany Pieriegut. – Gdańsk : Instytut badań nad Gospodarką rynkową, 2016. – 208 s.
6. McKinsey Digital Raising your Digital Quotient. December 2015 / [A. Lau, M. Singer, P. Willmott]. – McKinsey&Company, 2015. – 135 p.
7. What is Digital Economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.igi-global.com/dictionary/digital-economy/7605>.
8. Marcinkowska M. Kształtowanie wartości firmy / M. Marcinkowska. – Warszawa : Wydawnictwo Naukowe PWN, 2000. – 210 s. – (Seria Przedsiębiorczość).
9. Dobija D. Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa / D. Dobija – Warszawa : Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, 2004. – 246 s.
10. Mroziewski M. Kapitał intelektualny współczesnego przedsiębiorstwa. Koncepcje, metody wartościowania i warunki jego rozwoju / M. Mroziewski. – Warszawa : Difin, 2008. – 142 s.
11. The Interaction Between Corporate Social Responsibility and Value Added Intellectual Capital: Empirical Evidence from Turkey / [G. Aras, A. Aybars, O. Kutlu] // Social Responsibility Journal. – 2011. – Vol. 7(4). – P. 622–637.
12. Intellectual Capital Research through Corporate Social Responsibility: (Re) Constructing the Agenda / [C. Lungu, Ch. Caraiani, C. Dascălu] // World Academy of Science, Engineering and Technology. – 2012. – Vol. 6(4). – P. 50–57.
13. Dörner K. What' digital' really means. McKinsey Digital July 2015 / K. Dörner, D. Edelman [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mckinsey.com/industries/high-tech/our-insights/what-digital-really-means>.
14. Raising your Digital Quotient. McKinsey Quarterly June 2015 / [T. Catlin, J. Scanlan, P. Willmott] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/raising-your-digital-quotient>.
15. Sveiby K.-E. Measuring Intangibles and Intellectual Capital – An Emerging First Standart / K.-E. Sveiby [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sveiby.com/articles/EmergingStandart.html>.
16. Brooking A. Intellectual Capital. Core Asset for the Third Millennium Enterprise / A. Brooking. – London : International Thomson Business Press, 1997. – 204 p.
17. Edvinsson L. Kapitał intelektualny. Poznaj prawdziwą wartość swego przedsiębiorstwa odnajdując jego ukryte korzenie / L. Edvinsson, M. Malone ; Przekład M. Marcinkowska. – Warszawa : Wydawnictwo Naukowe PWN, 2001. – 150 s. – (Seria Przedsiębiorczość).
18. The Strategic Management of Intellectual Capital and Organizational Knowledge / ed. by Ch.W. Choo, N. Bontis // Bontis N. Managing Organizational Knowledge by Diagnosing Intellectual Capital: Framing and Advancing the State of the Field. – 7 Section. – Oxford : Univ. Press, 2002. – P. 621– 642.
19. Petty R. Intellectual Capital Literature Review. Measurement, reporting and management / R. Petty, J. Guthrie // Journal of Intellectual Capital. – 2000. – Vol. 1. – № 2. – P. 155–176.
20. Bukowitz W.R. The Knowledge Management Field book / W.R Bukowitz, R.L. Williams. – London : Financial Time, Prentice Hall. – 2000. – 384 p.
21. Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny / [M. Bratnicki, J. Stryżyna, K. Butrym] ; pod red. M. Bratnickiego, J. Stryżyny – Katowice : Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, 2001. – 205 s – (Seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Karola Adameckiego w Katowicach).
22. Чухно А. Интеллектуальный капитал: сущность, формы і закономірності розвитку / А. Чухно. // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 48–55.
23. Леонтьев Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе : [монография] / Б. Леонтьев. – М. : Акционер, 2002. – 200 с.
24. Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie / red. nauk. K. Parechuda. – Warszawa : Wydawnictwo Naukowe PWN, 2005. – 230 s.
25. Norton D.P. Mapy strategiczne w biznesie. Jak przełożyć wartości na mierzalne wyniki / D.P. Norton, R.S. Kaplan ; przekład A. Górka. – Gdańsk, 2011. – 493 s. – (Strategy Maps).

Тюхтій М.П., д. е. н., професор
Запорізька державна інженерна академія
Староверов В.О., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

МІСЦЕ І РОЛЬ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ У СИСТЕМІ КРУГООБИГУ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Тюхтій М.П., Староверов В.О. Місце і роль необоротних активів у системі кругообігу капіталу підприємства. У статті розглянуто поняття необоротних активів та їх класифікацію. Розкрито місце необоротних активів у системі кругообігу капіталу підприємства.

Ключові слова: необоротні активи, капітал, нематеріальні активи, гудвіл, відтворення, потенціал підприємства.

Тюхтій М.П., Староверов В.А. Место и роль необоротных активов в системе кругооборота капитала предприятия. В статье рассмотрены понятие необоротных активов и их классификация. Раскрыто место необоротных активов в системе кругооборота капитала предприятия.

Ключевые слова: необоротные активы, капитал, нематериальные активы, гудвилл, воспроизведение, потенциал предприятия.

Tyukhtiy M.P, Staroverov V.A. Place and role of non-current assets in the circulation of capital of the enterprise system. The article deals with the concept of non-current assets and their classification. Place of disclosure of non-current assets in the circulation of capital of the enterprise system.

Key words: non-current assets, capital, intangible assets, goodwill, reproduction potential of the enterprise.

Постановка проблеми. Одними із необхідних та важливих чинників збільшення обсягу та поліпшення якості виробленої продукції є забезпеченість підприємств необоротними активами та ефективність їх використання. Розширення, підтримання належного функціонального стану, оновлення, модернізація та раціональне використання необоротних активів сприятимуть стабільному функціонуванню та розвитку вітчизняних підприємств, а отже, підвищуватимуть рівень їх конкурентоспроможності. Проте внаслідок погіршення фінансового становища більшості українських товаровиробників спостерігається погіршення рівня забезпеченості, якісного складу необоротних активів підприємств. За таких умов виникає потреба у дослідженні сучасного стану інформаційно-аналітичного забезпечення управління формуванням, використанням і відтворенням необоротних активів та їх ролі у процесі обороту капіталу вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемними питаннями наявності, ефективного використання та відтворення необоротних активів підприємств займаються багато вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема С.Ф. Голов, Л.Л. Горецька, В.В. Сопко, Г.В. Савицька, Х. Андресен, Д. Колдуел, М.Р. Метьюс, Б. Нідлз. Але значна частина питань, пов'язаних із дослідженням ролі необоротних активів у процесі створення матеріальних благ, інформаційно-аналітичного забезпечення управління формуванням, використанням і відтворенням необоротних активів та їх значення в системі

обороту капіталу підприємств, потребує поглибленого вивчення та вдосконалення.

Постановка завдання. Метою статті є визначення місця та ролі необоротних активів у системі обороту капіталу вітчизняних підприємств.

Виклад основних результатів. Аналіз літературних джерел та досліджень вчених свідчить про те, що однозначного тлумачення терміна та сутності необоротних активів не існує. Під цим поняттям розуміють переважно основні засоби та нематеріальні активи. В українському законодавстві відсутнє поняття «необоротні активи». Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» «необоротні активи – всі активи, що не є оборотними». У цьому ж Положенні зазначено, що до оборотних активів належать «грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу» [1]. В зарубіжній обліковій практиці поняття «необоротні активи» позначається різними термінами: постійні активи; власність, споруди та обладнання; матеріальні постійні активи тощо. В Російській Федерації оборотні активи, які включають нематеріальні активи, основні засоби та дохідні вкладення, об'єднані в матеріальні цінності підприємства, в Швейцарії необоротні активи в активі балансу об'єднані в одну групу – основні засоби; в Німеччині – основний капітал та фінансові активи; в Естонії – основне майно (довгострокові фінансові інвестиції, матеріальне основне і нематері-

альне майно); в Єгипті – основний (основні засоби), моральний (нематеріальні активи) та ресурсний капітал (природні багатства) [2, с. 296–297].

У таблиці 1 розглянуто трактування економічної сутності необоротних активів у вітчизняних нормативно-правових джерелах.

Підсумовуючи трактування економічної сутності необоротних активів, які наводяться у вітчизняних нормативно-правових джерелах, можна зробити висновок, що під необоротними активами треба розуміти активи, що використовуються підприємством у його діяльності протягом тривалого періоду часу (більше одного року) та від використання яких підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди; а їх вартість може бути достовірно визначена.

У бухгалтерському обліку до необоротних активів належать:

- основні засоби;
- інші необоротні матеріальні активи;
- нематеріальні активи;
- довготермінові фінансові інвестиції;
- довготермінова дебіторська заборгованість;
- відстрочені податкові активи;
- гудвіл.

До основних засобів належать матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [6]. Такими матеріальними активами можуть бути будинки, споруди, передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади, інвентар, робоча і продуктивна худоба, багаторічні насадження та інші основні засоби. До інших необоротних матеріальних активів належать такі матеріальні активи, як бібліотечні фонди, малоцінні необоротні активи, тимча-

сові (нетитульні) споруди, природні ресурси, інвентарна тара, предмети прокату тощо.

Нематеріальний актив – це довгострокові вкладення в придбання об'єктів промислової та інтелектуальної власності, а також інших аналогічних майнових прав, що визнаються об'єктом права власності конкретного підприємства і приносять дохід у конкретний період часу. До об'єктів промислової власності відносять право на винахід, промислові зразки, товарні знаки і знаки обслуговування. Сюди можна також віднести право на «ноу-хау» [7].

Нематеріальні активи є однією з найбільш значимих складових багатьох підприємств, вони можуть виступити гарантом їх присутності, конкурентоспроможності та домінування на ринку, що забезпечить постійну прибутковість провідних компаній та підприємств. З одного боку, нематеріальні чинники все активніше використовуються у всіх сферах діяльності (здатних привести в дію механізм інноваційного розвитку), а з іншого – ще знаходять своє теоретичне осмислення вченими і правове оформлення законодавцями. Натепер ситуація в галузі управління нематеріальними активами на підприємствах залишається недосконалою. Пов'язано це насамперед з такими наявними в Україні проблемами:

1) облікове законодавство звужує склад нематеріальних активів, зокрема, зараховуючи витрати зі створення багатьох нематеріальних активів на витрати звітного періоду; методика обліку деяких об'єктів інтелектуальної власності взагалі відсутня;

2) одночасно з існуванням нематеріальних активів, які в господарській діяльності підприємства знаходяться або на правах власності, або на ліцензійній основі (як позикові), методичний підхід до відображення нематеріальних активів у звітності однаковий, що приводить до збільшення вартості

Таблиця 1

Економічна сутність необоротних активів у вітчизняних нормативно-правових документах

№	Джерело	Визначення терміна
1	П(С)БО № 2 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1]	Необоротні активи – всі активи, що не є оборотними. Оборотні активи – гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.
2	Фонд державного майна України [3]	Необоротні активи – матеріальні та нематеріальні ресурси, які закріплюються за підприємством на праві господарського відання чи праві оперативного управління і забезпечують провадження його основної діяльності та строк корисної експлуатації яких становить більше одного року або операційного циклу, якщо він більший, ніж рік.
3	Правління НБУ [4]	Необоротні активи – основні засоби (необоротні матеріальні активи) та нематеріальні активи.
4	Федерація Професійних спілок України [5]	Необоротні активи – це матеріальні та нематеріальні ресурси, які є на балансі ФПУ та надані у розпорядження структурним підрозділам для їх експлуатації і строк корисної експлуатації яких, як очікується, становить більше одного року.

майна (з позиції використання витратного підходу) і не дає об'єктивної оцінки для тих користувачів, які не можуть вимагати додаткової інформації;

3) досить часто облікова вартість нематеріальних активів набагато нижче ринкової вартості, що приводить до заниження майнового стану підприємства, оскільки в обліку, як правило, використовується витратний підхід;

4) унікальні нематеріальні активи часто не враховують у балансі, наприклад, гудвіл не враховується в балансі підприємства, доки не відбудеться акт купівлі-продажу підприємства.

Існує також багато інших подібних проблем.

Вітчизняні підприємства нині мають дуже низький відсоток нематеріальних активів у загальній вартості бізнесу (близько 4%), водночас ринкова вартість додатково врахованих нематеріальних активів на одному і тому ж підприємстві може скласти 17–20% і більше, що, відповідно, збільшує капіталізацію компанії. Світові тенденції в галузі купівлі-продажу бізнесу свідчать про те, що вартість нематеріальних активів у загальній вартості компанії становить від 40% до 90%. Відомі випадки, коли майже вся вартість бізнесу сформована нематеріальними активами.

У таблиці 2 представлено вартість використання нематеріальних активів підприємствами деяких країн світу.

У таблиці 2 вибірково наведені дані з матеріальної вартості використання нематеріальних активів по країнах за їх місцем у глобальному рейтингу конкурентоспроможності за 2014 рік. Наведена перша світова п'ятірка та Україна. Також у таблиці 2 не представлена інформація лідера десятки світових лідерів рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2014 року – Швейцарії, бо дані з вартості використання нематеріальних активів по цій країні в інформуванні Всесвітнього банку відсутні.

Згідно з даними європейського індексного агентства MSCI Вагга сумарна ринкова капіталізація компаній, що котируються на основному фондовому майданчику України, вартістю по кожному підприємству повинні перевищувати \$1 млрд. Капіталізація деяких українських підприємств, за даними агентства, має такі цифри: «Азовсталь» – \$5,3 млрд., «Укрнафта» – \$4,5 млрд., «Райффайзен Банк Аваль» – \$4,9 млрд., Маріупольський мета-

лургійний комбінат ім. Ілліча – \$4,2 млрд., «Укрсоцбанк» – \$1,09 млрд., «Arcelor Mittal-Кривий Ріг» – \$8370 млн. Причому «Укрнафта», «Укртелеком», «Азовсталь», Нижньодніпровський трубопрокатний завод, «Дніпроенерго», «Центренерго», «Західенерго», Полтавський ГЗК котируються не тільки на ПФТС (Перша фондова торгова система), але й на Франкфуртській біржі.

Україна змогла претендувати на включення в індекс MSCI завдяки високим темпам розвитку українського фондового ринку в останні три роки. Це може привести на український ринок нових інвесторів, що забезпечить економічний розвиток держави. А нематеріальні активи, розвиток інформаційних технологій, створення інтелектуальних продуктів на основі використання знань, стратегія підприємства, заснована на розвитку та формуванні використання якостей людського капіталу, сприятимуть конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на світовому ринку та підвищенню їх капіталізації.

Довготермінові фінансові інвестиції – це витрати підприємства на придбання цінних паперів, вкладення коштів у дочірні та інші підприємства на тривалий термін з метою участі в розподілі прибутку, отримання відсотків та дивідендів. Сюди належать довготермінові вкладення коштів у боргові цінні папери, акції та інші корпоративні права.

Довготермінова дебіторська заборгованість – сума заборгованості юридичних чи фізичних осіб, які заборгували підприємству певну суму грошових коштів чи інших активів, що не виникає під час операційного циклу і буде погашена не раніше, ніж через один рік після дати балансу. Така заборгованість може виникнути в результаті операцій фінансової оренди, надання позик іншим підприємствам чи фізичним особам, за реалізовану продукцію, надані послуги, через надзвичайні події тощо.

Відстрочені податкові активи виникають на підприємстві, якщо сума податку на прибуток підприємства, визначена за даними бухгалтерського обліку, є меншою, ніж сума податку, визначена за даними податкового обліку. Така різниця підлягає вирахуванню з належного до сплати у майбутніх періодах податку на прибуток підприємства [8, с. 185–186].

Особливої уваги потребує такий об'єкт необоротних активів, як гудвіл. Поняття «гудвіл» (від англ.

Таблиця 2

Вартість використання інтелектуальної власності у платіжному балансі (у доларах США) [9]

№	Країна	Роки			
		2011	2012	2013	2014
1	Сінгапур	16 609 799,476	19 068 977,578	19 849 541,766	20 153 440,422
2	Фінляндія	1 311 103,01	1 368 020,309	1 775 348,311	1 833 837,704
3	Німеччина	7 117 162,12	7 365 410,636	6 285 154,290	8 399 187,85
4	США	32 551 000,00	36 088 000,00	39 501 000,00	39 016 000,00
5	Україна	744 000,00	746 000,00	727 000,00	1 072 000,00

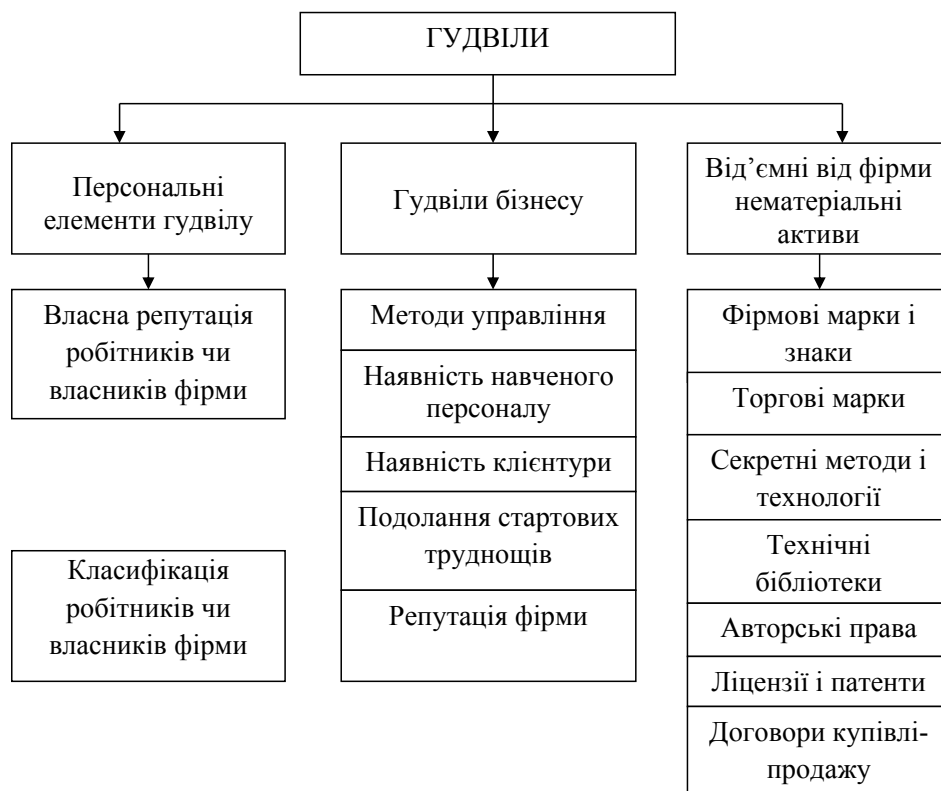


Рис. 1. Гудвіл та його складові

Goodwill – дослівно «добра воля, добре прагнення») використовується в області господарської реклами. В економічній сфері гудвіл сприяє підвищенню якості виробів, сервісу, поліпшенню відносин між партнерами. Гудвіли – невлічимі активи компанії, склад яких представлений на рисунку 1.

Вони відображають:

- накопичений досвід ділових зв'язків;
- наявність стійкої клієнтури і торгових контрактів;
- престиж фірми та її торгових знаків;
- ділову репутацію компанії (під якою прийнято розуміти вартісну категорію, що представляє різницю між вартістю організації як єдиного цілісного майново-фінансового комплексу і вартістю всіх її активів).

Факторами, що визначають гудвіл, є ефективність діяльності, висока кредитоспроможність, першокласні кадри, культура обслуговування, порядність керівництва. Фактична величина «гудвіл» є порівнянням ринкової вартості матеріальних і нематеріальних активів з контрактною ціною на придбану організацію. Якщо контрактна ціна перевищує ринкову вартість всіх активів, виникає «гуд-

віл позитивний». І навпаки, якщо контрактна ціна нижче ринкової вартості всіх активів, виникає «гудвіл негативний». Коли одна фірма має намір купити іншу фірму, то позитивний гудвіл є премією, яку покупець повинен заплатити понад вартість її активів. У разі, коли фірма працювала невдало, її ринкова вартість потенційним покупцем може бути оцінена нижче балансової вартості її активів. У такому випадку гудвіл від'ємний.

Висновки. Результати проведеного дослідження сутності та природи необоротних активів, а також особливостей їх функціонування дали змогу зробити висновок, що під необоротними активами треба розуміти активи, що використовуються підприємством у його діяльності протягом тривалого періоду часу та від використання яких підприємство очікує отримати в майбутньому економічні вигоди; за умови, що їх вартість може бути достовірно визначена. Необоротні активи в процесі повного циклу вартісного кругообігу проходять всі три основні етапи. Тобто вони обслуговують декілька циклів виробництва, не змінюючи при цьому свою натуральну форму. Результатом їх використання є вироблена продукція.

Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року № 87.
2. Голов С.Ф. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / С.Ф. Голов. – К. : ФПБАУ, 2004. – 248 с.
3. Про порядок віднесення майна до такого, що включається до складу цілісного майнового комплексу державного підприємства : Наказ Фонду державного майна України від 29 грудня 2010 року № 1954 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0109-11>.
4. Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банку України : Постанова Національного банку України від 20 грудня 2005 року № 480 із доповненнями та змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0040-06>.
5. Порядок бухгалтерського обліку, збереження та використання необоротних активів у Федерації профспілок України : Розпорядження голови ФПУ від 13 листопада 2006 року № 180 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.licasoft.com.ua>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 року № 242.
8. Хом'як Р.Л. Необоротні активи: сутність та їх класифікація / Р.Л. Хом'як // Науковий вісник НЛТУ. – 2006. – Вип. 16.6 – С. 184–187.
9. Всесвітній економічний форум: Рейтинг глобальної конкурентоспроможності 2013–2014 // Центр гуманітарних технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219>.

УДК 35.073.52:621(045)

Сусіденко В.Т., д. е. н., професор,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку
Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ
Сусіденко О.В., к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки
Донецький національний університет імені Василя Стуса

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ

Сусіденко В.Т., Сусіденко О.В. Оцінка фінансового стану та факторів впливу на фінансову безпеку підприємств. У статті досліджено основні фактори, що визначають рівень фінансової безпеки торговельних підприємств. Зазначається, що саме аналіз факторів допомагає виявити сильні і слабкі сторони в діяльності підприємства, розробити заходи та напрями дії, за рахунок яких воно могло б підвищити стійкість розвитку та забезпечити свій успіх. У статті виявлено, що саме фінансова безпека торговельного підприємства схильна до впливу посилюючих і дестабілізуючих чинників як зовнішнього, так і внутрішнього впливу. Запропоновано класифікацію забезпечення фінансової безпеки підприємств за трьома складовими економічного процесу, а саме за засобами отримання доходу; методами збереження активів та шляхами витрачання доходу.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, фактори, вплив, діяльність торговельного підприємства, аналіз фінансової безпеки, чинники.

Сусіденко В.Т., Сусіденко А.В. Оценка финансового состояния и факторов влияния на экономическую безопасность предприятия. В статье исследованы основные факторы, определяющие уровень финансовой безопасности предприятий. Отмечается, что именно анализ факторов помогает выявить сильные и слабые стороны в деятельности предприятия, разработать меры и действия, за счет которых оно могло бы повысить устойчивость развития и обеспечить свой успех. В статье выявлено, что именно финансовая безопасность предприятия подвержена влиянию усиливающих и дестабилизирующих факторов как внешнего, так и внутреннего воздействия. Предложена классификация обеспечения финансовой безопасности предприятий по трем составляющим экономического процесса: по средствам получения дохода; методам сохранения активов и путям траты дохода.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, факторы, влияние, деятельность предприятия, анализ финансовой безопасности, факторы.

Susidenko V.T., Susidenko A.V. Financial estimates status and influence in the economic factors security enterprise. In the article the main factors that determine the level of financial security trading companies. It is noted that the analysis of the factors helps to identify strengths and weaknesses in the enterprise and to develop measures and lines of action, through which it could improve sustainability and to ensure its success. The article revealed that the financial security of the company subject to the influence of augmentative and destabilizing factors both external and internal exposure. Classification of financial security of machine-building enterprises in three dimensions in the economic process: sources of income; methods of preservation of assets and ways of spending income.

Key words: financial security company, factors of influence, machinery industry, activities of the enterprise.

Постановка проблеми. Дослідження основних методів оцінки забезпечення фінансової безпеки підприємств, виявлення основних чинників, які на них впливають, є необхідними у розумінні цієї тематики. Нині стає актуальною розробка системи заходів, які зменшать чи взагалі усунуть значний негативний вплив чинників на фінансову систему сучасного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз факторів, які впливають на фінансову безпеку підприємства, розглядалася багатьма вченими-економістами. Проте варто відзначити, що у науковій літературі немає узгодженої думки стосовно складу

та класифікації факторів, які здійснюють вплив на формування фінансової безпеки підприємств. Найчастіше їх поділяють на дві групи: внутрішні і зовнішні, та формуються вони з урахуванням факторів, які впливають на стан економічної безпеки підприємства загалом.

Постановка завдання. У сучасному світі впевненість у захищеності фінансових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин відіграє важливу роль. Адже високий рівень фінансової захищеності підприємства гарантує не тільки стабільне та максимально ефективне функціонування, але й високий потенціал розвитку під-

приємства в майбутньому, певну гарантію суб'єктам господарювання в постійній наявності фінансових ресурсів, саме це і визначає актуальність статті.

Виклад основних результатів. Умовами, що визначають рівень фінансової безпеки підприємства, є її основні фактори, що визначають причину, рушійну силу будь-якого процесу або явища. Для забезпечення фінансової безпеки підприємства на ринку необхідно виявити фактори, що впливають на діяльність підприємства як ззовні, так і зсередини. Аналіз факторів допомагає виявити сильні і слабкі сторони в діяльності підприємства, а також розробити заходи та напрями дії, за рахунок яких воно могло б підвищити стійкість розвитку та забезпечити свій успіх. Від того, наскільки повно визначено склад чинників, наскільки точно оцінений рівень інтенсивності їх прояву і можливого збитку або прибутку, залежить ефективність побудови всієї системи забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Так, М.А. Бендіков внутрішні фактори фінансової безпеки підприємства вважає за необхідне розділити на такі групи:

- матеріально-ресурсне забезпечення виробництва, що визначає ресурси і можливості підприємства; зокрема, найбільш важливими в цій групі є виробничі фактори (будівлі, споруди, машини і механізми, устаткування, земля, сировина і матеріали, паливо, енергія, робоча сила);

- забезпечення економічного і технічного розвитку підприємства (інновації, інвестиції, організація праці та виробництва, підвищення кваліфікації працівників);

- досягнення високого рівня рентабельності (високоєфективна комерційна і постачальницька діяльність) [1, с. 18–19].

Т.Ю. Загорельська відносить до внутрішніх факторів фінансової безпеки галузеві особливості підприємства; структуру виробленої продукції (робіт, послуг), її частку в загальному платоспроможному попиті; розмір оплаченого статутного капіталу; величину витрат, їх динаміку порівняно з грошовими доходами; стан майна і фінансових ресурсів підприємства, їх склад і структуру [6, с. 111].

Іншу думку має М.В. Фоміна, яка розділяє внутрішні фактори фінансової безпеки підприємства на основні і другорядні. Основні ж фактори фінансової безпеки підприємства вона класифікує на виробничі, до яких відносяться засоби і предмети праці, а також безпосередньо сама робота, і невиробничі, зокрема фактори професійного розвитку колективу, природно-охоронної діяльності та постачальницько-збутові. Неосновними внутрішніми факторами фінансової безпеки підприємства, на її думку, є структурні зрушення, порушення господарської і технологічної дисципліни [7, с. 7].

На думку Н.А. Гринюк, найважливішими внутрішніми факторами, що впливають на фінансову безпеку підприємства, є збут, виробництво продук-

ції, інновації, система комунікацій, реклама, робота з персоналом, його мотивація, інфраструктура ринку, якість управлінського і бухгалтерського обліку, а також коректна діагностика фінансово-господарської діяльності [3, с. 8–9].

С.В. Кульпінський стверджує, що чим більше швидкість оборотності дебіторської заборгованості, прибутковість реалізації продукції і частка власних оборотних коштів, то тим безпечніше фінансовий стан підприємства [9, с. 35].

Р.С. Папехин підкреслює, що фінансова безпека залежить від ефективності маркетингової та виробничої діяльності підприємства, а також від рівня його кадрового потенціалу та організаційної культури [11, с. 9].

А.Л. Беседін вважає, що зовнішні чинники фінансової безпеки підприємства відображають економічну ситуацію в державі і за кордоном, в окремих регіонах і на галузевих ринках. Найважливішими з них є величина податкових ставок, рівень відсотків за кредитами, ступінь монополізації галузі, кон'юнктура ринку та інвестиційна активність підприємства [2, с. 66].

Ф.В. Євдокимов підкреслює, що на фінансову безпеку підприємства впливають економічні умови господарювання; стан техніки і технології; платоспроможний попит і рівень доходів споживачів; податкова і кредитна політика уряду; законодавчі акти, якими регламентується діяльність підприємства, а також зовнішньоекономічні зв'язки [5, с. 112–117].

На нашу думку, спільним у наведених класифікаціях є те, що фактори підрозділяються за сферою виникнення, а тому вона може бути використана для характеристики як економічної безпеки загалом, так і окремих її елементів (зокрема, фінансової).

Такі вчені, як І.А. Бланк, С.П. Дубецька, С.М. Ільшенко, Т.Б. Кузенко, Л.С. Мартюшева та Р.С. Папехин, представляють зовнішнє середовище підприємства у формі доміантної ієрархії, на першому рівні якої знаходяться мезо-, а на другому – макрочинники. На їхню думку, мезофактори безпосередньо впливають на фінансову стабільність функціонування підприємства, а макрофактори опосередковано диктують умови його господарювання. Так, Т.Б. Кузенко до складу мезофакторів фінансової безпеки підприємства відносить ринок і господарські зв'язки [8, с. 28].

Л.С. Мартюшева підкреслює, що мезофакторами фінансової безпеки підприємства є постачальники, споживачі, товари-замінники, потенційна конкуренція, суперництво підприємств та промислові взаємини [10, с. 237]. На наш погляд, чинники «потенційна конкуренція» і «суперництво підприємств» ідентичні за своїм економічним змістом. Адже конкуренція – це насамперед суперництво підприємств [4, с. 159–161]. Також варто зазначити, що промислові відносини виникають як всередині підприємства, тобто між його працівниками, так і за його межами, тобто між підприємством і його контрагент-

тами. Тому вони мають не тільки зовнішній, але й внутрішній характер.

С.В. Кульпінський стверджує, що на фінансову безпеку підприємства впливають економічні, науково-технічні, природні, соціально-політичні, соціально-культурні, екологічні і демографічні фактори. Він вважає, що до складу економічних факторів відносяться рівень інфляції, зайнятості і доходів населення; до науково-технічних – технічний рівень машин, обладнання та предметів праці, а також нематеріальних активів, до природних – наявність екстремальних умов [9, с. 36].

Отже, як бачимо, наведені системи класифікацій більшою мірою є характерними для мега-, мезо- та макроекономічних рівнів формування фінансової безпеки [12, с. 148–153]

Різноманіття розглянутих підходів зумовлено складністю і комплексністю факторів, що здійснюють вплив. Узагальнюючи досліджені джерела і думки науковців, вважаємо доцільним запропонувати класифікувати фактори забезпечення фінансової безпеки підприємства, окрім джерел виникнення деструктивних факторів, за напрямом впливу на фінансовий результат (стимулюючі та дестабілізуючі); за систематичністю впливу (постійні, регулярні, нерегулярні); за можливістю та способом оцінки (кількісні та якісні) (див. табл. 1).

Отже, забезпечення фінансової безпеки підприємства залежить від цілого комплексу факторів. Їх комбінація є передумовою формування і забезпечення необхідного рівня безпеки. Залежно від напрямку впливу та джерел їх виникнення фак-

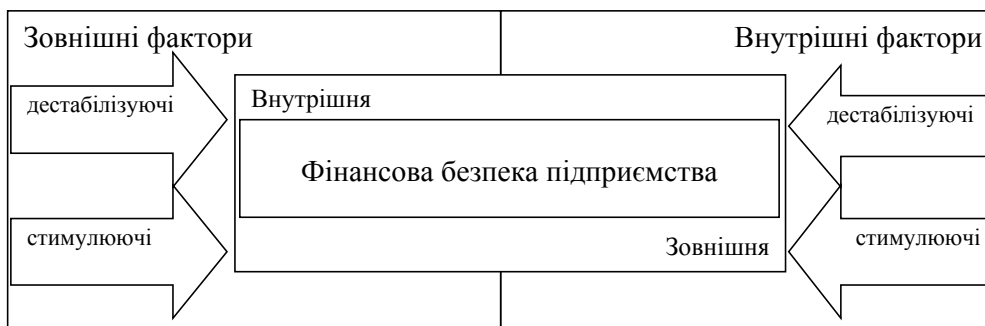


Рис. 1. Загальна схема впливу факторів на фінансову безпеку підприємства

Розроблено авторами [12, с. 82–85; 13, с. 77–81]

Таблиця 1

Групування факторів забезпечення фінансової безпеки підприємств

Ознака	Класифікаційна характеристика	
За напрямом впливу на результат	Стимулюючі Дестабілізуючі	
За джерелом виникнення	Зовнішні	Макрорівня Мезорівня Макрорівня
	Внутрішні	Управлінські
		Операційні
		Інвестиційні Фінансові
За причинами нестачі фінансових ресурсів	Нераціональна структура активів і пасивів; Незбалансованість інвестиційної політики; Наявність безнадійної дебіторської заборгованості; Нераціональне співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; Неефективна дивідендна політика; Невчасні антикризові заходи тощо	
За систематичністю впливу	Постійні Регулярні Нерегулярні	
За характером впливу	Загальні Специфічні	
За можливістю та способом оцінки	Кількісні Якісні	

Розроблено авторами [12, с. 148–153]

тори можуть здійснювати вплив на внутрішню чи зовнішню фінансову безпеку, що у сукупності визначить загальний стан забезпечення фінансової безпеки підприємства (рис. 1).

Висновки. Було доведено, що саме фінансова безпека торговельного підприємства схильна до впливу посилюючих і дестабілізуючих чинників як зовнішнього, так і внутрішнього впливу, яка у своїй сукупності стосується трьох складових економічного процесу: засобів отримання доходу; методів збереження активів та шляхів витрачання доходу. Отже, складові системи забезпечення фінансової безпеки торговельного підприємства дадуть змогу активізувати зусилля з метою підвищення рівня

фінансової безпеки підприємства і досягнення головної мети діяльності підприємства. Було встановлено, що умовами забезпечення фінансової безпеки підприємства повинні виступати безперервний розвиток та вдосконалення фінансової системи підприємства; наявність на підприємстві системи, яка спроможна задовольняти реалізацію фінансових інтересів, цілей і завдань; збалансованість і комплексність фінансових інструментів, важелів та методів, які використовуються на підприємстві. Доведено, що саме фінансова безпека торговельного підприємства схильна до впливу посилюючих і дестабілізуючих чинників як зовнішнього, так і внутрішнього впливу [14, с. 190–193; 15, с. 85–89].

Список літератури:

1. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2. – С. 17–29.
2. Беседин А.Л. Экономическая безопасность предприятия в контексте системного подхода к решению проблемы защиты конфиденциальной информации / А.Л. Беседин, В.В. Беляев // Финансы и кредит. – 2004. – № 27. – С. 63–68.
3. Гринюк Н.А. Інноваційні підходи до вивчення стану фінансової безпеки підприємств України / Н.А. Гринюк // Проблеми науки. – 2009. – № 1. – С. 8–15.
4. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України / С.П. Дубецька // Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України : зб. матеріалів наук.-практ. конф. – К. : вид-во Європейського університету фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. – С. 146–172.
5. Узагальнююча оцінка фінансової складової рівня економічної безпеки підприємства / [Ф.І. Євдокимов, О.В. Мізіна, О.О. Бородіна] // Наукові праці Донецького національного технічного університету. – 2002. – Вип. 46. – 216 с.
6. Загорельская Т.Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления / Т.Ю. Загорельская // Наук. праці ДНТУ. – 2006. – Вип. 103-4. – С. 215–218.
7. Фоміна М.В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика : [монографія] / М.В. Фоміна. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 140 с.
8. Кузенко Т.Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т.Б. Кузенко // БИЗНЕС-ИНФОРМ. – 2007. – № 12 (1). – С. 27–29.
9. Кульпінський С.В. Роль фінансової безпеки України в поглибленні інтеграційних стосунків з європейськими країнами / С.В. Кульпінський // Фінансова консультація. – 2000. – № 5. – С. 34–40.
10. Фінансова безпека підприємства / [Л.С. Мартюшева, Т.Е. Петровська, Н.І. Трихліб] // Коммунальное хозяйство городов : наук.-техн. сб. – 2006. – Вып. 71. – С. 235–238.
11. Папехин Р.С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий / Р.С. Папехин // Взгляд молодых ученых на экономические и финансовые реформы в России : сб. ст. – Волгоград : Волгоградское научное изд-во, 2007. – 16 с.
12. Сусіденко В.Т. Формування й аналіз стану фінансової безпеки торговельного підприємства / В.Т. Сусіденко, О.В. Сусіденко // Вісник Одеського національного університету. – 2015. – Т. 20. – Вип. 5. Економіка. – С. 148–153.

Хаврова К.С., к. е. н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і торгівлі
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Хаврова К.С. Методичне забезпечення інтелектуалізації діяльності в умовах соціально-економічного розвитку. У статті висвітлено поняття «соціально-економічний розвиток», «інтелектуалізація». Обґрунтовано модель інтелектуалізації діяльності підприємства в умовах соціально-економічного розвитку. Висвітлено роль інтелектуалізації діяльності підприємства в умовах соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, інтелектуалізація діяльності, підприємство, управління, модель.

Хаврова К.С. Методическое обеспечение интеллектуализации деятельности в условиях социально-экономического развития. В статье освещены понятия «социально-экономическое развитие», «интеллектуализация». Обоснована модель интеллектуализации деятельности предприятия в условиях социально-экономического развития. Освещена роль интеллектуализации деятельности предприятия в условиях социально-экономического развития.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, интеллектуализация деятельности, предприятие, управление, модель.

Khavrova K.S. Methodical maintenance of intellectualization of activities in terms of socio-economic development. The article deals with the concept of “socio-economic development”, “intellectualization”. The model of the intellectualization of the enterprise in terms of socio-economic development. The article deals with the role of intellectualization of the enterprise in terms of socio-economic development.

Key words: socio-economic development, intellectualization of activities, enterprise management model.

Постановка проблеми. Функціонування підприємств за умови постійного збільшення рівня невизначеності і динамічності середовища істотно підвищує рівень вимог до системи управління їх соціально-економічним розвитком. Стійкість і цілісність системи зберігаються в довгостроковому періоді за умови достатньої гнучкості і адаптивності суб'єктів господарювання.

Однак сьогодні спостерігається низька якість оцінки соціально-економічного розвитку, що негативно впливає на ефективність функціонування підприємств. Наявні підходи до оцінки та управління соціально-економічним розвитком не в змозі забезпечити розробку ефективних, своєчасних і адекватних сценаріїв розвитку успішного функціонування підприємства. Тому ми вважаємо, що для динамічного стану підприємства, обумовленого цілями його функціонування і розвитку, необхідне вживання в його діяльність засобів інтелектуалізації.

Важливість цієї проблеми в розвитку економіки загалом, а також недостатнє теоретичне і методичне забезпечення процесу формування і вдосконалення систем управління соціальним розвитком підприємств з позиції інтелектуалізації їх діяльності визначили вибір і актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з інтелектуалізацією діяльності, вивчали у своїх роботах такі вітчизняні вчені,

як, зокрема, А. Бутник-Сіверський, А. Грішнова, Б. Леонтьєв, В. Іноземцев, Л. Федулова, А. Чухно.

Відзначаючи безперечну цінність і значимість проведених наукових досліджень, ми вважаємо, що в умовах соціально-економічного розвитку підприємства необхідність здійснення подальших розробок в цьому напрямі значно посилюється.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування моделі інтелектуалізації діяльності в умовах соціально-економічного розвитку. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання, як проведення аналізу сутності понять «соціально-економічний розвиток» і «інтелектуалізація»; врахування комплексного характеру і різноманітності конфігурацій діяльності підприємств; обґрунтування моделі інтелектуалізації діяльності підприємства; визначення ролі інтелектуалізації діяльності в умовах соціально-економічного розвитку.

Виклад основних результатів. Будь-яка діяльність підприємств супроводжується становленням нових комбінацій факторів розвитку, які виходять за рамки поновлення процесу виробництва в звичному сенсі і пов'язані з трансформацією виробництва, ринку, людського потенціалу – інтелектуального потенціалу, використовуюваного для пошуку оптимальних рішень. Методологія інтелектуалізації діяльності спрямована на вивчення матеріальних, фінансових та інформаційних потоків. Будь-яка

інтелектуалізація діяльності підприємства без участі людини втрачає будь-який сенс моделі управління соціально-економічним розвитком підприємства.

Для того щоб розглянути проблему інтелектуалізації підприємницької діяльності, спочатку необхідно провести аналіз сутності понять «соціально-економічний розвиток» і «інтелектуалізація».

Як зазначається в роботі [1, с. 68], соціально-економічний розвиток підприємства можна представити як сукупність кількісних і якісних змін, які забезпечують перехід підприємства на більш високий соціально-економічний рівень.

Автори праці [2] під соціально-економічним розвитком розуміють характеристику динамічного стану підприємства, обумовленого цілями його функціонування і розвитку, який визначає «систему координат», в якому воно здійснює свою життєдіяльність [2, с. 167–168]. На думку таких авторів, як А. Череп, О. Лепьохін, І. Лепьохіна, Л. Олейнікова, соціально-економічний розвиток – це здатність робітників підприємства пізнавати й створювати можливості, інтегруючи в просторі та часі процеси трансформації всіх видів ресурсів для виробництва матеріальних благ та послуг, єдність можливостей та процеси їх реалізації [3, с. 25]. Слід також погодитися з думкою І. Ворожейкіна, який трактує соціально-економічний розвиток суспільства як сукупність усіх наявних у його межах ресурсів – матеріальних і духовних, природних і трудових; як уже залучених в процеси суспільного виробництва і соціального розвитку, так і тих ресурсів, які можуть бути реалізовані та використані для зміцнення соціально-політичної стабільності, підвищення рівня якості життя населення, зростання ефективності галузей народного господарства [4, с. 45].

Таким чином, кожне з цих визначень підкреслює те, що соціально-економічний розвиток підприємства є досить складним процесом, який передбачає фінансову стабільність, збільшення обсягів виробництва та збуту, зростання економічної ефективності використання ресурсів підприємства, комфортні та безпечні умови праці персоналу та його соціальну захищеність.

Надалі зупинимось на визначенні поняття «інтелектуалізація» та на вирішенні питань щодо покращення управління соціально-економічним розвитком підприємств.

Найбільш розгорнуте поняття інтелектуалізації можна знайти в роботі Д. Летунова, який вважає, що «інтелектуалізація сучасної економіки є об'єктивним процесом, який закономірно зумовлюється новою якістю ролі і місця людини в системі господарських відносин. Перетворення людини, одночасно, в ціль, засіб і умову творчої діяльності зобов'язує по-новому характеризувати процеси індивідуального і суспільного відтворення. Отже, актуалізується простір «виробництва» самої людини як творця ноосферних цінностей, що «фокусується»

в створення і мультиплікативному розвитку глобального інформаційного простору як загальної ресурсної основи для подальшої актуалізації певної частини цієї інформації і трансформації її в затребувані особистістю і суспільством нові знання. У зв'язку з цим не конкурентно-ринковий, а дискурсивний економічний простір набуває особливої актуальності» [5, с. 72].

Одне з розгорнутих визначень цього поняття дає Ю.М. Осіпов: «Інтелект – працюючий розум, як і працююче співтовариство умів, однак не самі по собі, а разом з усім людським організмом, з пов'язаними з ним свідомістю, разом з розумом, почуттями, інстинктом, душею і духом, разом з підсвідомим, понад свідомим і несвідомим, разом з мовою-словом і культурою, всім природним, соціальним і культурним контекстом» [6].

В. Воронін у своїй роботі [7, с. 35] говорить, що «інтелектуалізація сучасної економіки – це об'єктивно-імперативний процес формування і розвитку високоморальних основ господарської діяльності».

На наш погляд, заслуговує на увагу точка зору С. Вуйменкова, який вважає, що «підвищення ролі інтелектуальної компоненти продуктивних сил суспільства є об'єктивним процесом у рамках історичного розвитку світового господарства. Даний процес пов'язаний з еволюційним витісненням видів діяльності, що базуються на фізичній праці, їх механізацією і автоматизацією. Результатом стає домінування в економіці сфери розумової праці і її внутрішньої диференціації з виділенням інформаційних та інтелектуальних видів господарської діяльності» [8, с. 12].

Таким чином, інтелектуалізацію діяльності за умови управління соціально-економічним розвитком підприємства можна визначити як активне використання невіддільних від особистості унікальних здібностей з метою створення інноваційних продуктів та інформаційних технологій, повсюдне впровадження інтелектуальних компонентів, створення і розвиток нових галузей і сфер застосування знання, розширення наукової бази, якісне підвищення освітнього рівня в країні, перетворення науки на безпосередню продуктивну силу.

Сьогодні інтелектуалізація діяльності є новим напрямом і стикається з низкою проблем.

Складність завдання управління соціально-економічним розвитком визначається труднощами оцінювання рівня вкладу від інтелектуальних можливостей і потенціалу. Необхідно враховувати комплексний характер і різноманітність конфігурацій діяльності підприємств, складу технічних засобів інтелектуалізації діяльності і процесів, інформаційного забезпечення, спектр вирішуваних завдань. Натепер немає єдиної методики формування інтелектуалізації діяльності підприємств та її складових. В результаті спостерігається неадекватно

низька віддача від значних витрат на впровадження інноваційних технологій на підприємствах.

Кожний крок в управлінні соціально-економічним розвитком підприємства спрямовується на підвищення прибутковості в діяльності підприємства.

Витоками і стрижнями управління соціально-економічним розвитком під час інтелектуалізації діяльності виступають формування складу та структури майна, пошуки грошових коштів для забезпечення діяльності ресурсами і визначення фінансових ризиків. Розробка й застосування ефективних механізмів і методів інтелектуалізації діяльності забезпечить безкризовий розвиток підприємств.

Сказане дає змогу підкреслити, що інтелектуалізація діяльності ґрунтується на цілеспрямованих стратегічних рішеннях, охоплює аналіз, постановку

альтернативних завдань і включає альтернативні проектні розрахунки та вибір кращого варіанта як основи розробки конкретних планових завдань відповідних напрямів діяльності.

Модель інтелектуалізації діяльності, що обґрунтована в дослідженні (рис. 1), дає чітке уявлення про взаємопов'язані етапи планування (починаючи з визначення передумов розробки планів і закінчуючи контролем їх виконання).

На рисунку 1 зображена етапність процесу управління під час інтелектуалізації діяльності (починаючи з визначення соціально-економічного розвитку і закінчуючи контролем виконання планів). На рисунку 1 подано і функціональний зв'язок між основними етапами управління прямого й зворотного спрямування. Слід звернути увагу й на те, що

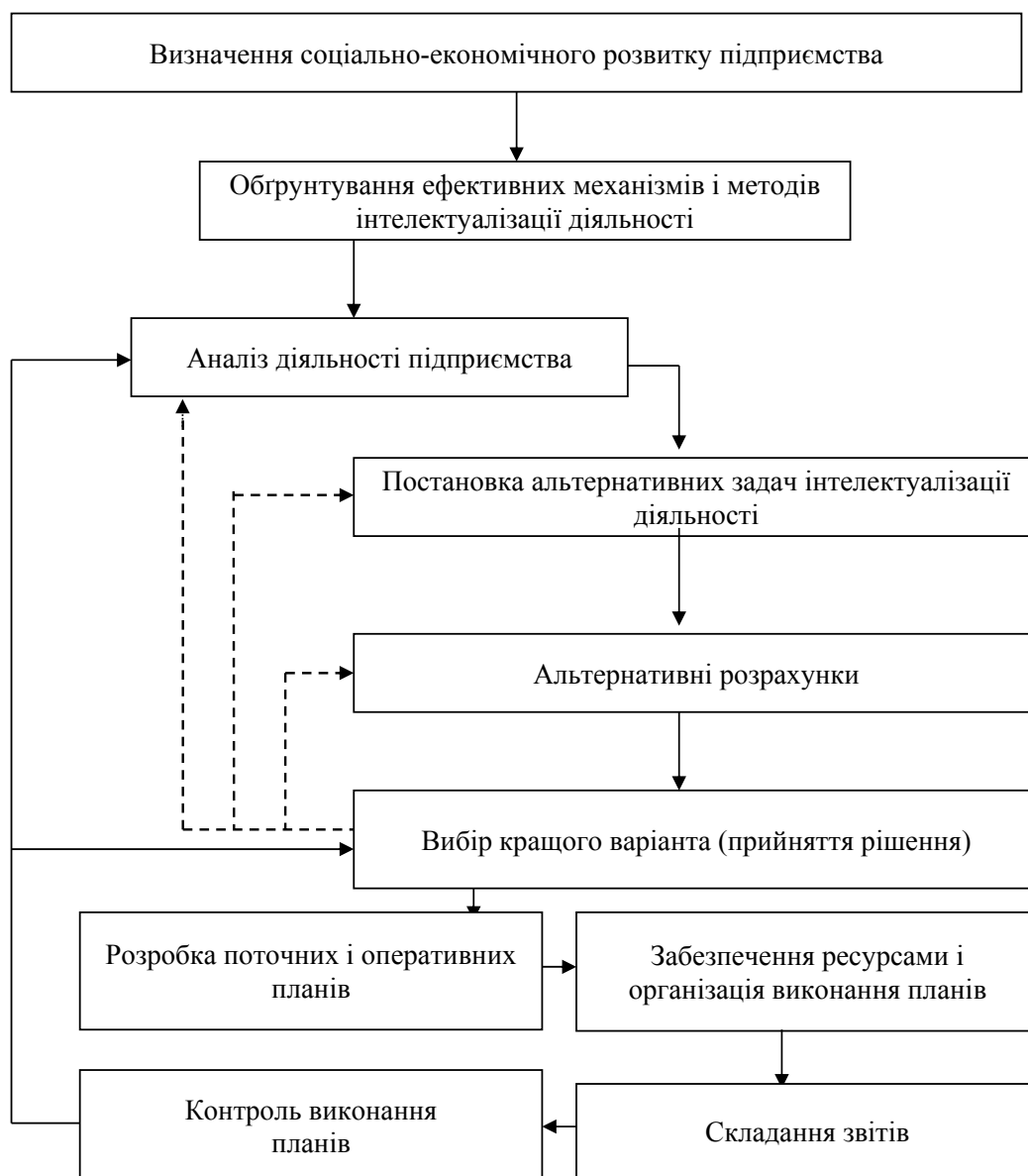


Рис. 1. Модель інтелектуалізації діяльності в умовах соціально-економічного розвитку підприємства

Джерело: авторська розробка

ще до початку діяльності визначається його напрям (місія), розробляються головні цілі й завдання щодо забезпечення досягнення цілей і виконання місії.

Економічне управління новою підприємницькою структурою, для якої вже визначені місія, цілі й завдання, розпочинається з планування. Причому наполягаємо на тому, що процес планування починається «в голові» (а це і є початком інтелектуалізації діяльності), а потім воно може переноситься на папір або в комп'ютер.

Будучи основою діяльності підприємства, інтелектуалізація стає важливим інструментом в умовах соціально-економічного розвитку, оскільки виступає найбільш мобільною частиною капітального ресурсу. Як будь-який інструмент, інтелектуалізація діяльності стає об'єктом економічного управління підприємством. Слід зазначити й те, що інтелектуалізація формується на ринкових засадах, а тому є об'єктом ринкових відносин. Ефективне виконання інтелектуалізацією діяльності функцій інструмента управління соціально-економічним розвитком підприємств пов'язане з такими його властивостями:

- 1) інтелектуалізація діяльності має спільну мету з соціально-економічним розвитком, а саме досягнення стратегічних цілей і підвищення ринкової вартості підприємства;
- 2) інтелектуалізація діяльності – це найбільш активна форма залучення людського капіталу в економічний механізм підприємства;
- 3) процес інтелектуалізації характеризується можливістю його використання в альтернативних формах активів, що приводить до відхилення від основного призначення;
- 4) інтелектуалізація як інструмент управління є показником оцінки загального фінансового стану

підприємства і сама виступає об'єктом економічного управління ресурсами підприємницької структури.

Узагальнення властивостей інтелектуалізації діяльності дає підстави стверджувати, що в умовах соціально-економічного розвитку підприємств інтелектуалізація відіграє важливу роль (рис. 2). Як показано на рисунку 2, інтелектуалізація діяльності виступає важливою умовою вирішення практично всіх стратегічних і тактичних завдань діяльності підприємств. І як наслідок, ефективна інтелектуалізація діяльності – розвиток підприємства, зростання його ринкової вартості, підвищення соціально-економічного розвитку підприємства.

Навіть узагальнений підхід до оцінки ролі інтелектуалізації діяльності в умовах соціально-економічного розвитку підприємства дає підстави стверджувати, що головна його роль полягає в підвищенні ефективності діяльності.

Висновки. На підставі результатів проведеного дослідження доведено, що інтелектуалізацію діяльності за умови управління соціально-економічним розвитком підприємства можна визначити як активне використання невіддільних від особистості унікальних здібностей з метою створення інноваційних продуктів та інформаційних технологій, повсюдне впровадження інтелектуальних компонентів, створення і розвиток нових галузей і сфер застосування знання, розширення наукової бази, якісне підвищення освітнього рівня в країні, перетворення науки на безпосередню продуктивну силу. Також обґрунтовано модель інтелектуалізації діяльності в умовах соціально-економічного розвитку підприємства, визначено її роль, що дасть змогу підвищити ефективність діяльності підприємства.

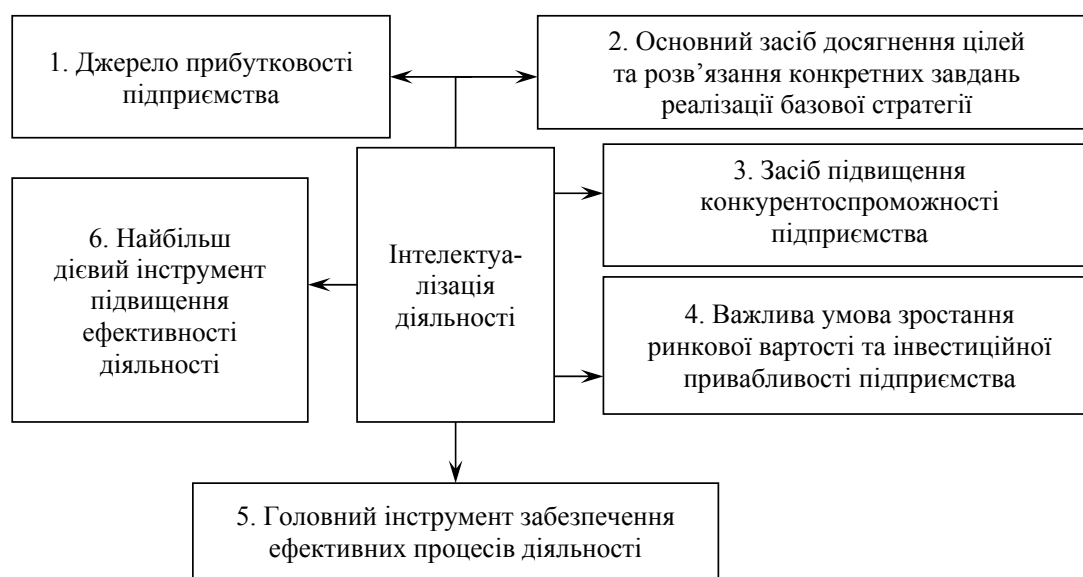


Рис. 2. Роль інтелектуалізації діяльності в умовах соціально-економічного розвитку

Джерело: складено автором

Список літератури:

1. Калинеску Т. Проблемы социально-экономического развития предприятий в условиях экономического кризиса / Т. Калинеску, Е. Гречишкина // БизнесИнформ. – 2009. – № 4(1). – С. 66–69.
2. Управління соціально-економічним розвитком: держава, регіон, підприємство : [монографія] / [Л. Антошкіна, І. Бондар, Д. Стеченко, І. Ушенко та ін.] ; наук. ред. Н.В. Ушенко. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 292 с.
3. Економічний механізм регулювання розвитку промислового виробництва : [монографія] / [А. Череп, О. Лепьохін, І. Лепьохіна, Л. Олейнікова]. – Запоріжжя : КПУ, 2011. – 352 с.
4. Ворожейкин И. Управление социальным развитием организации : [учебник] / И. Ворожейкин. – М. : ИНФРА – М., 2011. – 176 с.
5. Летунов Д. Интеллектуальный капитал как нравственно-экономический фактор инновационного развития производства : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Д. Летунов ; Рос. науч.-техн. центр информации по стандартизации, метрологии и оценке соответствия. – М., 2010. – 196 с.
6. Осипов Ю. Интеллект / Ю. Осипов // Философия хозяйства. – 2004. – № 5. – С. 247.
7. Воронин В. Развитие институциональных условий стратегического управления предприятием в информационной экономике : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / В. Воронин. – М., 2006. – 179 с.
8. Вуйменков С. Институциональные формы эволюции экономики знаний : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / В. Вуйменков ; Волгогр. гос. ун-т. – Волгоград, 2010. – 168 с.

УДК 339.137

Халімон Т.М., к. е. н.,
докторант кафедри менеджменту
Державний університет телекомунікацій

ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Халімон Т.М. Формування та оцінка потенціалу конкурентоспроможності підприємства. У статті розглянуто теоретико-методологічні та практичні аспекти формування й оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства, здійснено моніторинг наявних проблем та обґрунтовано нові методичні підходи на клієнтоорієнтованій ціннісно-компетентістній інноваційній основі.

Ключові слова: конкурентоспроможність, потенціал конкурентоспроможності підприємства, оцінка потенціалу конкурентоспроможності.

Халимон Т.М. Формирование и оценка потенциала конкурентоспособности предприятия. В статье рассмотрены теоретико-методологические и практические аспекты формирования и оценки потенциала конкурентоспособности предприятия, осуществлен мониторинг существующих проблем и обоснованы новые методические подходы на клиентоориентированной ценностно-компетентностной инновационной основе.

Ключевые слова: конкурентоспособность, потенциал конкурентоспособности предприятия, оценка потенциала конкурентоспособности.

Khalimon T.N. The formation and evaluation of potential competitiveness in the enterprise. In the article considers the theoretical, methodological and practical aspects of the formation and evaluate the competitiveness of enterprises, were monitored problems and developed a new methodological approach.

Key words: competitiveness, potential competitiveness of enterprises, evaluation of potential competitiveness.

Постановка проблеми. Глобалізація економіки та відкритість України, її інтегрованість в міжнародні процеси загострюють конкурентну боротьбу підприємств. Як переконує практика, багато вітчизняних підприємств не готові до успішного функціонування в умовах поглиблення конкуренції. У цій площині потенціал конкурентоспроможності підприємства є важливою характеристикою та показником розвитку сучасного підприємства. Якщо підприємство воло-

діє широким спектром компетенцій, є клієнтоорієнтованим, впроваджує інновації відповідно до запитів часу, то успішне його функціонування забезпечує його потенціал конкурентоспроможності. Водночас наявні методичні підходи до формування та оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства не враховують реалій сьогодення та не відбивають нових засадничих вимог, таких як системність, динамічність, клієнтоорієнтованість, інновацій-

ність. Крім того, на рівні менеджменту підприємства переважно і не ставляться задачі щодо формування потенціалу конкурентоспроможності, оскільки здебільшого вони зорієнтовані на досягнення високих економічних ефектів. Саме тому одним із важливих аспектів управління підприємством вважаємо обґрунтування методичних підходів до формування та оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства на клієнтоорієнтованій ціннісно-компетентістній інноваційній основі, спрямованих на генерування й використання його переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових публікаціях, досить повно висвітлено проблеми формування та розвитку конкурентоспроможності підприємства. Найбільш вагомо ці проблеми розглянуто в розвідках І. Ансоффа, О.В. Ареф'євої, О.В. Виноградової, О.С. Гудзь, Т. Коно, М. Портера, П.А. Стецюка, А. Томпсона, Р.А. Фатхутдінова та деяких інших вчених. Незважаючи на широкий спектр питань, охоплених дослідниками, недостатньо опрацьованими як у зарубіжній, так і у вітчизняній літературі залишаються питання, пов'язані з сутністю та формуванням потенціалу конкурентоспроможності підприємства на клієнтоорієнтованій ціннісно-компетентістній інноваційній основі та його оцінкою в сучасних деформаційних умовах економічного простору.

Постановка завдання. Метою статті є розвиток теоретичних основ й обґрунтування методичних підходів до формування та оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства на клієнтоорієнтованій ціннісно-компетентістній інноваційній основі за викликів та запитів сьогодення та рекомендації щодо їх ефективного використання.

Виклад основних результатів. Дефініція іноземного походження «конкуренція» з латини (“concurrentia”) перекладається як змагання, суперництво. У наукових публікаціях знаходимо різноманітні трактування поняття «конкурентоспроможність». Так, ще Д. Рікардо для її окреслення використовував порівняльні витрати, а Є. Хекшер здійснював її характеристику у зрізі порівняльних переваг. М. Портер розглядав її у зрізі порівняння конкурентних переваг, чинників управління та ефективності використання ресурсів, а І. Ансофф досліджував її у площині конкурентного статусу підприємства. Але, незважаючи на різноманітність тлумачень сутності цього поняття, усі вчені акцентують увагу на його порівняльності та динамічності. Деякі вчені характеризують конкурентоспроможність підприємства у контексті загальної оцінки його конкурентних переваг [3]. Інші переконані в тому, що конкурентоспроможність – це наявність певних переваг (ресурсів), спроможність та вміння їх ефективно використовувати під час суперництва з іншими «гравцями» для досягнення своїх цілей. При цьому обов'язковою вимогою є порівняння оціночних параметрів, вибір яких буде залежати від того, з якою метою порів-

нюються підприємства, до якої галузі вони відносяться, від їх розміру, їх положення на ринку тощо [5, с. 317]. Тобто синтез різних визначень поняття «конкурентоспроможність підприємства» переконує в тому, що науковці використовують для його характеристики різні ключові ознаки: властивість, спроможність, відмінність, можливість тощо.

Таким чином, можна стверджувати, що конкурентоспроможність – це агрегована характеристика компетентностей, цінності та конкурентних переваг, тобто тих активів і параметрів підприємства, які формують його позитивні відмінності перед суперниками у конкуренції.

Дефініція «потенціал» (“potentia”) у перекладі з латини означає силу, можливість. В загальному вигляді термін «потенціал» є сукупністю засобів, запасів, джерел ресурсів, що є в наявності, які можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для формування платформи підвищення конкурентоспроможності підприємства. Іноді потенціал трактується як «можливість» або «здатність», але в кожний певний момент часу можна визначити ту сукупність засобів, ресурсів, запасів, що визначають цю здатність [2, с. 157]. Симбіоз таких двох понять (конкурентоспроможність і потенціал) можна окреслити як комплексну порівняльну характеристику, яка демонструє ступінь переваги за сукупністю характеристик можливостей підприємства відносно інших підприємств. Згідно з твердженнями окремих науковців основний зміст поняття «потенціал конкурентоспроможності підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей підприємства [5, с. 332]. О.С. Федонін визначає конкурентоспроможність потенціалу підприємства як комплексне, багатопрофільне поняття, оскільки передбачає врахування взаємодії всіх його складових (виробництво, персонал, маркетинг, менеджмент, фінанси тощо) [9, с. 53]. Таким чином, змістове наповнення поняття «потенціал конкурентоспроможності підприємства» полягає в поточних (на даний момент часу) та подальших (майбутніх) можливостях перетворювати наявні ресурси у певні цінності чи економічні результати, послуги, що вважається базисом його стабільних конкурентних переваг.

Ключовими рисами, що характеризують потенціал конкурентоспроможності підприємства є:

- 1) наявність реальних можливостей підприємства – як реалізованих, так і нереалізованих;
- 2) наявність необхідних для здійснення конкретного виду діяльності ресурсів, ще не залучених у виробництво;
- 3) форма підприємництва, яка є адекватною організаційною структурою, системою управління для ефективної реалізації потенціалу [6, с. 301].

Важливими чинниками формування потенціалу конкурентоспроможності підприємства є обсяг, якість, структура його ресурсів, компетентності підприємства, зорієнтованість на споживачів, мож-

ливість генерування цінностей та інноваційність. Потенціал конкурентоспроможності підприємства – це стабільна основа для успішного розвитку підприємства, яка створює підґрунтя для формування конкурентних переваг поза впливу зовнішнього середовища або під час найбільш можливої мінімізації цього впливу.

Різні чинники можуть впливати позитивно, тобто генерувати можливості, або негативно, тобто генерувати загрози. Важливою характеристикою конкурентоспроможності потенціалу є здатність до адаптації в умовах змін зовнішнього середовища. Швидка адаптація потенціалу має забезпечуватися на основі комплексу (компетентнісних, інтелектуальних, технічних, ціннісних, інноваційних, технологічних, комунікаційних, організаційних, інформаційних, економічних та безпекових) характеристик, які визначають прибуткове функціонування підприємства. Тому розгляд потенціалу конкурентоспроможності підприємства з позицій системного підходу, а не просто як набору ресурсів дає змогу глибше зрозуміти це складне явище, а також виявити головну його особливість, яка виявляється в синергічному ефекті, зумовленому внутрішніми взаємодіями елементів потенціалу.

Формування потенціалу конкурентоспроможності підприємства має здійснюватись у площині безперервного вдосконалення системи управління, вивчення чинників динамічних змін процесів підтримки потенційних можливостей та поліпшення конкурентних позицій підприємства шляхом постійного запровадження інновацій, оновлення технологій та розвитку клієнтоорієнтованості бізнесу.

Підприємства для формування й розвитку свого потенціалу конкурентоспроможності повинні постійно впроваджувати інновації та модернізувати свою економічну діяльність. Таким чином, методичні підходи до формування потенціалу конкурентоспроможності мають опиратись на комплексний підхід й системну парадигму, спрямовану на генерування конкурентних переваг сьогодні та в майбутньому за рахунок ефективного використання ресурсів та впровадження клієнтоорієнтованої ціннісно-компетентісної інноваційної спрямованості бізнесу, що дасть змогу вчасно реагувати на коливання й деформації економічного простору. Це означає, що під час формування потенціалу конкурентоспроможності підприємства його необхідно визначати як багатовимірну систему з мультиканальною ідентифікацією одночасно в декількох просторах. Такий підхід дає змогу детальніше вивчити предмет дослідження, виявити причинно-наслідкові зв'язки між елементами складових потенціалу конкурентоспроможності підприємства, а також дає можливість всебічного суцільного пізнання явищ і процесів, які впливають на нього.

Під час формування потенціалу конкурентоспроможності підприємства необхідно враховувати як внутрішні, так і зовнішні чинники, які діють у

взаємозв'язку і взаємозалежності. До зовнішніх чинників відносять державне регулювання економіки; політичну ситуацію; ринковий, природно-ресурсний трудовий, інноваційний виробничий, фінансовий потенціали; соціально-економічну інфраструктуру; інституційні чинники тощо. До внутрішніх чинників відносять виробничо-фінансові можливості; рівень компетентностей підприємства, управлінські можливості; інноваційні можливості; маркетингові можливості, взаємовідносини з партнерами, постачальниками, інвесторами, споживачами; логістику; організаційний дизайн; розташування виробничих потужностей; інформаційне забезпечення; організаційну поведінку та розвиток комунікацій. Оскільки потенціал конкурентоспроможності залежить від характеру і міри використання умов зовнішнього середовища, що формуються детермінантами «національного ромба» М. Портера [8], важливою характеристикою для оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства вважається ділова активність, що визначається часткою ринкового сегменту, темпами зростання, обсягом реалізації послуг та продукції.

Наявний потенціал конкурентоспроможності підприємства коливається, тобто є динамічним, тобто фактор часу відбиває плинність потенціалу конкурентоспроможності. Заходи щодо формування і розвитку потенціалу конкурентоспроможності підприємства повинні здійснюватись безперервно, тобто бути процесом, в якому діяльність, спрямована на досягнення мети, розглядається не як одноразова, а як серія безперервних, взаємозв'язаних дій, об'єднаних процесами комунікацій і прийняття рішень.

Зрозуміло, що оскільки потенціал конкурентоспроможності підприємства формується під впливом та в результаті ефективного використання різноманітних потенціалів підприємства, а також здатності оперативної й адекватно реагувати на коливання ринкових чинників, то для його оцінювання доцільно враховувати як внутрішній потенціал підприємства [1, с. 81], так і можливості та загрози, створювані ринковим середовищем [5, с. 326].

Метою оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства є необхідність визначення його рівня для прийняття рішень, спрямованих на раціоналізацію кожної складової в діяльності підприємства. Основними завданнями оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства вважаються:

- 1) об'єктивна оцінка складових потенціалу та їх можливостей [11, с. 28];
- 2) виявлення цінності бізнесу та чинників досягнутого стану й отриманих результатів;
- 3) діагностика клієнтоорієнтованості та інноваційності діяльності;
- 4) підготовка та обґрунтування управлінських рішень;
- 5) характеристика компетентностей підприємства;

б) виявлення і мобілізація резервів поліпшення і нарощення потенціалу.

В наукових публікаціях вчені пропонують різні підходи до оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства [11, с. 21]: ресурсний, результативний, резервний. У світовій практиці для оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства використовуються різноманітні методи [9, с. 246], які систематизують за такими ознаками. За напрямом формування інформаційної бази науковці виділяють критеріальні та експертні методи оцінки. За способом відображення кінцевих результатів виокремлюють графічні, математичні та логістичні методи оцінки. За можливістю розробки управлінських рішень існують одномоментні та стратегічні методи оцінки. За способом оцінки виділяють індикаторні та матричні методи. Деякі науковці виокремлюють контролінг, який включає метод аналізу точки беззбитковості, бенчмаркінгу, вартісного аналізу, портфельного аналізу, АВС-аналізу, XYZ-аналізу, а також метод визначення прогнозних показників [4, с. 190].

Сьогодні технології, за допомогою яких підприємство може оцінювати свій наявний потенціал конкурентоспроможності і виробляти ефективні та результативні рішення щодо майбутнього розвитку, зазнають значних змін. Так, внаслідок того, що поняття «потенціал конкурентоспроможності» вважаємо багатовимірним, для його оцінки необхідно виявляти кількісні та якісні параметри різних напрямів діяльності підприємства, тобто інформація не завжди має кількісне вираження, а часто має описовий чи експертний характер, більшість методів оцінки потенціалу конкурентоспроможності мають певні обмеження щодо їх використання. Це зумовлено різними підходами до оцінювання, використанням різного набору показників, відсутністю наявної інформації, тому отриманий результат може мати значну похибку, а сам процес оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства може бути трудомістким. Вибір показників для кількісної оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємств визначається комплексом поставлених завдань і відбиває єдність цілей і можливостей опису різних сторін функціонування підприємств на ринку [7, с. 86]. Для більшості підприємств-конкурентів набір ресурсів, що використовуються у виробничому процесі, досить однаковий, але ефективність їх поєднання у діючій господарській системі різна і залежить саме від якості управління, кваліфікації менеджерів, організаційної структури тощо [10, с. 286]. Цінність бізнесу, його інноваційність, компетентності підприємства спираються на процес удосконалення, прогресу, відкриття нового, тобто на ефективне засвоєння та впровадження нововведень, спрямованих на оновлення технологій, техніки, організації виробництва та розроблення нової продукції, на ефективну зміну поведінки персоналу

у контексті клієнтоорієнтованості діяльності та з метою отримання запланованих прибутків. Саме поєднання всіх складових дає змогу підприємству не тільки вижити в умовах загострення конкурентної боротьби, але й досягти необхідного рівня конкурентоспроможності. Тому постає проблема вибору інструментарію оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства, який дасть змогу об'єктивно визначати внутрішні можливості і слабкі сторони, виявляти латентні резерви з метою підвищення прибутковості функціонування.

Під час розробки методичних підходів оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства варто дотримуватись принципів:

- врахування пріоритетів та стратегічних орієнтирів підприємства;
- визначення інтегрального індикатора;
- доступності, своєчасності, безперервності, об'єктивності та зіставності інформації;
- комплексності оцінки.

Опираючись на вказані принципи, можна досягти того, що методичні підходи оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства сприятимуть кількісному виміру усіх складових потенціалу і враховуватимуть синергетичний вплив елементів, характеристик і чинників потенціалу конкурентоспроможності.

Як індикатори потенціалу конкурентоспроможності підприємства доцільно використовувати такі показники та характеристики, як, зокрема, цінність продукції підприємства для споживачів, конкурентоспроможність продукції; якість, надійність продукції; компетентність підприємства, конкурентні переваги; імідж підприємства; сегмент ринку; рівень витрат; комунікаційні канали; рентабельність реалізації; темпи зростання виробництва та виручки від реалізації; фінансові коефіцієнти; ефективність використання ресурсів; темпи зростання вартості бізнесу; якість маркетингових заходів; компетенції та досвід персоналу; рівень плинності кадрів; екологічність виробництва.

Вчені і практики пропонують використовувати таку послідовність етапів оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства:

- 1) визначення мети та завдань оцінки;
- 2) відбір підприємств-конкурентів з урахуванням можливостей отримання необхідних даних для оцінки;
- 3) визначення критеріїв, індикаторів та показників оцінки;
- 4) збір та обробка зібраних даних;
- 5) визначення окремих та інтегральних показників для кожного підприємства;
- 6) порівняння потенціалу конкурентоспроможності підприємства з іншими конкурентами;
- 7) узагальнення остаточної інформації, підготовка обґрунтованого висновку про рівень потенціалу конкурентоспроможності підприємства;

8) розробка заходів, спрямованих на розвиток потенціалу конкурентоспроможності та підвищення конкурентного статусу.

Узагальнююча оцінка потенціалу конкурентоспроможності підприємства має охопити всі основні процеси, що відбуваються у різних сферах його функціонування. У результаті забезпечується системний підхід, що дає змогу виявити всі можливості і загрози, сильні й слабкі сторони, а також розробити в подальшому комплексну методику оцінки можливостей довгострокового перспективного розвитку підприємства.

Оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства полягає не тільки у визначенні його конкурентного статусу за комплексними індикаторами на певний період часу, але й у прогнозуванні динаміки їх можливих змін, а також оцінці ступеня їх взаємодії, величини і характеру впливу на конкурентні переваги та конкурентний статус. Для оцінки динаміки конкурентного потенціалу в довгостроковій перспективі доцільно застосувати метод факторного аналізу, який дає змогу визначити вплив змін кожного чинника на зміни

характеристик потенціалу конкурентоспроможності підприємства.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу зробити висновки, що формування потенціалу конкурентоспроможності підприємства включає генерування внутрішніх і адаптацію до зовнішніх чинників, спрямоване на примноження конкурентних переваг в сьогоденні і майбутньому за рахунок ефективного використання ресурсів і клієнтоорієнтованості, на підвищення привабливості за умови примноження прибутковості. Розгляд потенціалу конкурентоспроможності підприємства з позицій системного підходу, а не просто як набору ресурсів дає змогу глибше зрозуміти це складне явище, виявити головну його особливість, яка виявляється в синергетичному ефекті, обумовленому внутрішніми взаємодіями елементів потенціалу. Таким чином, обґрунтовані методичні підходи до формування і оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства описують послідовність і взаємозв'язок необхідних заходів, а також враховують його клієнтоорієнтовану ціннісно-компетентісну інноваційну спрямованість, виклики й запити сьогодення.

Список літератури:

1. Амосов О.Ю. Оцінка потенціалу конкурентоспроможності як основного аспекту розвитку підприємства / О.Ю. Амосов // Проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 79–83.
2. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А.Э. Воронкова. – Луганск : ВНУ, 2000. – 310 с.
3. Гудзь О.Є. Роль інновацій щодо забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства / О.Є. Гудзь // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – 2015. – Вип. 161. – С. 3–11.
4. Іванова М.І. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності / М.І. Іванова, О.Е. Маркус // Економічний простір. – 2011. – № 48/2. – С. 189–196.
5. Кузнецова К.О. Теоретичні аспекти конкурентоспроможності підприємства на основі ресурсного потенціалу. Сутнісна характеристика ресурсного потенціалу та особливості його формування на підприємстві як базового елементу забезпечення конкурентоспроможності / К.О. Кузнецова // Конкурентні доміанти стратегічного розвитку підприємств : [монографія] / [В.В. Дергачова, Н.О. Сімченко, К.О. Бояринова та ін.]. – Черкаси : Видавець Чабаненко Ю.А., 2013. – С. 313–340.
6. Кузнецова К.О. Теоретичні аспекти формування поняття «ресурсний потенціал» на підприємстві / К.О. Кузнецова // Вісник Донецького національного університету. Серія В «Економіка і право». Спецвипуск. – 2012. – Т. 2. – С. 299–302.
7. Системный подход к организации управления / [Б.З. Мильнер, Л.И. Евенко, В.С. Рапопорт]. – М. : Экономика, 1983. – 211 с.
8. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. ; под ред. и предисл. В.Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
9. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / [О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк]. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
10. Салавеліс Д.Є. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства / Д.Є. Салавеліс // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 2 (Економічні науки). – С. 284–287.
11. Салихова Я.Ю. Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки : [учеб. пособ.] / Я.Ю. Салихова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 52 с.

Чичотка В.В., студент
Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара

ОБҐРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ ПОБУДОВИ ОПТИМАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

Чичотка В.В. Обґрунтування моделі побудови оптимальної організаційної структури підприємства. У статті висвітлено поняття структури як економічної категорії, відображено її взаємозв'язок з поняттям організаційної структури. Встановлено взаємозв'язок організаційної структури підприємства з його організаційною структурою управління. Сформовано поняття організаційної структури підприємства. Виділено вимоги, яким повинна відповідати організаційна структура підприємства. Обґрунтовано модель побудови оптимальної організаційної структури підприємства.

Ключові слова: структура, організаційна структура підприємства, організаційна структура управління, чинники, вимоги, модель.

Чичотка В.В. Обоснование модели построения оптимальной организационной структуры предприятия. В статье освещено понятие структуры как экономической категории, отражена ее взаимосвязь с понятием организационной структуры. Установлена взаимосвязь организационной структуры предприятия с его организационной структурой управления. Сформировано понятие организационной структуры предприятия. Выделены требования, которым должна соответствовать организационная структура предприятия. Обоснована модель построения оптимальной организационной структуры предприятия.

Ключевые слова: структура, организационная структура предприятия, организационная структура управления, факторы, требования, модель.

Chychotka V.V. Justification of building optimal organizational structure. In the article the concept of structure as an economic category and displayed its relationship with the concept of organizational structure. The interrelation organizational structure with its organizational structure management. Formed concept of organizational structure. Highlighted requirements that must comply with the organizational structure of the company. The model of constructing an optimal organizational structure.

Key words: structure, enterprise organizational structure, organizational structure management, factors, requirements model.

Постановка проблеми. У сучасних умовах в основі неефективного функціонування вітчизняних підприємств і низьких темпів науково-технічного прогресу лежать організаційні структури, що базуються на централізації, багатоступеневій ієрархії та незмінності методів управління. Саме тому актуальною є проблема побудови оптимальної організаційної структури підприємства. Це також є наслідком того, що навіть чітко спроектована організаційна структура з часом не відповідає вимогам зовнішнього та внутрішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні питання формування організаційних структур підприємства досліджуються значною кількістю науковців. Серед них варто відзначити таких науковців, як І. Ансофф, О. Бандурін, Т. Гринько, Т. Гвініашвілі, М. Кошевий, Б. Чуб, Н. Іванова, І. Ігнат'єва, І. Копитова, І. Новаківський, С. Петренко, М. Тарасюк, В. Шумейко, О. Щербина.

Але серед значної кількості наукових здобутків цієї проблематики варто виокремити необхідність дослідження проблеми побудови оптимальної організаційної структури підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності поняття організаційної структури підприємства для з'ясування її місця у діяльності підприємства. Для досягнення поставленої мети було розглянуто сутність категорії «структура», відображено її взаємозв'язок з поняттям організаційної структури, встановлено взаємозв'язок організаційної структури підприємства з його організаційною структурою управління, виділено вимоги, яким має відповідати організаційна структура підприємства, та обґрунтовано модель її побудови.

Виклад основних результатів. В науковій літературі поняття «структура» має певне концептуальне значення. Так, на думку Н. Іванової, структура – це певна сукупність елементів, що взаємодіють у певному порядку для здійснення визначених функцій [6]. Незважаючи на те, що організаційна структура управління сама є складною системою, вона є окремою підсистемою в системі управлінні підприємством. Саме тому варто відзначити, що поняття «організаційна структура управління» та «система управління» є взаємопов'язаними та взаємодоповнюючими поняттями. Як відзначає І. Ансофф,

структура управління підприємством є статичною «анатомією» управлінського процесу, а система управління – динамічною «фізіологією» [1].

Поняття «організаційна структура підприємства» визначається в науковій літературі по-різному. Організаційна структура підприємства – це одне з ключових понять менеджменту, яке тісно пов'язане з метою, функціями, процесом управління, роботою менеджерів і розподілом між ними повноважень. В рамках цієї структури відбуваються всі управлінські процеси, в яких беруть участь менеджери всіх рівнів, категорій та професійної спеціалізації. Структуру можна порівняти з каркасом будівлі підприємства, побудованим для того, щоб всі процеси, що відбуваються в ньому, здійснювались вчасно та якісно. У загальногалузевих методичних рекомендаціях організаційна структура підприємства трактується як характеристика організаційної системи, яка визначає «склад і взаємозв'язок ланок управління та виконання». У філософії термін «структура» визначається як «відносно стійкий спосіб зв'язку елементів того чи іншого складного цілого». Близьке визначення використовується в теорії систем: «структура відображає найбільш істотні взаємовідносини між елементами та їх групами (компонентами, підсистемами), які незначно змінюються при змінах в системі та забезпечують існування системи та її основних властивостей».

Водночас варто відзначити, що під структурою управління організацією розуміється упорядкована

сукупність взаємопов'язаних елементів, які знаходяться між собою в стійких відносинах, що забезпечують їх функціонування та розвиток як єдиного цілого [2].

В наявній теорії управління немає єдиного визначення організаційної структури підприємства. Найбільш розгорнуте визначення організаційної структури підприємства дав Б. Мільнер, який розумів її як динамічний формально-неформальний розподіл завдань, повноважень і відповідальності, що постійно відтворюється у відносинах між людьми, встановлення впливів, зв'язків і відносин між членами колективу, схильний до еволюції, малопомітним, але іноді досить суттєвим змінам [9]. Інша група науковців визначає організаційну структуру підприємства як упорядковану сукупність органів, що здійснюють управління діяльністю підприємства [3; 8; 10; 12; 14], а окрема група – як склад і підпорядкованість організаційних одиниць і ланок апарату управління, які виконують різні функції з управління підприємством [7; 11; 13].

Наявність відмінностей серед наявних підходів обумовлює необхідність застосування міждисциплінарного підходу до вивчення організаційних систем підприємства внаслідок того, що всі наявні визначення не виключають, а доповнюють одне одного. Тому підприємство як єдина система характеризується синергією різних складових структур (рис. 1).

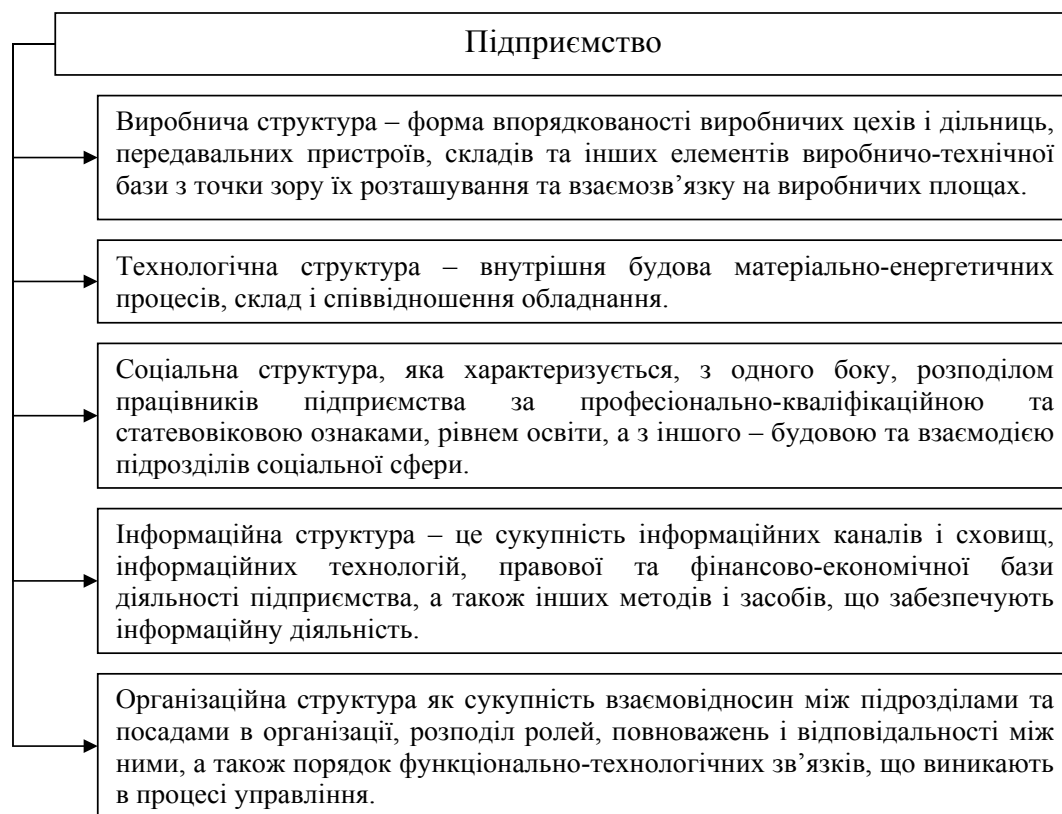


Рис. 1. Характеристика складових структур підприємства як єдиної системи

Також організаційна структура – це логічні взаємовідносини рівнів управління та функціональних областей, побудованих в такій формі, яка дає змогу найбільш ефективно досягати цілей організації. Отже, організаційна структура підприємства є способом інтеграції всіх складових структур для досягнення цілей підприємства, повноважень і відповідальності між ними, а також порядок функціонально-технологічних зв'язків, що виникають у процесі управління.

В рамках організаційної структури підприємства відбувається управлінський процес (рух інформації та прийняття управлінських рішень), між учасниками якого розподілені задачі та функції управління, а отже, права та відповідальність за їх виконання. З цих позицій структуру управління можна розглядати як форму розподілу та кооперації управлінської діяльності, в рамках якої відбувається процес управління, спрямований на досягнення намічених цілей менеджменту.

Зміна зовнішніх умов приводить до необхідності зміни стратегії підприємства, до зміни його організаційних характеристик і, зрештою, до перетворення організаційної структури.

Отже, формування організаційних структур – це еволюційний процес, обумовлений впливом значної кількості чинників середовища (внутрішніх і зовнішніх), в якому функціонує підприємство. Під впливом цих чинників формується організаційна структура управління (рис. 2).

Аналіз дефініцій, що розкривають сутність організаційної структури, дає змогу визначити організаційну структуру підприємства як структуру управління, яка є логічно взаємопов'язаним співвідношенням рівнів управління, функціонально-операційних підрозділів, бізнес-процесів, що відбуваються в них, регламентоване та формалізоване таким чином, щоб забезпечити ефективне досягнення цілей розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

Будь-яка організаційна структура підприємства повинна відповідати, незалежно від своїх цілей, певним вимогам:

1) цілеспрямованість, тобто орієнтація на досягнення низки цілей насамперед зі сприяттям реалізації підприємством місії;



Рис. 2. Основні чинники впливу на організаційну структуру управління

2) перспективність, тобто в рамках організаційної структури підприємства необхідна робота не тільки над оперативними проблемами, але й над визначенням і опрацюванням стратегії, пов'язаної з майбутнім розвитком підприємства;

3) оперативність, тобто за час від прийняття рішення до його виконання у керованій сис-

темі не відбувалися незворотні негативні зміни, що роблять непотрібною реалізацію прийнятих рішень;

4) надійність, яка повинна гарантувати достовірність передачі інформації, не допускати спотворень керуючих команд та інших даних, що забезпечують безперерйність зв'язку;



Рис. 3. Модель побудови оптимальної організаційної структури підприємства

5) економічність, тобто досягнення необхідного ефекту від управління за умови мінімальних витрат на управлінський апарат;

6) здатність до розвитку, тобто в умовах вдосконалення виробництва, змін зовнішніх умов функціонування, появи диспропорцій організаційна структура підприємства повинна бути гнучкою для прийняття коригуючих впливів;

7) стійкість, тобто незмінність основних властивостей, цілісність функціонування організаційної структури підприємства та її елементів.

Вибір організаційної структури управління здійснюється або з певної безлічі раніше розроблених організаційних структур, що мають теоретичне та методологічне значення, або шляхом інтеграції окремих рішень з організаційної структуризації.

Враховуючи необхідність забезпечення ефективності управління підприємства, модель побудови оптимальної організаційної структури можна представити як сукупність чотирьох етапів (рис. 3). Модель розпочинає своє функціонування з дослідницького етапу (дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища, дослідження цілей і завдань стратегічного розвитку підприємства). Результат дослідницького етапу полягає у формуванні напрямів стратегічного розвитку підприємства та переліку організаційних структур, які можна використовувати в рамках даного підприємства.

Другий етап – аналітичний – передбачає проведення аналізу здатності та готовності підприємства до формування організаційної структури і, відповідно, до зміни внутрішнього середовища. Необхідно відзначити, що здатність підприємства до зміни внутрішніх характеристик доцільно розглядати з точки зору опору змінам керованих суб'єктів (персоналу), для чого необхідно проводити відповідні опитування співробітників. Результат аналітичного етапу полягає у визначенні виду організаційної структури, що має відповідати стратегії розвитку підприємства.

На третьому етапі передбачається проектування видів і типів організаційної структури, що потребує формування показників і критеріїв для оцінки ефективності менеджменту. Останній, четвертий, етап передбачає здійснення безпосередньої діяльності з реалізації раніше розробленого проекту організаційної структуризації управління, а також передбачає контроль і моніторинг ефективності побудованої організаційної структури. Результатом використання останнього етапу цієї моделі є перехід на управління за допомогою нової структуризації.

Необхідно відзначити, що ця модель побудови оптимальної організаційної структури управління підприємством адаптивна, а також володіє необхідною універсальністю використання при стратегічному традиційному та інноваційному підході до управління підприємством з метою підвищення ефективності його діяльності.

Висновки. Через те, що середовище функціонування вітчизняних підприємств характеризується високим ступенем нестабільності та невизначеності, для того, щоб вижити, вони повинні своєчасно реагувати на мінливі умови функціонування, якомога безболісніше до них пристосовуватися, отримуючи максимум вигоди з ринкових можливостей, використовуючи його потенціал.

Це вимагає організації на підприємстві постійного прогнозування та контролю за змінами внутрішнього та зовнішнього середовища, створення механізмів, що забезпечують розвиток організаційної структури підприємства. Саме тому цілеспрямоване моделювання організаційної структури підприємства та реалізація механізму його розвитку забезпечує своєчасне та об'єктивне визначення потреби в структурних змінах, підвищення якості проектування та зниження опору працівників під час реалізації проектів розвитку організаційної структури підприємства.

Список літератури:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Бандурин А. Инвестиционная стратегия корпорации на региональном уровне / А. Бандурин, Б. Чуб. – М. : Наука и экономика, 1998. – 132 с.
3. Бобровник В. Теоретичні аспекти дослідження категорії «організаційна структура управління підприємством» / В. Бобровник // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2007. – № 2. – С. 166–170.
4. Методичні підходи до оцінки ефективності організаційних змін на підприємствах зв'язку / [Т. Гринько, М. Кошевий, Т. Гвініашвілі] // Економічний часопис – XXI. – 2016. – № 156 (1–2). – С. 78–82.
5. Гринько Т. Опір персоналу щодо впровадження організаційних змін на підприємстві / Т. Гринько, Т. Гвініашвілі // Economics, management, law: socio-economic aspects of development: Collection of scientific articles. – Roma : Edizioni Magi, 2016. – P. 142–144.
6. Иванова Н. Моделирование организационных структур промышленного предприятия : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» / Н. Иванова. – Тамбов, 2003. – 20 с.
7. Інноваційні підходи адаптації організаційних структур управління підприємств до принципів корпоративного управління / [І. Ігнат'єва, В. Кудлай, О. Євлах] // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2008. – Т. 2. – № 3. – С. 108–111.
8. Копитова І. Оцінка оптимальності організаційної структури управління при зміні стратегії підприємства / І. Копитова // Ефективна економіка. – 2014. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3056>.

9. Мильнер Б. Теория организации / Б. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 480 с.
10. Новаківський І. Логістичні засади перетворення організаційних структур управління / І. Новаківський, Й. Петров // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 633. – С. 521–531.
11. Петренко С. Порівняльний аналіз моделей організаційних структур підприємства / С. Петренко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – Т. 2. – С. 245–254.
12. Тарасюк М. Обґрунтування організаційної структури торговельної мережі в умовах контролінгу / М. Тарасюк // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 4 (18). – С. 152–157.
13. Шумейко В. Організаційні структури управління маркетингом на виробничих підприємствах / В. Шумейко // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 1. – С. 46–48.
14. Щербина О. Еволюція організаційних структур: сутність, етапи, принципи / О. Щербина // Вчені записки. – 2008. – Вип. 10. – С. 30–38.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.322

Варцаба В.І., д.е.н., доцент,
завідувач кафедри фінансів і банківської справи
Ужгородський національний університет

Огородник В.О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Ужгородський національний університет

ІНВЕСТИЦІЙНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАКАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

Варцаба В.І., Огородник В.О. Інвестиційна характеристика Закарпатського регіону. У статті здійснено аналіз обсягу капітальних інвестицій та прямих іноземних інвестицій України. Досліджено основні інвестиційні тенденції в економіці країни у цілому та Закарпатської області зокрема. Визначено місце Закарпатської області в інвестиційних процесах країни, ідентифіковано основні особливості її інвестиційної діяльності.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційні тенденції, капітальні інвестиції, прями іноземні інвестиції.

Варцаба В.И., Огородник В.О. Инвестиционная характеристика Закарпатского региона. В статье осуществлен анализ объема капитальных инвестиций и прямых иностранных инвестиций Украины. Исследованы основные инвестиционные тенденции страны в целом и Закарпатской области в частности. Обозначено место Закарпатской области в инвестиционных процессах страны, определены основные особенности ее инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные тенденции, капитальные инвестиции, прямые иностранные инвестиции.

Vartsaba V.I., Ohorodnyk V.O. The investment characteristics of the Transcarpathian region. In the article the amount of capital investment and foreign direct investment in Ukraine were analyzed. The basic investment trends in general and Transcarpathian region in particular were researched in the study. Transcarpathian region place in the investment processes of the country and the main features of its investment were detected.

Keywords: investments, investment trends, capital investment, foreign direct investment.

Постановка проблеми. Прагнення регіонів України до економічного зростання зумовлює необхідність формування ефективної моделі регіонального розвитку, становлення якої є неможливим без адекватного інвестиційного забезпечення. Однією з головних причин низької інвестиційної забезпеченості та незадовільного рівня розвитку регіонів України є недосконалість стратегічного управління інвестиційним процесом.

В інвестиційному комплексі накопичилося багато нерозв'язаних питань, що обмежують розвиток економіки, впливають на розміщення продуктивних сил, понижують конкурентоспроможність національної економіки та її окремих сегментів.

На сучасному етапі економічного розвитку надзвичайно важливим є регіональний аспект інвестиційної політики. Підвищення економічної та фінансової самостійності регіонів та інших тери-

торіальних утворень значною мірою залежить від удосконалення інвестиційного процесу на мезо- та мікрорівні. Суттєво підвищується роль регіонів у розвитку інвестиційної діяльності, що зумовлено формуванням сприятливих умов для інвестування та можливістю вирішення більшості соціально-економічних проблем на регіональному рівні.

Отже, практика формування нових економічних відносин в українському суспільстві та необхідність реалізації виваженої регіональної соціально-економічної політики для побудови міцної і незалежної держави ставлять на порядок денний питання про підвищення ефективності управління інвестиційними процесами в регіоні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемним питанням теорії і практики інвестування присвячено роботи провідних учених: В. Бочарова, О. Гаврилюка, М. Герасимчука, А. Пересади,

В. Хобти, В. Савчука та ін., наукові здобутки яких мають велике значення. Значний внесок у дослідження інвестиційного забезпечення розвитку економіки регіону зробили такі вітчизняні вчені, як М. Бутко, Б. Данилишин, З. Варналій, М. Долішній, Т. Васильєва, П. Беленький, О. Другов. Проте проблема активізації інвестиційної діяльності в регіонах потребує подальшого дослідження, оскільки докорінно змінилися внутрішні і зовнішні умови функціонування регіональних систем.

Постановка завдання. Територіальні особливості інвестиційної діяльності регіонів України зумовили вибір теми дослідження та його мету. Метою даної наукової статті є дослідження, спрямовані на виявлення особливостей інвестиційної діяльності в Закарпатській області.

Виклад основних результатів. Події 2013–2016 рр. в Україні (збройний конфлікт на Сході України, звуження або закриття ринку Росії та ін.) суттєво погіршили національну економічну ситуацію та трансформували зовнішньоекономічну діяльність нашої держави. Головним наслідком буремних подій для одних областей стала втрата традиційних

споживачів продукції, а для інших – традиційних постачальників (сировини, матеріалів, комплектуючих виробів), що призвело не лише до спаду обсягів інвестицій, а й до непропорційного розподілу інвестицій по території країни. У певному сенсі ситуація в регіонах стала географічною калькою економічного стану галузей і виробництв поза залежністю від їх виробничо-технологічного потенціалу і ємності інвестиційного ринку. Про розміри такої диференціації та частку Закарпаття в українському інвестиційному процесі можна судити з табл. 1.

Аналіз даних табл. 1 показує, що найбільшу кількість інвестицій у 2015 р. було освоєно в м. Київ, а лідируючими регіонами за обсягом освоєних капітальних інвестицій є Дніпропетровська та Київська області.

Слід також зазначити, що капітальні інвестиції понад 11 млрд. грн. є досить високим показником, якщо середнє значення по Україні становить 10,9 млрд. грн. і лише п'ять регіонів України перевищили це значення, а два – майже досягли його.

Однак для кращої характеристики центральної інвестиційної тенденції, на нашу думку, слід використовувати медіану. Медіана в нашому випадку є

Таблиця 1

Диференціація інвестиційного обороту в регіонах України в 2015 р. [1; 2]

Регіон	Освоєно капітальних інвестицій		Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал, боргові інструменти)	
	млн. грн.	% до заг. обсягу	млн. дол. США	% до заг. обсягу
Україна	273116,4	100	54041,9	100
Вінницька	7373,0	2,70	282,1	0,52
Волинська	6166,8	2,26	350,1	0,65
Дніпропетровська	25919,9	9,49	8445,5	15,63
Донецька	8304,3	3,04	2479,9	4,59
Житомирська	4044,4	1,48	507,6	0,94
Закарпатська	3778,4	1,38	392,5	0,73
Запорізька	7794,3	2,85	1469,9	2,72
Івано-Франківська	9609,3	3,52	1040,5	1,93
Київська	24359,1	8,92	2255,5	4,17
Кіровоградська	4057,1	1,49	95,4	0,18
Луганська	2060,1	0,75	695,8	1,29
Львівська	13386,5	4,90	2112,6	3,91
Миколаївська	5989,9	2,19	292	0,54
Одеська	9983,5	3,66	1664,1	3,08
Полтавська	8337,9	3,05	1198,4	2,22
Рівненська	4334,2	1,59	341,7	0,63
Сумська	3663,0	1,34	293,4	0,54
Тернопільська	3827,5	1,40	147,9	0,27
Харківська	11246,7	4,12	2047,9	3,79
Херсонська	3107,4	1,14	367,9	0,68
Хмельницька	6809,3	2,49	234,2	0,43
Черкаська	4485,8	1,64	567,9	1,05
Чернівецька	2789,2	1,02	69,6	0,13
Чернігівська	3550,2	1,30	131,5	0,24
м. Київ	88138,6	32,27	26557,8	49,14

більш прийнятнішою характеристикою, оскільки в ряду розподілу є значно більші значення, які впливають на середню величину. Отже, середнім обсягом (медіаною) освоєних капітальних інвестицій в Україні в 2015 р. є 6,2 млрд. грн. Водночас, обчисливши квартилі, слід зазначити, що в 75% областей України обсяг освоєних капітальних інвестицій становив менше 9,8 млрд. грн.

Аналізуючи обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в розрізі регіонів, слід зауважити, що ПІІ понад 2 млрд. дол. є досить високим показником, якщо середнє значення по Україні становить 2,2 млрд. дол. і лише шість регіонів України перевищили це значення. Медіаною ж ПІІ в Україні в 2015 р. є 507,6 млн дол., що в чотири рази менше за середньоарифметичне значення. Значення верхнього квартиля показує, що в 75% областей України обсяг ПІІ становив менше 2 080 млн. дол.

Якщо порівняти обсяги освоєних капітальних інвестицій та прямих іноземних інвестицій Закарпатської області із загальноукраїнськими тенденціями (табл. 2), можна зробити декілька невтішних висновків:

1. Обсяг освоєних капітальних інвестицій Закарпатської області на 65,4% менше, ніж середньоарифметичне значення по Україні, на 38,7% – менше, ніж медіана, на 61,4% менше, ніж верхній квартиль та майже на 1% менше, ніж нижній квартиль, що свідчить про те, що Закарпаття входить до 25% областей із найменшим значенням.

2. Обсяг ПІІ в Закарпатській області на 81,8% менше, ніж середньоарифметичне значення по Україні, на 22,7% – менше, ніж медіана, на 78,9% менше, ніж верхній квартиль та на 36,7% більше, ніж нижній квартиль.

Для покращення інвестиційних позицій Закарпатської області, на нашу думку, необхідно враховувати територіальні особливості інвестиційної діяльності регіону через аналіз структури і динаміки та ідентифікацію специфічних особливостей інвестиційної діяльності Закарпаття.

Дослідивши загальний розмір капітальних інвестицій на початок 2016 р., можна зробити висновок про деяке відставання Закарпатської області від інших областей України (20-й показник із 25-ти) (табл. 3). Як видно з аналізованої таблиці, найменше капітальних інвестицій вкладено в Чернівецькій області – 2 487 млн. грн. Порівняльний аналіз розміру капітальних інвестицій та місця Закарпатської області з показниками по країні вказує на позитивну динаміку. Однак докризового рівня ще не досягнуто, а присутність регіону за цим показником на протязі останніх п'яти років на рівні 19–23-го місць свідчить про відсутність ефективних зрушень в інвестиційному кліматі регіону.

У 2015 р. 99,5% капітальних інвестицій Закарпатської області – це інвестиції у матеріальні активи, з яких 39,5% та 20,5% – це інвестиції в житлові будівлі та транспортні засоби відповідно [3].

Основним джерелом фінансування капітальних інвестицій залишаються власні кошти підприємств та організацій, їхня частка в 2015 р. становила 41,4% (рис. 1). Щоправда, слід зазначити тенденцію поступового підвищення бюджетних капіталовкладень. Так, наприклад, обсяг коштів місцевих бюджетів, вкладених у капітальні інвестиції регіону, виріс на 151,7% (249,1 млн. грн.). Майже відсутнє фінансу-

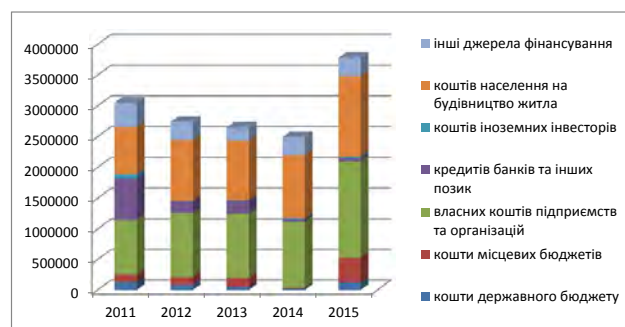


Рис. 1. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування в Закарпатській області в 2015 р., тис. грн., % [4]

Таблиця 2

Відхилення інвестиційних обсягів Закарпатського регіону від середніх значень по Україні за 2015 р.

Показник	Освоєно капітальних інвестицій			Прямі іноземні інвестиції		
	Загалом по Україні (5 млн. грн.)	Відхилення		Загалом по Україні (5 млн. дол.)	Відхилення	
		Абсолютне +/-	Відносне %		Абсолютне +/-	Відносне %
Середнє арифметичне	10924,7	-7146,3	-65,4	2161,7	-1769,2	-81,8
Медіана	6166,8	-2388,4	-38,7	507,6	-115,1	-22,7
Верхній квартиль	9796,4	-6018,0	-61,4	1856	-1463,5	-78,9
Нижній к квартиль	3802,9	-24,5	-0,6	287,1	105,4	36,7

Джерело: побудовано на основі авторських розрахунків

Таблиця 3

Місце Закарпатської області за обсягом освоєних капітальних інвестицій станом на 01.01. [1]

Регіон	2012			2013			2014			2015			2016	
	млн. грн.	місце	місце	млн. грн.	місце	місце	млн. грн.	місце	місце	млн. грн.	місце	місце	млн. грн.	місце
Вінницька	6621,5	11	11	5824,1	11	11	6109,5	11	11	5674,6	11	11	7373,0	11
Волинська	2685,0	23	18	3254,4	18	16	3327,1	16	16	3389,7	15	15	6166,8	13
Дніпропетровська	22264,7	3	3	22509,2	3	3	21290,1	3	3	20356,5	2	2	25919,9	2
Донецька	27340,2	2	2	31721,9	2	2	27912,4	2	2	13155,3	4	4	8304,3	9
Житомирська	5516,4	12	12	2892,5	19	19	3005,5	18	18	2904,9	18	18	4044,4	18
Закарпатська	3351,5	19	19	2736,1	23	23	2645,8	23	23	2638,7	21	21	3778,4	20
Запорізька	7367,7	10	10	7204,4	10	10	6838,8	10	10	7034,5	9	9	7794,3	10
Івано-Франківська	4415,3	16	16	5166,9	12	12	4797,2	13	13	6837,5	10	10	9609,3	7
Київська	19195,5	4	4	20366,8	4	4	20696,6	4	4	19653,5	3	3	24359,1	3
Кіровоградська	5133,0	13	13	4576,2	14	14	3224,0	17	17	3122,4	17	17	4057,1	17
Луганська	7765,9	9	9	8222,6	9	9	11369,3	6	6	5222,6	12	12	2060,1	25
Львівська	12956,7	6	6	11173,3	7	7	9816,7	7	7	9555,0	5	5	13386,5	4
Миколаївська	4822,0	14	14	4696,0	13	13	5008,7	12	12	3771,4	14	14	5989,9	14
Одеська	9960,4	8	8	14631,2	6	6	11872,2	5	5	9361,3	6	6	9983,5	6
Полтавська	11874,9	7	7	10217,4	8	8	9536,3	8	8	8827,8	7	7	8337,9	8
Рівненська	3277,4	20	20	2770,9	21	21	2837,3	21	21	2804,6	19	19	4334,2	16
Сумська	3493,2	18	18	2871,2	20	20	2721,3	22	22	2798,1	20	20	3663,0	21
Тернопільська	2673,6	24	24	3374,8	17	17	2976,2	19	19	2590,0	23	23	3827,5	19
Харківська	14867,1	5	5	14759,2	5	5	9292,6	9	9	8032,3	8	8	11246,7	5
Херсонська	3246,0	21	21	2435,7	24	24	2124,8	25	25	2208,1	24	24	3107,4	23
Хмельницька	4530,7	15	15	3489,3	16	16	3637,6	14	14	4078,3	13	13	6809,3	12
Черкаська	3753,2	17	17	3781,0	15	15	3413,3	15	15	3262,1	16	16	4485,8	15
Чернівецька	2486,7	25	25	2229,3	25	25	2257,4	24	24	1686,9	25	25	2789,2	24
Чернігівська	3047,8	22	22	2737,3	22	22	2842,0	20	20	2621,2	22	22	3550,2	22
м. Київ	47169,3	1	1	79614,2	1	1	70320,6	1	1	67832,6	1	1	88138,6	1

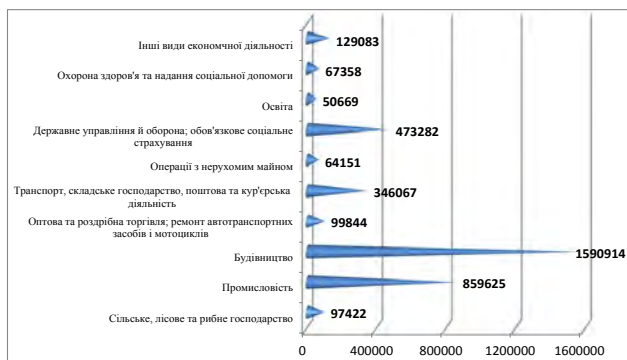


Рис. 2. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності в Закарпатській області за 2015 р., тис. грн. [5]

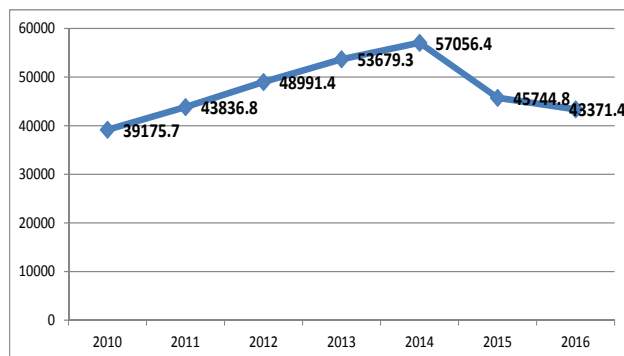


Рис. 3. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну станом на 01.01., млн. дол. США [2]

вання капітальних інвестицій за рахунок коштів іноземних інвесторів, що свідчить про вплив складної економічної ситуації в Україні, зумовленої анексією АРК та веденням антитерористичної операції на сході України і на традиційно інвестиційно привабливі прикордонні області.

У галузевій структурі капітальних інвестицій переважають будівництво (42,1%) та промисловість (22,8%) (рис. 2), що свідчить про те, що капітальні інвестиції в Закарпатській області традиційно спрямовуються у швидкоокупні галузі.

Серед видів промислової діяльності за обсягом інвестицій в основний капітал у 2015 р. у Закарпатті переважали вкладення в переробну промисловість (79,7%). Слід зазначити, що в усіх галузях промисловості спостерігався спад капітальних інвестицій порівняно з 2014 р. окрім вкладень у переробну промисловість, які виросли на 146,4%.

Розглядаючи інвестиційні особливості Закарпатської області, слід звернути увагу на інвестиції зовнішньоекономічної діяльності, які посідають вагоме місце в соціально-економічному розвитку як країни в цілому, так і її окремих регіонів.

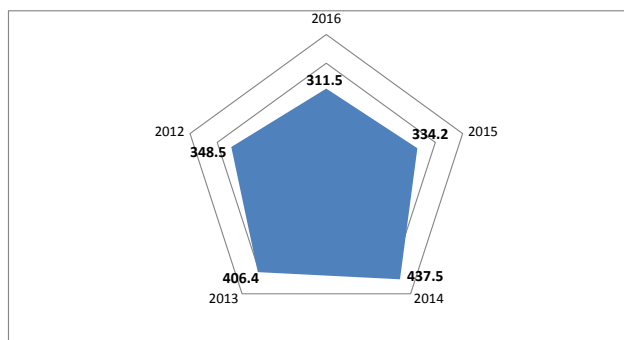


Рис. 4. Прямі іноземні інвестиції в економіці Закарпатської області за 2012–2016 рр. станом на 01.01., млн. дол. США [6]

Динаміка надходжень ПІІ в Україну має нестабільну тенденцію, що пов'язано з нестабільністю та циклічністю розвитку економіки України (рис. 3).

Загальний обсяг ПІІ (акціонерний капітал), здійснених в економіку України на 01 січня 2016 р., становив 43,4 млрд. дол., що на 5,2% менше порівняно з попереднім періодом.

Розглянувши динаміку прямих іноземних інвестицій у Закарпатській області, можна стверджувати, що вона має спорадичний характер, а обсяг ПІІ на 01.01.2016 на 28,8% менше обсягу до настання буремних подій в Україні (рис. 4).

Таким чином, за останні п'ять років (2011–2015 рр.) в економіку Закарпатської області залучено 1838,1 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, однак для розвитку економіки регіону такі обсяги є явно недостатніми.

Вражаючою є різниця в питомій вазі регіонів в загаль-

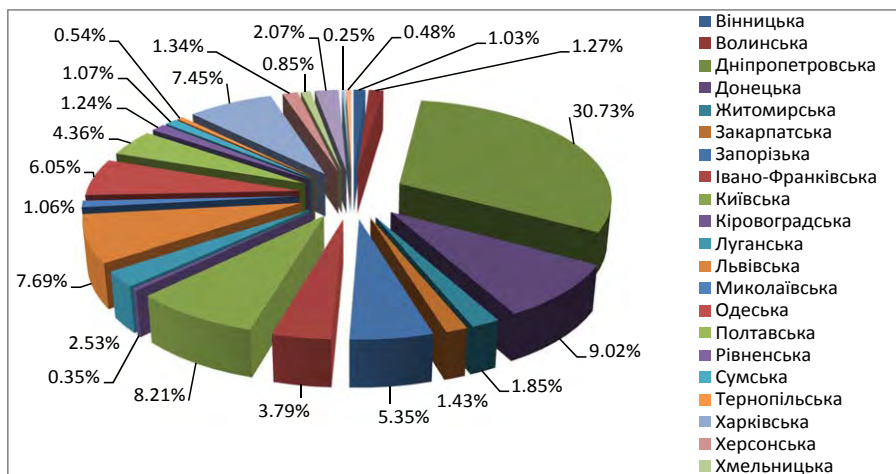


Рис. 5. Питома вага регіонів у загальному обсязі ПІІ по Україні станом на 01.01.2016 [2]

ному обсязі ПІІ по Україні (рис. 5). Так, частка Дніпропетровської області на 01.01.2016 становить 30,73%, а Закарпатської – 0,14%.

Загалом, проаналізувавши інвестиційну діяльність Закарпаття, можна зробити висновок, що на фоні областей України досліджуваний регіон характеризується низьким рівнем протікання інвестиційного процесу та знаходиться на останніх позиціях.

Висновки. Просування країни шляхом реформ та подолання кризових економічних тенденцій негативно вплинуло не лише на обсяг інвестицій, а й на пропорційність розподілу інвестицій по території України. Лідерами загальноукраїнських інвестиційних тенденцій є м. Київ та Дніпропетровська область. Щодо досліджуваного регіону, то його основні інвестиційні показники суттєво відрізняються від середніх значень по Україні, а саме:

середнього арифметичного, медіани і навіть менше нижнього квартилю. Про відставання Закарпаття від інших областей України також свідчить 20-е (із 25-ти) місце області на 01.01.2016 за обсягом освоєних капітальних інвестицій. Серед позитивних зрушень слід відзначити тенденцію поступового підвищення бюджетних капіталовкладень у Закарпатську область. Аналіз галузевої структури показав, що капітальні інвестиції в регіоні спрямовуються у швидкоокупні галузі. Невтішними є показники щодо ПІІ в економіці Закарпатської області: їх обсяг зменшився на 28,8% порівняно з 2014 р., а частка регіону в загальному обсязі ПІІ по Україні становить лише 0,14%. Отримані результати проведеного дослідження є підґрунтям для подальшого дослідження практичних аспектів підвищення ефективності інвестиційної діяльності на регіональному рівні.

Список літератури:

1. Статистичний бюлетень: Капітальні інвестиції в Україні / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Статистичний бюлетень: Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України за 2015 рік / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/bl/02/bl_izd1215_pdf.zip.
3. Капітальні інвестиції за видами активів / Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/invest/2016/cap_invest_2010-2015.pdf.
4. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування / Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/invest/2016/cap_invest_fin_2010-2015.pdf.
5. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності / Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/invest/2016/invest_cap_2010-2015.pdf.
6. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) / Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/zez/2015/prjami_invest_1995-2015.pdf.

Зінченко О.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу
*Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара*

ІНСТИТУЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ

Зінченко О.А. Інституційні проблеми підтримки малого бізнесу в туристичній сфері. На основі інституційного підходу обґрунтовано роль малого бізнесу на ринку туристичних послуг, виділено та проаналізовано основні проблеми розвитку малого підприємництва в туристичній сфері, означено роль державних та суспільних інституцій у розвитку туристичного бізнесу.

Ключові слова: неоінституціоналізм, інститут, інституція, малий бізнес, туризм, туристична сфера.

Зінченко О.А. Институциональные проблемы поддержки малого бизнеса в туристической сфере. На основе институционального подхода обоснована роль малого бизнеса на рынке туристических услуг, выделены и проанализированы основные проблемы развития малого предпринимательства в туристической сфере, обоснована роль государственных и общественных институтов в развитии туристического бизнеса.

Ключевые слова: неоинституционализм, институт, организация, малый бизнес, туризм, туристическая сфера.

Zinchenko O.A. Institutional problems of small businesses support in the tourism sector. Based on the institutional approach the article reveals the role of small businesses in the tourism market are highlights and analyzes the main problems of small business in the tourism sector, it also points out the role of state and public institutions in the development of tourism.

Keywords: neoinstitutionalism, institute, institutions, small business, tourism, tourist area.

Постановка проблеми. Неоінституціоналізм як напрям економічної думки надає основне значення ролі, яку відіграють інститути у сфері прийняття та спрямованості економічних рішень. В Україні становлення нової системи інститутів бізнесу відбувається повільніше, ніж зміни в економічних відносинах. Інститути малого бізнесу, що є основою конкурентоспроможності західних країн, США, Японії, Китаю, не знаходять підтримки в реаліях вітчизняної економіки.

За означених обставин визначальну роль у розв'язанні проблеми розвитку малого бізнесу відводиться сфері послуг, зокрема індустрії туризму, яка може надати реальну перспективу для малих форм господарювання. Туристична сфера має великий потенціал для залучення інвестиційних ресурсів, не потребує значних за обсягом капіталовкладень (на відміну від промисловості) і є важливим джерелом створення робочих місць. З огляду на величезний туристичний потенціал нашої країни і невисокий ступінь розвиненості туризму в даний час, підвищена увага з позиції залучення капіталу саме в цю індустрію є зараз надзвичайно актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інституційну систему малого і середнього бізнесу розглядають у своїх роботах українські дослідники: З. Варналій, І. Копченко, І. Швець, О. Носова, О. Яременко, І. Шовкун, І. Малий та ін. Водночас слід зазначити,

що в економічній літературі питання управління малими підприємствами в певних сферах економіки, зокрема в туристичній, почали розроблятися відносно недавно, а тому належать до маловивчених. Більш детально проблема розроблена в працях іноземних (передусім американських і європейських) авторів: Дж. Бернета, П. Дойля, Ж.Ж. Ламбена, Ч. Сендіджа, У. Уеллса. Цей факт пояснюється тим, що Україна відносно недавно вступила на шлях ринкового регулювання економіки, тоді як за кордоном цей досвід накопичувався протягом значно більшого часу. Однак положення західних фахівців далеко не завжди застосовні в умовах української дійсності.

Постановка завдання. За таких умов актуальним є дослідження проблем розвитку малого бізнесу в туризмі з обґрунтуванням ролі інститутів у цих процесах.

Виклад основних результатів. До найбільш розвинених сфер малого підприємництва у сфері туризму можна віднести сектор послуг туристичних агентств, готельний бізнес (у світовій практиці готельної справи останнім часом усе більш популярними стають малі готелі), розвиток сфери надання послуг харчування, зовсім новий напрямок сервісу і туризму для нашої країни – аграрний туризм, розвиток ремісництва та різних народних промислів, створення нових унікальних маршрутів для невеликих туристичних груп.

Докладний аналіз туристичного ринку в Україні дає змогу говорити про те, що розвиток туризму знаходиться зараз на невисокому рівні. Порівнюючи з іншими державами, туристична активність українських громадян залишається незначною у зв'язку з недостатньою платоспроможністю: не більше 30% населення України здійснюють подорожі (до порівняння: у Німеччині, Японії – 79% населення, у Великобританії – 70%). В даний час спостерігається тенденція поступового зростання популярності внутрішнього туризму. Для внутрішнього туризму характерні переважно короткострокові тури (1–14 днів) для відпочинку й оздоровлення [1].

Потенційні можливості для розвитку різних видів туризму мають практично всі регіони України. Для багатьох із них він має перспективу стати галуззю основної прибутковості і зайнятості. Причини низького використання природного середовища та культурно-історичної спадщини як ресурсу економічного і соціального розвитку регіонів багато в чому пов'язані з інституційними деформаціями, властивими українській економіці в цілому.

У багатьох регіонах України туризм, передусім культурно-пізнавальний, має давні традиції та історію розвитку. Органами управління цих регіонів туризм розглядається як основний пріоритет економічного розвитку, що відображено в довгострокових соціально-економічних програмах.

Ураховуючи диференціацію регіонів за обсягами в'їзного туризму і рівнем фінансування з регіональних бюджетів, можна виділити спільні проблеми, пов'язані з нерозвиненістю туристичної інфраструктури, а саме:

- низький рівень благоустрою історичних та культурних центрів;
- незбалансований розвиток готельного сектору – переважна пропозиція розміщення у трьох- і чотирьохзіркових готелях за нестачі готелів туркласу, хостелів;
- у закладах громадського харчування недостатньо представлена місцева кухня, спостерігається невідповідність цін і якості пропонованих страв і напоїв;
- поганий стан шляхів сполучення і придорожного сервісу;
- практична незадіяність водного транспорту як для доставки туристів у дестинації, так і для екскурсій і прогулянок;
- місцева сувенірна продукція не відрізняється оригінальністю і різноманіттям;
- недостатній розвиток сфери дозвілля і розваг для туристів;
- труднощі інформаційного забезпечення туристів (відсутність показників, схем проїзду чи проходу, відомостей про об'єкти культурної спадщини, календарів культурних подій, мало інформації на іноземних мовах та ін.);

- неналежний рівень просування регіонів України та їх туристичних ресурсів.

Окрім зазначених проблем, існує низка перепон у сфері розвитку культурно-пізнавального туризму: стан пам'яток культурної спадщини, нерозвиненість подієвого туризму, практичне невикористання інтерактивних форм екскурсій і сучасних музейних технологій, недостатня координація діяльності державного і комерційного секторів [2, с. 95].

Спільність проблем туристичної галузі, характерних для регіонів країни, що мають багату природну та культурну спадщину, але при цьому мають різні інвестиційні можливості, відрізняються обсягами фінансування туристичної сфери, вказують на те, що причини цих проблем мають інституційний характер.

Аналіз інституційних бар'єрів, що ускладнюють функціонування туристичної сфери в регіонах, дає підставу стверджувати, що найбільш істотними серед них є проблеми розвитку туристичної інфраструктури.

Туристична інфраструктура регіону представлена суб'єктами малого бізнесу, стан і розвиток малого підприємництва грають значну роль в активізації туристичної сфери. Туристичні послуги мають високий ступінь індивідуалізації, забезпечити це може тільки малий бізнес. Однак і ті проблеми, що спіткають малий бізнес, теж позначаються на стані і розвитку туристичної інфраструктури.

Серед найбільш істотних інституційних проблем малого бізнесу можна назвати: непрозорі механізми податкового адміністрування; численні адміністративні бар'єри, включаючи різного роду інспекції; складні процедури відведення земельних ділянок та розміщення туристичних об'єктів, труднощів укладання договорів оренди в об'єктах культурної спадщини та ін.

Значний рівень адміністративної заорганізованості призводить до ситуації, коли, з одного боку, не розвиваються децентралізовані ринкові механізми регулювання, з іншого – поширюється корумпованість чиновників.

Важливу роль у підтримці малого бізнесу грає інституційний складник регулювання підприємницької активності – ефективне функціонування законів, установлення адміністративних регламентів. Про це свідчать дуже часті випадки порушення прав власності та контрактних зобов'язань із боку державних органів. Наприклад, значною є проблема включення коштів орендарів, витрачених на ремонт орендованих приміщень, у тому числі на об'єкти культурної спадщини, у рахунок орендної плати, що передбачено законом [3, с. 90].

Іншою вагомою проблемою для малого підприємництва в туристичній сфері є ускладнений доступ до ресурсів фінансових ринків. Згідно з теорією інституціональної економіки, це спричиняє дуже негативний ефект не тільки для певної галузі (у

нашому випадку для туризму), а й позначається на рівні підприємницької активності загалом у державі, оскільки між рівнем функціонування фінансових ринків, з одного боку, та ступенем конкурентної боротьби – з іншого, існує міцний взаємозв'язок. Наслідками низької конкуренції, своєю чергою, є проблеми, які спіткають регіональну туристичну інфраструктуру. Так, наприклад, переважання дорогих готелів і брак місць розміщення туристів із невисокими доходами, низький рівень сервісу, одноманітність громадського харчування, відсутність оригінальної сувенірної продукції значно позначаються на показниках туристичних потоків.

Щодо державних інститутів регулювання, то треба зауважити, що функціонування специфічної моделі владних відносин, яка склалася в Україні і для якої характерна недобровільна передача агентом повноважень контролю своїх дій особам, наділеним владою, і відсутність ефективних механізмів зворотного зв'язку значно гальмують підприємницьку активність замість сприяння малому бізнесу. Особливо вразливим за такої ситуації є туристичний бізнес, оскільки кінцевим споживачем є туристичних послуг є людина, а влада, організована за такою моделлю, проявляє млявий інтерес до кінцевого результату. Незважаючи на наявність спеціальних управлінських документів – стратегій, програм і планів, – усе ж немає дієвого механізму їх утілення з орієнтацією на кінцевий результат – задоволення потреб учасників туристичного ринку.

До компетенцій владних інституцій повинно входити не лише розробка та реалізація програм розвитку туризму із цільовим використанням бюджетних ресурсів, а й створення умов для залучення та об'єднання інтересів агентів комерційного та некомерційного секторів туризму, населення і громадських організацій. Агенти ринку туристичних послуг потребують ефективних форм взаємодії як між різними сегментами туристичної сфери, так і між державним, комерційним і некомерційним секторами.

Дуже гострою ця проблема є у взаємовідносинах державних музеїв-заповідників і туристичних компаній, а також екскурсодів-індивідуалів. Маючи спільний об'єкт професійної діяльності – культурно-історичні пам'ятники, – ці агенти реалізують різні цілі. Як правило, для державних музеїв основна мета – зберегти об'єкт культурно-історичної спадщини, а для туристичного агентства – доставити на об'єкт туристів, показати його і, за можливості, надати додаткові послуги крім екскурсійного обслуговування: театралізовані вистави, майстер-класи, відвідування ярмарків сувенірів і виробів народної творчості та ін. Розбіжність цілей та умов їх досягнення призводить до істотних протиріч. Так, музеї-заповідники схильні надавати своєму праву користування об'єктом культурної спадщини монополійний характер і забороняти на своїй території проведення екскурсій сторонніми

екскурсоводами, як представниками туристичних компаній, так і індивідуалами [4, с. 29].

Координація дій учасників ринку туристичних послуг вимагає одночасних і взаємопов'язаних дій у різних сегментах (транспорт, екскурсійне обслуговування, харчування, дозвілля, виробництво та реалізація сувенірів, благоустрій, інформаційне забезпечення та ін.). Цю координацію забезпечують, згідно з інституційною теорією, «інститути розвитку»: банківські установи, фонди, агентства, які спрямовані на фінансову, організаційну, інформаційну підтримку.

Однак, як показує аналіз практики, кількість структурних інститутів не визначає їх якості. Для нашої країни надзвичайно характерно нецільове використання інститутів у самих різних формах прояву цього феномена.

Одним із найпоширеніших негативних явищ є формалізація інституту, коли його створення відбувається під впливом зовнішніх обставин та не спричиняє конструктивного впливу. Зокрема, на регіональному рівні деякі інститути впроваджуються як умови отримання державних субсидій, кредитів або грантів міжнародних фінансових організацій під час проведення певних реформ, а також під впливом якихось загальних віянь, у рамках формування регіональної мережі деяких громадських об'єднань тощо. Формально існуючи, ці інститути або не виконують своїх початкових функцій, або вони істотно змінюються під впливом місцевих обставинами. У результаті дієвий інститут як асоціації підприємців у сфері туризму, здатний забезпечити встановлення і виконання норм взаємодії і ведення бізнесу, не отримує інструментів реального впливу. Незважаючи на те що формально такі асоціації на регіональному рівні існують, вони не виконують свого призначення, їх діяльність часто спрямована на представлення та захист не спільних інтересів, а інтересів окремих представників галузі [5, с. 60].

Формалізація ринкових інститутів значно зменшує їх реальний вплив на ринкові процеси, нівелює їх роль суспільних регуляторів, здатних зменшити трансакційні витрати та створити сприятливі умови для ведення бізнесу. Така ситуація спричиняє негативний імідж державних інституцій в очах суспільства, дає змогу зацікавленим сторонам стримувати подальший розвиток ринкових відносин у туристичній сфері.

Аналіз стану малого туристичного бізнесу з позицій інституціональної теорії показує глибину проблем сфери туризму в Україні, що виходять далеко за рамки даної галузі. Водночас наявні інституційні провали є основною перешкодою для використання потенціалу історичної та культурної спадщини як ресурсу економічного зростання, як це з успіхом робиться в інших країнах.

Висновки. Узагальнюючи всі проблеми, з якими стикаються агенти туристичного ринку України, можна виділити:

- низький рівень професіоналізму – бракування практичних навичок, що є причиною некомпетентності менеджерів туристичних компаній;
- низьку якість туристичного продукту як наслідок низького рівня сервісу та культури обслуговування;
- нерівномірний розвиток туристичної інфраструктури регіонів країни;
- нерозвиненість бізнес-комунікацій між агентами туристичного ринку;
- інформаційну війну компаній, яка спричиняє необ'єктивність засобів масової інформації;
- відсутність ефективної взаємодії агентів ринку для вирішення спільних ринкових проблем через недостатній рівень культури корпоративних відносин;
- нечітке позиціонування туристичних фірм (часта зміна діяльності туроператорів з одного комплексу клієнтських сегментів на інший, відсутність чіткої позиції на ринку);
- труднощі доступу малих туристичних підприємств до сучасних рекламних технологій;

- недостатню підтримку малого бізнесу у сфері туризму адміністраціями низки регіонів;
- недостатню опрацьованість нормативної та законодавчої бази у сфері регулювання туристичної сфери.

Більшою мірою зазначені проблеми належать до сфери внутрішнього туризму. По-перше, для туристичних фірм нерентабельним є розвиток внутрішнього туризму (фірми працюють переважно з прибутковими зарубіжними турами). По-друге, рівень цін на засоби розміщення досить високий за їх низької комфортабельності. По-третє, населення країни недостатньо інформоване про рекреаційні можливості регіонів. По-четверте, у турфірм виникають проблеми під час роботи з організаціями санаторно-курортного комплексу тощо. По-п'яте, ефективне функціонування внутрішнього туризму, як і в'їзного, неможливе без інвестування в розвиток інфраструктури туристичного ринку.

Список літератури:

1. Туристична діяльність в Україні : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 272 с.
2. Смирнова Т.А. Формування бренду міста як інноваційний шлях підвищення його привабливості для туризму / Т.А. Смирнова, І.Ю. Приварникова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій». – 2015. – Вип. 5. – С. 93–100.
3. Бакурова А.В. Проблеми формування нової економіки ХХІ століття / А.В. Бакурова, А.В. Діденко // Матеріали І Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції. – Львів, 2011. – С. 89–94
4. Хаустова В.С. Проблеми розвитку туристичної галузі в Україні / В.С. Хаустова, Є.Ф. Горбатова // Економіка та управління національним господарством. – 2010. – № 2. – С. 28–33.
5. Бондаренко М.П. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи / М.П. Бондаренко // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 1. – С. 60–75.

Самофатова В.А., к. е. н., доцент, докторант,
доцент кафедри економіки промисловості
Одеська національна академія харчових технологій

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТАЛІСТЮ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ

Самофатова В.А. Методичне забезпечення управління сталістю розвитку агропродовольчої сфери регіону. У статті розкрито наукові основи методичних положень сталого розвитку агропродовольчої сфери. Відзначено, що сталий розвиток агропродовольчої сфери слід забезпечити спершу на регіональному рівні завдяки створенню кластерів.

Ключові слова: сталий розвиток, агропродовольча сфера, регіон, кластер, методика.

Самофатова В.А. Методическое обеспечение управления устойчивостью развития агропродовольственной сферы региона. В статье раскрыты научные основы методических положений устойчивого развития агропродовольственной сферы. Отмечено, что устойчивое развитие агропродовольственной сферы необходимо обеспечить сначала на региональном уровне благодаря созданию кластеров.

Ключевые слова: устойчивое развитие, агропродовольственная сфера, регион, кластер, методика.

Samofatova V.A. Methodical maintenance of management of sustainable development of agri-food sphere in the region. The article describes the scientific foundations of methodical positions of sustainable development of agri-food sphere. It was noted, that sustainable development of agri-food sphere is necessary to ensure, first at the regional level through the creation of clusters.

Key words: sustainable development, agri-food sphere, region, cluster, method.

Постановка проблеми. Концептуальні засади забезпечення сталого розвитку України значною мірою ґрунтуються на принципі просторовості. Територіальна складова передбачає врахування стратегічних і тактичних переваг конкретних просторових одиниць у контексті забезпечення сталого розвитку держави загалом [1, с. 71]. Перспективи поглиблення інтеграції національної економіки в процеси міжнародного поділу праці вимагають нових системних підходів, здатних забезпечити підвищення ефективності використання економічного, людського та природно-ресурсного потенціалу регіонів. Одним із суттєвих недоліків галузевої організації агропромислового виробництва є те, що вона залишає поза увагою розвиток сільських територій. Водночас економічною базою існування та розвитку сільських територій було, є і буде агропромислове виробництво. Невідкладними завданнями сучасного етапу вітчизняного агропродовольчого розвитку є стабілізація доходів сільгоспвиробників, гарантування доступності й безпечності агропродовольчої продукції, забезпечення належного екологічного статусу земельних і водних ресурсів сільськогосподарського виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вказана проблематика знайшла своє відображення у наукових дослідженнях В.Я. Амбросова, М.А. Хвесика, П.Т. Саблука, О.В. Шубравської, М.Ф. Кропивка, Д.Ф. Крисанова, Н.К. Васильєвої, О.І. Павлова, О.Л. Попової та інших вчених. Однак важливість вирішення зазначених проблем для теорії економіки

та управління сталим розвитком регіональної агропродовольчої сфери зумовила необхідність пошуку нових методичних підходів і прийомів. Незважаючи на наявність очевидних наукових і практичних досягнень в царині сталого розвитку агропродовольчої сфери, більшість його аспектів потребує додаткового уточнення та подальшого системного опрацювання.

Постановка завдання. Метою наукової статті є вироблення нових підходів, які полягають у створенні науково-методичних основ управління сталим розвитком агропродовольчої сфери на регіональному рівні.

Виклад основних результатів. Агропродовольча сфера регіону є складною динамічною багатокомпонентною системою. За трактуванням О.Л. Попової, сталий розвиток агропродовольчої сфери – це системні, орієнтовані на інтереси і потенціал людини, соціуму й суспільства загалом адаптивні за природою та якісні за суттю цілеспрямовані зміни, що супроводжуються підвищенням еколого-економічної ефективності, соціально-економічної прогресивності та екологічної стійкості як щодо попередніх інваріантних станів, так і щодо досягнення раціональних моделей сталості на різних етапах еволюційного розвитку [2, с. 75].

Агропродовольча сфера є складною мультикомпонентною системою, одним з найбільших споживачів природних ресурсів у світі та основним джерелом забезпечення розвитку суспільства. За дефініцією О.І. Павлова, агропродовольча сфера – це не тільки

певний сектор економіки, який об'єднує галузі та види економічної діяльності, що включені в єдиний технологічний цикл виробництва і просування на ринок сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, але й природне та соціальне просторове сільсько-міське сполучене утворення [3, с. 97].

Дослідження структури регіональної агропродовольчої сфери показало, що поряд із її основними та допоміжними функціональними підсистемами важливу роль відіграють виробнича, ринкова, соціальна, наукова, інформаційна інфраструктури. В ринковій економіці, коли безпосереднє державне керування виробничими процесами неможливе, через елементи інфраструктури держава може ефективно впливати на розвиток агропродовольчої сфери як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні. Основне завдання виробничої інфраструктури – ефективне використання ресурсного потенціалу агропродовольчої сфери на засадах сталого розвитку. Високорозвинена соціальна інфраструктура є необхідною передумовою, рушійним фактором покращення рівня життя сільського населення. Ефективний збут сільськогосподарської продукції натеper є найбільш проблемним сегментом у діяльності агропромислового комплексу. Особливо актуальним питанням є організація збуту молока, м'яса та плодоовочевої продукції, яка виробляється малими фермерськими та особистими селянськими господарствами. Ці завдання вирішуються за допомогою забезпечення відповідної ринкової інфраструктури. Інноваційний потенціал агропродовольчої сфери досить потужний, але держава недостатньо стимулює розвиток наукової інфраструктури.

Одним з основних потужних факторів розвитку агропродовольчої сфери є природно-ресурсний потенціал регіону. Сталий розвиток агропродовольчої сфери нерозривно пов'язаний з екологічною сталістю, яка включає в себе стан земельних ресурсів та інших складових навколишнього середовища. Однак протягом останніх років все очевиднішою стає екологічна незбалансованість сільськогосподарського виробництва, що призводить до посилення руйнівних тенденцій у використанні найціннішого багатства українського народу – землі. Негативний вплив на довкілля, спричинений сільськогосподарським виробництвом, пов'язаний як із виснаженням природних ресурсів, так і з забрудненням в результаті застосування отрутохімікатів та мінеральних добрив.

Створення надійного науково-методичного забезпечення та відповідної інформаційно-аналітичної підтримки управління агропродовольчою сферою є важливою умовою підвищення ефективності функціонування регіонів України [4, с. 12]. На думку Н.К. Васильєвої, показники, що використовуються для комплексного аналізу сталості агропродовольчої сфери, повинні відповідати таким основним вимогам. По-перше, характеризувати стан природно-ресурсного, виробничого і науково-

технічного потенціалів агропродовольчої сфери, а перш за все стан сільського господарства. По-друге, характеризувати спроможність галузі адаптуватися до діючих змінних умов внутрішнього і зовнішнього середовища. По-третє, оцінювати рівень сталості відтворення основних продуктів харчування у необхідному обсязі, асортименті та якості. По-четверте, характеризувати якість життя населення і його майнову диференціацію. По-п'яте, відображати параметри екологічної ситуації територіальних об'єднань. По-шосте, адекватно оцінювати закономірності розвитку з урахуванням просторово-часових характеристик вищезазначених процесів. Виходячи з цих вимог, можна запропонувати таку систему показників, що характеризує сталість агропродовольчої сфери у чотирьохвимірному просторі:

1) виробнича, що використовується для оцінки динамічності виробництва сільськогосподарської продукції і продовольства;

2) економічна, яка потрібна для характеристики стану і напрямів розвитку фінансово-інвестиційної складової сталості;

3) соціальна, що використовується для характеристики рівня та якості життя як сільського, так і міського населення, зайнятого в агропродовольчій сфері;

4) екологічна, яка потрібна для оцінки сталості природно-ресурсного потенціалу агропродовольчої сфери [5, с. 95].

Враховуючи світовий досвід, у регіональних агропродовольчих сферах доцільно впроваджувати територіально-самоврядну (кластерну) організацію виробництва. Вона базується на комплексному розвитку горизонтальної та вертикальної інтеграції, створенні сприятливих умов для функціонування всіх організаційних форм господарювання, даючи можливість досягти стійкого розвитку сільських територій, поклавши в основу принцип економічної самодостатності. А найефективнішим шляхом становлення економічної самодостатності регіону є саме кластерна організація виробництв, зокрема агропромислових, а також територій, зокрема сільських [6, с. 26].

Фактично кластер – це об'єднання активних та зацікавлених структур у певній галузі для підвищення конкурентоспроможності продукції, збільшення прибутковості, мінімізації стримуючих та обмежуючих факторів і розвитку галузі загалом. На відміну від традиційних форм кооперування та інтеграції, кластерні системи характеризуються такими найважливішими особливостями: наявністю крупної організації-лідера (ядра кластера), що виконує інтегруючу роль і визначає довгострокову виробничо-збутову, інвестиційну, інноваційну та інші стратегії. Навколо цього ядра створюється кластероутворюючий блок – комплекс підприємств-учасників кластера. Для ефективного функціонування потрібно створити єдиний технологічний ланцюг

просування продукції від виробництва до споживача (транспортні, логістичні, маркетингові служби). Важливим є приєднання підприємств інноваційно-наукової та фінансової інфраструктури.

Фундаментом кластеру є фермери, вони першими можуть відчувати зміни та всі переваги від такої форми організації. Перш за все йдеться про ефективну та координовану співпрацю з органами влади; по-друге, можливість економити на масштабі, спільно закупаючи великі партії необхідних ресурсів чи замовляючи дослідження ринків або наукові розробки; третьою перевагою є можливість подавати документи на отримання грантів для вирішення колективних проблем; по-четверте, розбудова спільної логістичної інфраструктури, спільне просування продукції учасників кластеру на внутрішньому і зовнішньому ринках. Серед інших переваг для фермерів слід назвати розробку разом із ВНЗ навчальних програм для підготовки кваліфікованих фахівців в аграрному секторі, спільні навчальні поїздки, стажування, замовлення послуг експертів тощо [7].

Жодна країна не може бути конкурентоспроможною у всіх сферах. У розвинутих країнах міжнародна конкурентоспроможність спочатку знаходилася і зміцнювалася в рамках окремих кластерів. Зокрема, найяскравішими прикладами є кластер виробників вина у Чилі і кластер з вирощування квітів в Еквадорі. Застосування кластерної моделі в Чилі дало змогу виробникам вина збільшити експорт утричі. Нині винний кластер у Чилі об'єднує 100 виробників вина, які експортують 60% продукції, виготовленої у країні. Окрім цього, чилійське вино перемістилося у сегмент ринку ультра-преміум і має багато міжнародних нагород, і все це завдяки застосуванню кластерного підходу. Вони об'єднали зусилля фермерів, університету і органів влади, а також запросили експертів з Франції, які допомогли їм вивести необхідні сорти винограду і навчили тонкощам виробництва елітного вина.

Квітковий кластер в Еквадорі також має цікаву історію. У цій країні була велика кількість незадіяних сільськогосподарських площ, які вирішили використати для вирощування квітів, адже саме цей сегмент має найвищу рентабельність. Заснували у 1984 р. кластер, залучили іноземних інвесторів, а також фахівців з Нідерландів, які привезли техно-

логії, саджанці і насіння. В результаті нагепер кластер об'єднує 1 398 учасників, Еквадор посідає третє місце у світі за експортом квітів [7].

Створення кластерної моделі не потребує значного фінансування, а базується перш за все на організаційних змінах. Завдяки тому, що в основу утворення кластерного типу покладено міжгалузевий принцип зв'язку між підприємствами і організаціями, з'являється можливість ефективніше розвиватися виробництву; зменшувати ризики під час сумісної діяльності, а якщо вони виникли, то розподіляти їх між усіма членами кластеру; ширшого доступу до зовнішніх ринків збуту продукції; зменшувати трансакційні витрати; проводити підготовку і перепідготовку спеціалістів; проводити науково-дослідні роботи [8, с. 23].

Висновки. Отже, одним із основних чинників забезпечення сталого розвитку агропродовольчої сфери є кластеризація виробництва. Вона значною мірою дасть можливість поліпшити демографічну ситуацію на селі, ефективніше впроваджувати інновації, зберігати природне середовище, забезпечувати належний рівень функціонування соціально-культурної і духовної сфери, а отже, забезпечити належний рівень життя селян. Кластерний підхід є одним із найбільш досконалих технологій управління агропромисловою сферою регіону. Доцільно вести побудову регіональних кластерів у прив'язці до наявних крупних компаній, що виробляють продовольчу продукцію, шляхом інвестування коштів у виробництво нових видів продукції, а також у розвиток сировинної бази. В сучасних умовах саме система організації господарювання на засадах кластеризації виробництва спроможна певною мірою компенсувати відсутність державної підтримки та мобілізувати такий мікроекономічний фактор, як ресурсозабезпеченість.

Необхідно також сформувати власну політику регіонів щодо створення перспективної стратегії сталого розвитку агропродовольчої сфери. Найкращим варіантом запровадження у регіоні сталого розвитку агропродовольчої сфери було б його виокремлення в самостійну стратегію розвитку, яка б одночасно забезпечила збалансованість у регіоні економічної, соціальної та екологічної політики, які сьогодні формуються та реалізуються як окремі системи.

Список літератури:

1. Хвесик М.А. Сталий розвиток територій як основа стратегії розвитку аграрного сектору / М.А. Хвесик, Ю.М. Хвесик // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 66–76.
2. Попова О.Л. Агросфера: соціоекономічний зміст і засади сталого розвитку / О.Л. Попова // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 73–84.
3. Павлов О.І. Агропродовольча сфера України як об'єкт національної безпеки О.І. Павлова // Економіка АПК. – 2014. – № 4. – С.97–103.
4. Панасенко Н.Л. Науково-методичне забезпечення розвитку аграрного сектору економіки на рівні регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Н.Л. Панасенко. – Полтава, 2013. – 23 с.
5. Васильєва Н.К. Методи оцінки устійливості виробництва в аграрному секторі економіки / Н.К. Васильєва // Економічний вісник Ростовського державного університету. – 2005. – Т. 3. – № 4. – С. 93–97.

6. Кропивко М.Ф. Удосконалення системи державного і регіонального управління / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2008. – № 2. – С. 25–30.

7. Кластерна організація аграріїв: зволікати не можна об'єднуватися... // Сайт видання «Агробізнес Сьогодні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/ekspertna-dumka/4153-klaster-na-organizatsiia-agrariiv-zvolikaty-ne-mozhna-obiednuvatysia.html>

8. Бакум В.В. Самоорганізація в агропромислових регіональних кластерах / В.В. Бакум // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 21–27.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК: 331.1:316.43

Кравець І.М., к.е.н, доцент,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Хмельницький національний університет

Мельник П.І., магістр спеціальності
«Управління персоналом та економіка праці»
Хмельницький національний університет

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ ТА УМОВ ДЛЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

Кравець І.М., Мельник П.І. Чинники формування конкурентоспроможності України та умов для людського розвитку. У статті розглянуто проблему досягнення конкурентоспроможності України в глобальному масштабі. Досліджено питання взаємозв'язку досягнутого рівня людського розвитку в країні та її конкурентоспроможності у світовому вимірі. Надано характеристику позицій України в рейтингу глобальної конкурентоспроможності та людського розвитку. Проаналізовано можливість використання переваг України в освіті та в інформаційній сфері. Зроблено висновок, що шляхи підвищення конкурентоспроможності країни слід шукати в площині забезпечення прогресивного розвитку людського капіталу, нарощування інноваційного потенціалу України.

Ключові слова: конкурентоспроможність, людський розвиток, рейтинг глобальної конкурентоспроможності, сталий розвиток, рівень освіти.

Кравець І.М., Мельник П.І. Факторы формирования конкурентоспособности Украины и условия для человеческого развития. В статье рассмотрена проблема достижения конкурентоспособности Украины в глобальном масштабе. Исследован вопрос взаимосвязи достигнутого уровня человеческого развития в стране и ее конкурентоспособности в мировом измерении. Дана характеристика позиций Украины в рейтинге глобальной конкурентоспособности и человеческого развития. Проанализирована возможность использования преимуществ Украины в образовании и в информационной сфере. Сделан вывод, что пути повышения конкурентоспособности страны следует искать в плоскости обеспечения прогрессивного развития человеческого капитала, наращивании инновационного потенциала Украины.

Ключевые слова: конкурентоспособность, развитие общества, рейтинг глобальной конкурентоспособности, устойчивое развитие, уровень образования.

Kravec I.M., Melnik P.I. Determinants of competitiveness of Ukraine and conditions for human development. The problem of achieving Ukraine's competitiveness globally. The question of the relationship of the achieved level of human development in the country and its competitiveness on a global scale. A characteristic of Ukraine's position in the ranking of global competitiveness and human development. Possibility advantage of Ukraine in education and in the information field. It is concluded that ways to improve the country's competitiveness to be found in the plane to ensure the progressive development of human capital, increasing the innovative potential of Ukraine

Keywords: competitiveness, human development ranking of global competitiveness, sustainable development, education.

Постановка проблеми. Сьогодні Україна переживає складні часи. Економічні та соціальні проблеми вимагають негайного вирішення «ще вчора». Очевидним є те, що від процесу запровадження реформ в Україні та результатів їх реалізації залежить доля нашої країни як суверенної держави, можливість здобути статус країни з конкурентоспро-

можною економікою, а отже, і високими можливостями людського розвитку в усіх сферах життя. Конкурентоспроможність країни – це сукупність властивостей, притаманних національній економіці, які визначають здатність країни конкурувати з іншими країнами. Вона зумовлена економічними, соціальними та політичними позиціями країни на

внутрішньому та зовнішньому ринках, здатністю забезпечувати людський розвиток через формування сприятливих умов та середовища існування її громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням питань забезпечення конкурентоспроможності України займається ціла низка вітчизняних науковців, серед яких – О. Бурдяк, І. Черленяк, О. Білорус, Д. Лук'яненко, Б. Губський, Ю. Пахомов та ін., які у своїх працях висвітлюють теоретико-методологічні аспекти формування конкурентоспроможності національної економіки. Водночас більш поглибленого вивчення потребують питання взаємозв'язку проблем забезпечення конкурентоспроможності країни та можливостей людського розвитку в сучасних умовах.

Актуальність даної теми полягає в тому, що перед нами гостро стоїть питання підвищення конкурентоспроможності нашої держави, забезпечення громадянам їхніх прав на здорове, якісне і щасливе життя. Досліджуючи це питання в світлі концепції людського розвитку, ми, на жаль, бачимо, що існує багато невирішених проблем, які є практично в усіх сферах: політичній, економічній, соціальній, побутовій, психологічній тощо.

У даному аспекті неправильним буде говорити лише про матеріальний добробут і про те, як мало в грошовому еквіваленті отримують наші громадяни. Йдеться про забезпечення відчуття комфорту громадян у державі з позицій задоволеності людей життям та можливостей обирати той чи інший спосіб життя та їх участі в суспільних процесах.

Постановка завдання. Мета статті – знайти шляхи виходу України з кризи через досягнення по черзі окремих пунктів людського розвитку; зосередити увагу на покращенні позицій України в рейтингу глобальної конкурентоспроможності через підняття і стимулювання наукоємних галузей економіки і пов'язані з ними освіти й інститути, які займаються різноманітними науковими дослідженнями.

Виклад основних результатів. Загалом конкурентоспроможність країни можна визначити як здатність економіки держави, зокрема України, конкурувати з економіками інших держав у сфері розвитку науки, освіти, охорони здоров'я, виробництва товарів та надання послуг, які відповідають міжнародним стандартам та користуються попитом на міжнародних ринках, що забезпечує стале економічне зростання і на цій основі – високий рівень та якість життя населення. У сучасній українській економіці держава повинна виконувати функції, без яких неможливі цивілізований ринок та економічне піднесення, зокрема функцію створення конкурентного середовища та зміцнення фінансової, грошової та платіжної систем, які є пріоритетними. Визначальною є роль держави у розробці стратегічних планів розвитку економіки, законодавчого поля реалізації соціально-економічних процесів

та його дотримання, соціального забезпечення, захисту вітчизняного ринку та підтримки підприємництва тощо.

Вимогою сьогодення є сприйняття здатності держави досягати конкурентних переваг через призму забезпечення сприятливих умов для розвитку людського потенціалу. У цьому контексті зростання конкурентоспроможності України відбудеться лише тоді, коли будуть реалізовуватися основні засади людського розвитку, а саме процес зростання людських можливостей, що забезпечується політичною свободою, правами людини, суспільною повагою до особистості, а також наданням людям можливості повністю розвивати свій потенціал, жити продуктивно і творчо в гармонії з їхніми потребами та інтересами. Матеріальний добробут при цьому розглядається лише як одна з базових можливостей вибору, але він не є найвищою метою.

У нашій країні громадяни ще досі чекають зламу старої системи, того чи тих, хто візьме реформи у свої руки і забезпечить покращення в усіх сферах життя і можливість для людського розвитку. Водночас слід зазначити, що такий злам відбувся ще в 2013 р. Проте наша бездіяльність зараз і в подальшому призведе до того, що вікно можливостей для України може зачинитися, адже західний світ, який завжди вважався прогресивним, теж переживає свої проблеми, більш глибинні та суттєві. В Європі починається інституційна криза, час, коли суспільство перестає довіряти тим інститутам та організаціям, які не виправдали довіру. Їх багато, але насамперед це доцільність існування самої Єврозони.

Ті проблеми в економіці і суспільстві, очевидцями яких ми зараз є, мали місце в інших країнах світу, тому їх можливо і потрібно вирішувати, враховуючи приклад тих країн, які успішно їх подолали і досягли прогресу в розвитку людського потенціалу.

Зрозуміло, що зростання ВВП як матеріального складника людського розвитку залежить від активності бізнесу, який не може функціонувати і розвиватися там, де немає захисту приватної власності, інвестицій, де існує непрозора судова система. Звичайно, світлом в кінці тунелю є реформа поліції. Але і тут є достатньо проблем, які спричинюються прагненням старої системи відродитися. У багатьох сферах державного управління вже давно потрібно було провести якісний аудит використання коштів, що дасть змогу виявити «мертві зони», де гроші платників податків зникають загадковим чином у невідомому напрямку. Наявні проблеми є очевидними, проте складність їх вирішення полягає лише в браку сміливості та ризику відступити від старих методів і застосувати нові інноваційні.

Щодо проблем Західного світу, то вони мають більш глибокий характер, вирішення яких не є легким та однозначним. У всьому світі зростає нерівність у доходах і капіталах. Так, загальносвітова тенденція показує, що всього 0,7% населення Землі

володіють 41% усіх статків. При цьому на 90% земель припадає лише 50% сукупних світових доходів [1]. Така ситуація зумовлена тим, що великий капітал має доступ до більш ліквідних активів, якісного управління та до великих і дешевих кредитів, що забезпечує темп зростання своїх статків на рівні 5–6% річних, тоді як глобальний капітал має темп зростання на рівні лише 2%. Це говорить про те, що ціна доданої вартості праці людини менша, ніж ціна доданої вартості, яку створює капітал. Такий хід подій знецінює людську працю, що, як наслідок, змушує працювати людей ще більше (у деяких провідних західних країнах – по 60 годин на тиждень), щоб досягти певного рівня споживання. Згідно зі звітом Міжнародного економічного форуму – 2016, нові технології виробництва до 2020 р. позбавлять роботи 5,1 млн. осіб та знецінять вартість низькокваліфікованої робочої сили [1]. Це, своєю чергою, негативно позначиться на можливостях людського розвитку.

Розвиток технологій викликає розрив між доходами від капіталу та праці, адже великий капітал здебільшого успадковується, а інтелектуальна конкурентоздатність людей сильно залежить від стартових умов життя – від виховання у сім'ї до школи та професійної освіти.

В Україні ці проблеми лише гіперболізуються на тлі високого рівня корупції, адже дуже часто наближені люди мають більше переваг порівняно з іншими. Не варто говорити про те, що корупції немає в країнах Заходу. Проте якщо там за хабар ти можеш отримати незаконну вигоду, те, що заборонено, то в Україні ти дуже часто платиш хабарі за те, що й так має бути доступним і безкоштовним. Прикладом може бути гарантований державою доступ до всіх водойм, який не завжди забезпечується, особливо в курортних місцях; також громадяни України можуть законно отримати ділянку землі для різних цілей. Розмір землі залежить від цільового призначення. Отже, українці мають право на земельні ділянки [2]:

- до 2 га – на ведення особистого сільського господарства;
- до 0,12 га – на ведення садівництва;
- будівництва та обслуговування житлового будинку, господарських будівель і споруд: у селах – до 0,25 га, у селищах – до 0,15 га, у містах – до 0,10 га;
- до 0,10 га – на індивідуальне дачне будівництво;
- до 0,01 га – на будівництво гаража;
- для ведення фермерського господарства.

Проте доступу до дорожчих і високоліквідних ділянок звичайний пересічний українець не має.

Особливої уваги вимагає певна ментальна криза в нашій країні. Мало де в прогресивних країнах ще досі постають такі елементарні питання, як значення державної мови, вищої освіти, системи охорони здоров'я, цінності людського життя загалом. При цьому весь культурний спектр проблем лише консервувався з роками, а не вирішувався. Це при-

звело до породження байдужості, пасивності серед населення як у сфері праці, так і в інших суспільних процесах, що гальмує людський розвиток в Україні.

Відображенням вищезазначеного є формування рейтингу глобальної конкурентоспроможності. Провідними міжнародними організаціями, які займаються ранжуванням країн за рівнем конкурентоспроможності, є Світовий економічний форум (World Economic Forum) та Інститут розвитку менеджменту (The International Institute for Management Development (IMD)).

У цьому рейтингу за 2015 р. Україна втратила три позиції й опустилася з 76-го (у 2014 р.) на 79-е місце серед 140 країн світу. Україна знаходиться між Гватемалою та Таджикистаном. Причому показник конкурентоспроможності України також знизився на 0,11, з 4,14 до 4,03 [3].

Індекс конкурентоспроможності визначає здатність економіки зростати у довгостроковій перспективі і складається зі 114 показників, 2/3 яких – це результати опитування керівників бізнесу, 1/3 – статистична інформація.

Найбільше позицій Україна втратила за складниками макроекономічного середовища (мінус 29 позицій, 134-е місце зі 140 країн) та рівнем розвитку фінансового ринку (мінус 14 позицій, 121-е місце). Трохи погіршились оцінки показника «охорона здоров'я та початкова освіта» (мінус дві позиції) [3].

Показник макроекономічного середовища погіршився, зокрема, через інфляцію. Україна втратила 59 місць у рейтингу за цим показником і опинилася на 134-му місці серед 140 країн у рейтингу. Суттєве зростання інфляції зумовлене низкою об'єктивних факторів та дій, які є необхідними на шляху реформ. Знецінення гривні відбулося передусім через війну на сході України, зниження світових цін на метали, відтік валюти за кордон, а також значне виснаження золотовалютних резервів нашої держави, звідки регулярно бралися кошти для утримання курсу долара. Отже, необхідними кроками на шляху реалізації реформ, які сприятимуть зниженню інфляції, є поступове виведення енергетичних тарифів на економічно обґрунтований рівень – рішучий крок, який Україна не робила від часів отримання незалежності.

Україна втратила 44 позиції за показником державного боргу і в 2015 р. посіла 110-е місце серед 140 країн, оскільки відбувалося зростання обсягу державного боргу. Також відбулося погіршення оцінки сальдо державного бюджету (мінус п'ять місць, 104-е місце) та кредитного рейтингу країни (мінус 13 місць, 118-е) [3].

Показник рівня розвитку фінансового ринку знизився через погіршення оцінок бізнесом можливості отримання фінансування на внутрішньому фондовому ринку (мінус 10 позицій, 118-е місце) та регулювання фондового ринку (мінус вісім позицій,

135-е місце), а також зниження індексу захисту юридичних прав (мінус шість позицій, 17-е місце) [3].

Погіршення оцінок бізнесом можливості отримання фінансування на внутрішньому фондовому ринку зумовлене як погіршенням економічної ситуації, так і зменшенням частки інвесторів, які згодні вийти з найбільш активного активу – коштів і увійти в інструменти капіталу або боргові цінні папери. Опосередковано ці причини призвели й до падіння індексу регулювання фондового ринку.

Падіння індексу захисту юридичних прав зумовлене погіршенням захисту прав кредиторів, зокрема забезпечених кредиторів. Саме тому вирішення цього питання стало умовою Меморандуму з МВФ від 21 липня 2015 р.

Традиційно Україна відстає у рейтингу за складниками якості інституцій (у 2015 р., як і в 2014 р., Україна знаходиться на 130-му місці) та ефективності ринку товарів та послуг (106-е місце) [3].

За показником інституцій найгіршими є оцінки бізнесом марнотратства у бюджетних витратах (134-е місце), захисту інтересів міноритарних акціонерів (134-е) та надійності роботи правоохоронних органів (133-е). Упали оцінки втрат бізнесу від загрози тероризму (мінус 16 місць, 133-е) через об'єктивні причини конфлікту за сході країни [3]. У той час, коли реформа державної служби очікує на ефективне просування у вигляді погодження Стратегії та законопроекту «Про державну службу», органи виконавчої влади скорочують штати. Наприклад, за результатами реорганізації в Адміністрації Президента вдалось скоротити штат на 30%, в Міністерстві економіки – також на 30%. Проте навряд чи це призведе до суттєвої економії бюджетних коштів, адже задля залучення професіоналів у сферу державного управління потрібні в кілька разів більші заробітні плати.

Водночас Україна на вісім позицій піднялася за показником незалежності судової системи. Позиції все ж невисокі (132-е місце), але саме вирішення цієї проблеми – забезпечення рівного доступу громадян до незалежного правосуддя – є одним із завдань судової реформи і знаряддям забезпечення принципу справедливості в реалізації можливостей людського розвитку.

За складником ефективності ринку товарів Україна значно відстає за показником ефективності антимонопольної політики (136-е місце зі 140) та впливом оподаткування на бажання інвестувати (129-е місце). Також низькі оцінки за показниками, що стосуються прямих іноземних інвестицій (частка іноземної власності, 126-е місце).

Як свідчать результати досліджень, Україна покращила свої позиції за показниками ефективності ринку праці (плюс 14 позицій, 56-е місце серед 140 країн у рейтингу) та вищої освіти та професійної підготовки (плюс сім позицій, 34-е місце у світі) [3].

Україна перебуває на 47-му місці у світі за практикою наймання і звільнення (піднялася на 17 позицій

у 2015 р.) та на 14-му – за залежністю оплати праці від продуктивності (плюс 14 позицій). Ці фактори є конкурентною перевагою України. У 2015 р. Україна піднялась у рейтингу на 32 сходинки за показником співпраці у відносинах «працівник – працедавець» (87-е місце) [3].

За вищою освітою та професійною підготовкою Україна піднялася на сім позицій і зайняла 34-е місце зі 140 країн світу. Таким чином, вища освіта залишається конкурентною перевагою України та інструментом забезпечення її статусу країни з високим рівнем людського розвитку. Країна зайняла 14-е місце у світі за рівнем охоплення вищою освітою та 38-е – за якістю викладання математики та природничих наук, 44-е – за доступом до Інтернету в школах (плюс 23 позиції). Освітня реформа передбачає подальші структурні зміни в усіх галузях освіти і науки, що передусім призведуть до підвищення якості освіти та посилення її впливу на людський розвиток.

За результатами 2015 р. Україна має декілька конкурентних переваг за інноваціями. Україна посіла 29-е місце в рейтингу за наявністю наукових та інженерних кадрів, 43-тє – за якістю науково-дослідних закладів та 50-е – за кількістю патентів на винаходи [3]. Очевидно, що інновації є потенціалом для зростання економіки. Для цього необхідні зусилля держави і бізнесу: збільшити державні закупівлі високотехнологічної продукції (нині Україна знаходиться на 98-му місці) та вдосконалити співпрацю університетів і бізнесу в науці та інноваціях (74-е місце).

Як показало дослідження, в Україні існує низка проблем, які не сприяють підвищенню конкурентоспроможності країни і знижують можливості для розвитку її людського потенціалу

Концептуальний підхід до людського розвитку, розроблений на основі наукових теорій групою експертів ПРООН і вперше викладений у всесвітній Доповіді про розвиток людини за 1990 р. (ці доповіді відтоді стали щорічними), розглядає розвиток людського потенціалу як мету і критерій суспільного прогресу. При цьому людський розвиток може розглядатися й як чинник зростання продуктивності праці та національного доходу, однак це зростання має сенс лише тоді, коли воно дійсно впливає на розширення можливостей людей.

В основі статистичних додатків доповіді ПРООН лежить індекс людського розвитку (ІЛР) – підсумкова міра для оцінювання довготривалого прогресу за трьома основними вимірами: довге та здорове життя (вимірюється очікуваною тривалістю життя), доступ до знань (вимірюється середньою тривалістю освіти дорослих та очікуваною тривалістю навчання дітей шкільного віку) та гідний рівень життя (вимірюється валовим національним доходом на душу населення у доларах США за ПКС). У доповіді 2015 р. використано величини ІЛР, розраховані за даними 2014 р. для 188 країн світу.

За індексом людського розвитку 2015 р. Україна посіла 81-е місце зі 188 країн (у 2014 р. – 83-тє, у 2010 р. – 69-е). Сьогодні значення індексу дорівнює 0,747, і, за оцінками фахівців, усе ж цей показник належить до категорії високого рівня людського розвитку: за період із 1990 по 2014 р. значення ІЛР зросло із 0,705 до 0,747 балів, або на 6%. Тобто в середньому на 0,024% за рік.

Проте за цей період (25 років) країни I групи (категорія країн із дуже високим рівнем ІЛР) збільшили ІЛР у середньому на 0,083, тобто вдвічі більше, ніж Україна; країни II групи (країни з високим рівнем ІЛР, Україна належить до їх числа) – на 0,128, тобто втричі більше, ніж Україна, а загалом у світі ІЛР зріс на 0,122 [6, с. 71].

За критеріями досліджуваного індексу найкраща ситуація в нашій країні з освітою та грамотністю, значно гірша – зі станом здоров'я та тривалістю життя, а найгірша – із рівнем життя [4].

Найважливішим складником ІЛР є середня очікувана тривалість життя при народженні. Україна за цим показником (71 рік) посідає 133-тє місце. Середній показник очікуваної тривалості життя для країн II групи в цілому становить 75,1 року, для країн Європи і Центральної Азії – 72,3 року, середній показник по світу – 71,5 року, тобто всі вони вищі, ніж в Україні.

Традиційно Україна має досить високі позиції за рівнем освіти населення, проте в останні роки прогрес уповільнився. Так, очікувана тривалість навчання в 2014 р. в Україні становила 15,1 року, що виводить нашу країну на 45-е місце. У світі загалом цей показник дорівнює 12,2 року. За часткою населення з як мінімум середньою освітою (93,6%) Україна посіла 22-гу позицію.

Слід зазначити, що досить складним для України є економічне становище – 104-тє місце у світі за рівнем валового національного доходу на душу населення (8 178 дол. США). Середній показник ВНД на душу населення для країн II групи, до складу якої входить Україна, становить 13 961 дол. США, для світу загалом – 14 301 дол. США.

У цьогорічній Доповіді про людський розвиток було зроблено акцент на значенні роботи у розширенні можливостей для людського розвитку. Якщо робота має позитивний характер, вона надає не лише матеріальні блага, а й сприяє об'єднанню людей, їх соціальній згуртованості, набуттю ними нових знань, зменшує нерівність у суспільстві, підсилює в людині почуття гідності. У доповіді міститься заклик до всіх країн світу враховувати у своїй соціально-економічній політиці нові реалії на ринку праці, зумовлені глобалізацією та цифровою революцією [6].

Оскільки людський розвиток у будь-якій країні, її конкурентоздатність забезпечуються передусім працею самих людей, важливу роль відіграє стан національного та локальних ринків праці. Низькі рівні економічної активності та зайнятості населення

(у I кв. 2016 р. – 62% та 56% відповідно), високий рівень безробіття у сільській місцевості (11,3%), причиною яких є економічна криза, високий рівень тінізації економіки (3,8 млн. осіб зайняті у неформальному секторі економіки, з яких майже 40% громадян були зайняті у сільській місцевості), аж ніяк не зможуть підвищити конкурентоздатність національної економіки та забезпечити людський розвиток в Україні. Це вимагає вдосконалення регулювання національного ринку праці за рахунок застосування методів, адекватних ринковим умовам господарювання. У цьому контексті пріоритетним завданням є створення умов для того, щоб кожна людина могла реалізувати свій творчий потенціал і тим самим забезпечити собі комфортні умови життя. Саме це й є необхідною передумовою для соціально-економічного розвитку держави, забезпечення її конкурентоспроможності у міжнародному вимірі.

Головна мета держави в економіці – забезпечити громадянам високий рівень життя. Здатність держави досягти цього залежить від продуктивного використання національних ресурсів – праці й капіталу. Для цього сьогодні потрібно:

1) оптимально використовувати основну конкурентну перевагу України – наявність освіченої робочої сили, що сприятиме зростанню рівня зайнятості населення та зменшенню відтоку інтелекту за межі країни, а отже, зростанню показників її конкурентоспроможності та людського розвитку;

2) підвищувати рівень якості вищої освіти та посилити практичний складник підготовки робочої сили за всіма професіями та спеціальностями;

3) забезпечити відповідність рівнів оплати праці досягнутим результатам.

Завданням сьогодення в контексті підвищення конкурентоспроможності національної економіки є досягнення ефективного технологічного розвитку в Україні, для чого необхідно забезпечити: 1) розвиток науки (як фундаментальної, так і прикладної) та їх упровадження в практичну діяльність; 2) зосередження уваги наукових кіл на вирішенні глобальних питань; 4) розвиток технологій шляхом залучення інвестицій; 5) розробку енерго- та екологоефективних технологій; 6) усебічне якісне покращення інвестиційного клімату; 7) інституційний супровід реалізації планів як стратегічного, так і тактичного характеру.

Для успішної реалізації ідей та вирішення проблем людського розвитку в Україні необхідними є адаптація економічної, промислової, енергетичної та сільськогосподарської політики до вимог поточної соціально-економічної ситуації; формування та реалізація ефективної зовнішньої політики у промисловій сфері; вдосконалення нормативно-правової бази.

Висновки. Таким чином, як висновок можна сформулювати кілька важливих, на нашу думку, тез. Показники конкурентоспроможності країни тісно взаємопов'язані з її досягненнями у сфері люд-

ського розвитку. Необхідно усвідомити, що забезпечення прогресивного розвитку без відповідного примноження людського капіталу, застосування інноваційного потенціалу підвищення конкурентоспроможності України є неможливим. Виходячи з основних постулатів розвитку економіки, якщо та чи інша територія має певні переваги і недоліки, то варто, користуючись перевагами і примножуючи їх, долати негаразди в інших сферах. У час, коли українська економіка шукає джерела для зростання, варто звернути увагу на ті сфери, де ми маємо пере-

ваги і де зростання можна чекати в короткостроковій перспективі. Україна має великий потенціал у сфері інформаційних технологій, адже підготовка наших інженерів, конструкторів, програмістів здійснюється на високому рівні, а українська математична школа визнана однією з найкращих у світі. Проте система освіти не має належної підтримки у держави, а ринок праці потребує застосування дієвих важелів регулювання, що уповільнює формування конкурентоспроможної країни з високими показниками людського розвитку.

Список літератури:

1. Україна та світ. Сім спільних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/articles/2016/09/26/7121770/>.
2. Як законно і безкоштовно отримати землю від держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://legalspace.org.ua/biblioteka/korisni-poradi/item/4870-yak-zakonno-i-bezkoshtovno-otrymaty-zemliu-vid-derzhavy>.
3. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytingu-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2015>.
4. Індекс людського розвитку-2015. Громадський простір [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.prostir.ua/?news=indeks-lyudskoho-rozvytku-2015-ukrajina-posidaje-81-e-mistse-sered-188-krajin>.
5. Потреба роботодавців у працівниках за видами економічної діяльності у 2016 році / Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2016/gr/sz_br/sz_br_u/pp_g_u2016.htm.
6. Робота задля людського розвитку. Презентація доповіді Програми розвитку ООН з людського розвитку за 2015 рік // Вісник Національної академії наук України. – 2016. – № 2. – С. 67–72.
7. Черленяк І.І., Курей О.А. Якість ведення бізнесу та конкурентоспроможність національної економіки / І.І. Черленяк, О.А. Курей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dSPACE.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/2672/1>.

Смутчак З.В., к. е. н., доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права
*Кіровоградська льотна академія
Національного авіаційного університету*

СИСТЕМА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Смутчак З.В. Система пенсійного забезпечення як складова соціального захисту населення. У статті розглянуто сутність системи пенсійного забезпечення населення. Охарактеризовано стан соціального захисту в Україні. Визначено основні напрями вдосконалення системи пенсійного забезпечення. З'ясовано особливості накопичувального рівня пенсійної системи. Визначено роль законодавчого забезпечення пенсійної реформи.

Ключові слова: пенсія, пенсійне забезпечення, пенсіонер, соціальний захист, соціальне забезпечення.

Смутчак З.В. Система пенсионного обеспечения как составляющая социальной защиты населения. В статье рассмотрена сущность системы пенсионного обеспечения населения. Охарактеризовано состояние социальной защиты в Украине. Определены основные направления усовершенствования системы пенсионного обеспечения. Выявлены особенности накопительного уровня пенсионной системы. Определена роль законодательного обеспечения пенсионной реформы.

Ключевые слова: пенсия, пенсионное обеспечение, пенсионер, социальная защита, социальное обеспечение.

Smutchak Z.V. The pension system as part of social protection of people. The article deals with the essence of the pension system of the population. The situation of social protection in Ukraine is characterized. The main directions of improvement of the pension system are determined. The features of accumulative pension system are explored. The role of legislative support of pension reform is determined.

Key words: pension, pension system, pensioner, social protection, social procuring.

Постановка проблеми. Важливою складовою соціального захисту населення є пенсійне забезпечення, що виступає як базова і важлива гарантія стабільного розвитку суспільства, оскільки охоплює одночасно інтереси як працездатного, так і непрацездатного населення. Саме пенсійне забезпечення розглядається як особливий складовий елемент соціальної функції держави і водночас як сукупність методів задоволення матеріальних потреб тих верств населення, які, відповідно до чинного законодавства, мають право на отримання пенсії. Пенсійне забезпечення є однією з основних гарантій матеріального забезпечення непрацездатних громадян, оскільки для непрацездатних пенсіонерів пенсія фактично стає основним джерелом їх існування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим аспектам соціального захисту та пенсійного забезпечення присвятили свої праці такі вчені та фахівці, як, зокрема, Е. Лібанова, М. Ліборакіна, Б. Надточій, В. Скурагівський, Ю. Набатова. Але слід зауважити, що існує необхідність у подальших розробках щодо визначення особливостей побудови системи соціального захисту в Україні [8; 9; 10; 11].

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування сутності системи пенсійного забезпечення населення як елементу системи соціального захисту суспільства, а також визначення основних напрямів її вдосконалення.

Вклад основних результатів. Основними складовими соціальної сфери, через які виявляється рівень забезпечення соціального захисту, є, зокрема, добробут, рівень доходів населення, оплата праці, стан здоров'я, зайнятість, демографічна ситуація, соціально-класова диференціація, пенсійне забезпечення. Вона залежить від соціально-економічного розвитку, наявності людських, матеріальних, природних ресурсів.

Стан соціального захисту в Україні характеризується низьким рівнем та якістю життя громадян України, несформованістю середнього класу; значною часткою населення, яке живе за межею бідності, поглибленням демографічної кризи, скороченням тривалості життя, старінням населення. Ситуація на вітчизняному ринку праці характеризується зростанням застійного безробіття, низькою ефективністю праці та недостатнім рівнем її оплати; відсутністю умов збереження і розвитку людського, трудового та інтелектуального потенціалу країни; погіршенням стану здоров'я працівників; низькою вартістю робочої сили тощо. Не завжди соціальна допомога надається тим категоріям населення, які її дійсно потребують, що призводить до неефективного використання ресурсів та нерівності в системі соціального захисту.

Соціальні деформації (стрімке соціальне розшарування, збідніння широких верств населення, руйнація трудового потенціалу суспільства) створюють

загрози соціальній безпеці України. Одним з головних чинників загрози соціальній безпеці держави є «соціальні суперечності, що виникають усередині соціальної системи, але не всі протиріччя, а лише ті, що призводять до соціального конфлікту» [3].

Варто відзначити, що система соціального захисту та соціальних гарантій є способом реалізації соціальної політики держави. Однією з основних гарантій соціального захисту, зміст якого зводиться до підтримки матеріального добробуту громадян та їхніх сімей після виходу на пенсію за віком, інвалідністю або в разі втрати годувальника, є пенсійне забезпечення (рис. 1).

Зауважимо, що кошти пенсійного фонду в Україні формуються за рахунок таких надходжень, як обов'язкові внески підприємств, установ, організацій; обов'язкові внески громадян; додаткові та спеціальні збори (податки); кошти держбюджету; інших надходжень. Пенсійна система доповнюється системою пільг, компенсацій, гарантій, програмою житлових субсидій та іншими видами соціальної допомоги громадянам похилого віку, інвалідам, багатодітним сім'ям [5].

Важливим елементом механізму реалізації прав громадян на пенсійне забезпечення є система різних соціальних нормативів. Це необхідна умова того, щоб соціальні нормативи набули статусу державних мінімальних соціальних стандартів, тобто встанов-

лених державою на кожний визначений період мінімальних розмірів матеріальних та інших благ, які гарантують соціально прийнятний рівень їх споживання і призначені для встановлення обов'язкового мінімуму витрат (бюджетних, коштів підприємств) на такі цілі. До системи цих стандартів слід зарахувати прожитковий мінімум, мінімальну заробітну плату, мінімальний розмір пенсійних виплат, перелік загальнодоступних і безкоштовних медичних послуг, медичної допомоги та послуг державних установ соціального обслуговування. Такі соціальні стандарти виступають кількісними критеріями мінімально допустимого рівня життя в багатьох країнах світу. Наявні фінансові ресурси забезпечують процес фінансування поточних та майбутніх пенсійних виплат і допомоги. Основним джерелом їх формування є поточні внески платників. Розміщення, тобто інвестування таких внесків, дає можливість збільшувати їх обсяги [5].

Демографічні тенденції та політика зниження пенсійного віку суттєво змінили функції і стабільність вітчизняної системи пенсійного забезпечення. Солідарна система базувалася на демографічній структурі, що мала вигляд піраміди: кожне нове покоління було чисельнішим, ніж старше покоління, а тому кількість тих, хто робив внески до пенсійного фонду і водночас був виробником ВВП, перевищувала кількість пенсіонерів, які

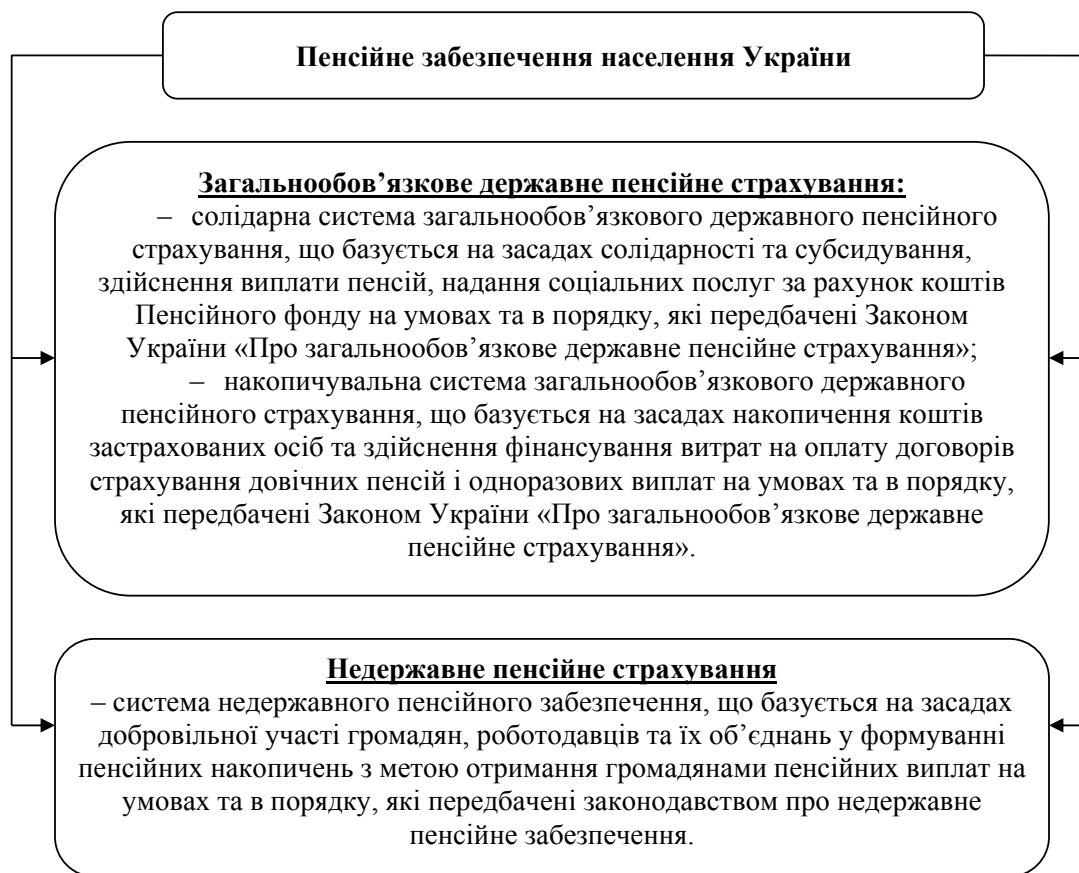


Рис. 1. Структура пенсійного забезпечення населення

залишалися споживачами ВВП. Сьогодні ж механізм піраміди більше не працює. Досвід функціонування пенсійних систем у світі свідчить про те, що будь-яка солідарна пенсійна система надто залежить від демографічних ризиків. Так, зокрема, у більшості розвинених країн світу процес старіння супроводжується не тільки зниженням народжуваності, але й зменшенням смертності, як наслідок – збільшенням тривалості життя. В Україні ж, навпаки, одночасно відбуваються зниження рівня народжуваності і значний рівень смертності. Так, очікувана тривалість життя осіб, які народились у 1999–2000 рр., в середньому становить 67,9 років, зокрема чоловіків – 62,4 років, жінок – 73,6 років. Порівнюючи показник тривалості життя населення України з розвиненими країнами світу, констатуємо, що більшість з них перевищила 75-річний рубіж. Наприклад, в Англії цей показник становить більше ніж 78 років для чоловіків, США і Швеції – 79, Японії – 80 років [6; 7].

Як відзначає головний демограф країни Е. Лібанова, в середньому українські чоловіки живуть на пенсії (після 60 років) 14,8 років, а жінки – 19,9 років. При цьому в 1959 р. українців старше 60 років було всього 11%, у 2000 р. – 21%, а у 2036 р., за оцінками інституту демографічних досліджень, буде 28%. Пенсіонерів стає більше, а молодих людей – менше. Такими темпами вже у 2032 р. українців віком від 20 до 60 років буде менше, ніж українців старше 60 років [12].

У зв'язку зі старінням населення і змінами форм зайнятості (скорочення загальної чисельності зайнятих, поширення неформальної і часткової зайнятості, робота вдома) у солідарних пенсійних системах активно зростають частка державних витрат на підтримку наявних пенсіонерів, частка пенсійних витрат у ВВП, збільшується навантаження на працездатних членів суспільства та державні фінанси. Такі тенденції актуалізували питання стосовно фінансової спроможності та ефективності національних солідарних пенсійних систем та зумовили

необхідність зміщення акцентів у напрямі запровадження нових систем пенсійних гарантій [6; 7].

В Україні вже найближчим часом планують запуснути накопичувальний рівень пенсійної системи (рис. 2, 3).

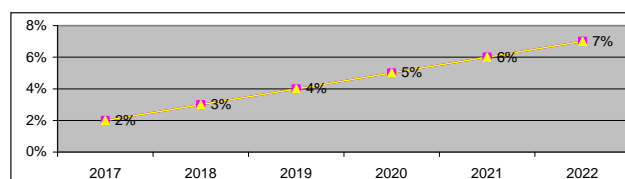


Рис. 3. Зміна розміру податку на пенсії при накопичувальній системі пенсійного забезпечення

Система загальнообов'язкового накопичувального страхування дасть змогу значно підвищити пенсію людям з високим рівнем доходу та великим стажем.

Е. Лібанова вважає, що тільки солідарна система недостатньо стимулює пенсіонерів продовжувати працювати, а введення другого й третього рівнів дасть можливість змінити цю ситуацію [8]. Обґрунтувавши необхідність введення обов'язкового накопичувального пенсійного страхування демографічними, соціальними й економічними причинами, слід зауважити, що без підвищення віку виходу на пенсію накопичувальна система не буде добре працювати. За трудовий період працівники не зможуть накопичити суму, достатню для одержання хоча б мінімальної пенсії. Особливо це відчутно для жінок, у яких пенсійний період більший за трудовий. У цьому випадку такий стимул, як збільшення внесків, не спрацює, оскільки при цьому рівень пенсії все одно буде нижчим за мінімальний. Для мінімальної пенсії потрібні доплати з бюджету. У накопичувальній системі мінімальна гарантована пенсія надається у виняткових випадках, коли розмір накопичень украй низький і недостатній навіть для мінімальних виплат. Отже, мінімальна пенсія повинна бути винятком, а не правилом [8].

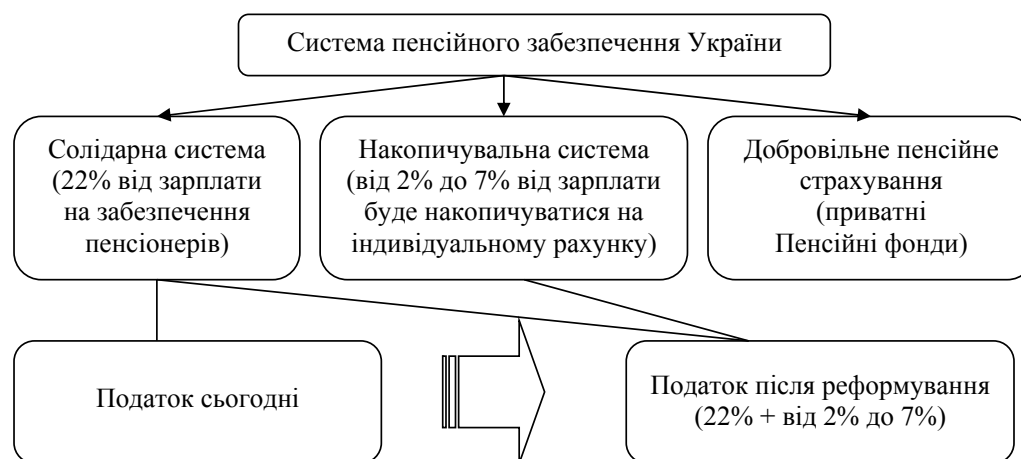


Рис. 2. Система пенсійного забезпечення України

Пенсійне реформування в Україні є однією із нагальних потреб, а тому для підвищення його ефективності, крім подолання кризових явищ та стимулювання ВВП, доцільно забезпечити реалізацію адекватної соціально-економічної політики держави щодо скорочення бідності та диференціації доходів населення. Через кризові особливості системи пенсійного забезпечення України і слабкість фінансових джерел формування Пенсійного фонду гостро постало питання стимулювання зростання рівня заробітної плати як основи сплати страхових внесків, активізації економічної ініціативи непрацюючого населення та відмови від суцільного популізму.

Особливе значення в Україні має досягнення консенсусу щодо законодавчого забезпечення пенсійної

реформи між гілками влади, а також підтримки з боку громадськості [6; 7].

Висновки. Сьогодні підвищення рівня соціального захисту має входити у систему першочергових пріоритетів країн. У своїй основі цей процес має об'єктивні тенденції, зумовлені всім ходом суспільного розвитку і підпорядковані еволюції людини як кінцевої мети будь-якої політичної, соціально-економічної та духовної активності.

Забезпечення високого рівня соціального захисту, дотримання соціальних інтересів та соціальних норм, закріплених на законодавчому рівні, запобігання виникненню нових загроз можливі за умов постійного суспільного моніторингу та дослідження соціальної безпеки.

Список літератури:

1. Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/index>.
2. Михайловська І. Система соціального захисту населення в Україні: сутність, основні складові та напрями вдосконалення / І. Михайловська // Вісник ХНУ. – 2011. – № 6. – Т. 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : chrome-extension://escnphlgnajanjnkcmbrancdjoidceilk/content/web/viewer.html?file=http%3A%2F%2Fwww.nbu.gov.ua%2Fold_jrn%2FSoc_Gum%2FVchnu_ekon%2F2011_6_4%2F255-260.pdf.
3. Бабакова В. Проблеми соціальної безпеки України в сучасний період / В. Бабакова // Проблеми громадянського поступу українського суспільства: філософсько-правові та соціально-психологічні аспекти : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Чернігів, 21 січня 2015 р.). – Чернігів, 2015. – С. 321–326.
4. Соломка О. Еволюція поглядів на місце і роль пенсійного забезпечення в системі соціального захисту населення / О. Соломка // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Економічна серія. – 2003. – № 580. – С. 71–74.
5. Шпильовий С. Пенсійне забезпечення України як елемент системи соціального захисту населення / С. Шпильовий // Економ. вісн. Хмельн. держ. пед. ун-ту. – 2009. – № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2009_12/Shpiloviy.pdf.
6. Машко А. Реформування системи пенсійного забезпечення як чинник зменшення фінансового навантаження на Державний бюджет / А. Машко, О. Тимчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=10036>.
7. Соломка О. Реформирование системы пенсионного обеспечения в условиях рыночной трансформации / О. Соломка // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія. – 2005. – № 668. – С. 69–72.
8. Лібанова Е. Створити механізми надійності / Е. Лібанова // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – № 6 (18).
9. Лібанова Е. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу : [монографія] / Е. Лібанова. – К. : Держ. вищ. навч. заклад Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана; НАН України; Ін-т демографії та соц. досліджень, 2008. – 330 с.
10. Надточій Б. Пенсійне забезпечення в Україні: історичний аспект / Б. Надточій, В. Яценко // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 1. – С. 8–15.
11. Набагова Ю. Аналіз сучасного стану пенсійного забезпечення України з 2010–2015 рр. / Ю. Набагова // Ефективна економіка. – 2015. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4054>.
12. Демографи б'ють тривогу: українці не доживають до пенсії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prawda.org.ua/37579>.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336. 76

Алексєєнко Л.М., д.е.н., професор,
завідувач кафедри обліку та фінансів

*Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

Савущик А.І., викладач економіки

*Рівненський економіко-технологічний коледж
Національного університету водного господарства та природокористування*

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ: СУЧАСНЕ БАЧЕННЯ ЦИКЛІЧНОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Алексєєнко Л.М., Савущик А.І. Інституціональні основи формування фінансових систем: сучасне бачення циклічності розвитку економіки. У статті розглянуто теоретико-наукові засади функціонування фінансових систем. Виявлено основні закономірності, що характеризують особливості досягнення макроекономічної стабільності й формування стійких фінансових систем в умовах зміни кон'юнктури світового ринку. Сформульовано рекомендації щодо розвитку вітчизняної фінансової системи в умовах децентралізації економічних відносин.

Ключові слова: фінансова система, інституціоналізм, фінансова глобалізація, фінансове регулювання, децентралізація, макроекономічні дисбаланси.

Алексєєнко Л.М., Савущик А.І. Институционные основы формирования финансовых систем: современное видение цикличности развития экономики. В статье рассмотрены теоретико-научные основы функционирования финансовых систем. Выявлены основные закономерности, которые характеризуют особенности достижения макроэкономической стабильности и формирование устойчивых финансовых систем в условиях изменения конъюнктуры мирового рынка. Сформулированы рекомендации относительно развития отечественной финансовой системы в условиях децентрализации экономических отношений.

Ключевые слова: финансовая система, институционализм, финансовая глобализация, финансовое регулирование, децентрализация, макроэкономические дисбалансы.

Alekseenko L.M., Savuschyk A.I. Institutional guidelines for the development of financial systems: modern vision of cyclical economic development. The theoretical and scientific foundation of the functioning of financial systems are studied in this article. The basic patterns characterizing features of macroeconomic stability and the formation of stable financial systems in a changing world market are revealed. Recommendations on the development of the domestic financial system in a decentralized economic conditions are formulated.

Keywords: financial system, institutionalism, financial globalization, financial regulation, decentralization, macro-economic imbalances

Постановка проблеми. Модифікація бізнес-процесів вимагає вдосконалення фінансових систем з урахуванням етапів циклічного розвитку соціально-економічних систем. Дослідження ресурсного забезпечення економік має бути орієнтоване на визначення фінансових механізмів та інструментів, спрямованих на максимально ефективно фінансування секторів економіки. Фахівці МВФ вважають, що неоліберальна політика замість того, щоб забезпечувати стимули для зростання, іноді ще більше підсилює нерівність, загрожуючи стабільному розвитку світової економіки [1, с. 38–41]. Тому проблематика трансформації фінансових ресурсів у

матеріальні, інноваційні і інтелектуальні, потребує поглибленого дослідження з урахуванням економічних реалій і розвитку фінансових систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальні питання сучасної економіки в контексті політичної, історичної та правової площин досліджували Д. Белл, П.А. Девід, М. Кастельс, Е. Тоффлер, Р. Флоріді і Д. Форє. Значний внесок у розвиток теорії та практики функціонування фінансово-кредитного механізму зробили такі відомі економісти, як Дж. Беррі, М. Крішт, Л. Ліндсі, Л. Мейєр, Ф. Мішкін, П. Томас, Е. Флейєрті, Р. Хафєр та ін. В Україні серед учених, які досліджували проблеми фінансо-

вих систем, можна назвати М. Алексеєнка, О. Дзюблюка, В. Корнеєва, А. Кузнєцову, Л. Кузнєцову, І. Лютого, О. Мозгового, А. Мороза, П. Нікіфорова, М. Савлука, Т. Смовженко. Стратегія на фінансову децентралізацію актуалізувала проблематику перерозподілу повноважень у секторі публічних фінансів на користь місцевого самоврядування для наближення суспільних послуг до їх кінцевого споживача [2, с. 30–44]; висвітлення особливостей бюджетної децентралізації та заходів детінізації місцевих фінансів [3, с. 30–44]; удосконалення наукових підходів до оптимізації обсягу і структури державних видатків [4, с. 45–60]. Незважаючи на наявність багатьох теоретичних і методологічних досліджень фінансових систем та макроекономічного регулювання інвестицій, багато проблем державного бюджету, територіальних фінансів і фінансів суб'єктів господарювання мають потребу в подальшій розробці.

Постановка завдання. Мета даної публікації полягає в необхідності теоретико-наукового осмислення основних напрямів розвитку елементів фінансових систем в умовах поглиблення глобалізаційних процесів і деструктивних змін у соціально-економічних системах. Проблематика протидії кризовим явищам представляє теоретичний і прикладний інтерес для фінансових регуляторів під час розробки антикризових заходів у рамках економічної політики. Розробка сукупності заходів для підвищення стійкості економік країн потребує посилення міждержавного й наднаціонального регулювання фінансових ринків, волатильність яких суттєво впливає на розвиток фінансових систем.

Виклад основних результатів. Національна фінансова система має забезпечувати стабільне функціонування економіки країни загалом, а стратегія її розвитку повинна враховувати пріоритети економічної політики держави. Світовий банк зберігає свій прогноз щодо зростання ВВП України на 1% у 2016 р. і на 2% – у 2017 р. за умови, що не буде ескалації конфлікту на сході країни, а уряд продовжить економічні реформи [5].

У конвергентній економіці комплексний підхід до визначення цілей економічної політики держави й показує місце фінансової політики в її здійсненні. Під економічною політикою розуміється система економічних заходів держави, спрямованих на стримування росту безробіття й інфляції, стимулювання економічного росту, забезпечення стійкості платіжного балансу та національної безпеки країни.

Сучасні інструменти фінансової політики як економічної, так і адміністративної дії мають гарантувати зниження урядових витрат, зваженість фіскальної політики на мікрорівні, економіко-правові засади оптимізації фінансових запозичень як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Світова фінансово-економічна криза сприяла переосмисленню макроекономічної та фінансової політики у наукових і політичних колах. Головний економіст

МВФ Морі Обстфельд визнає, що Фонд наочно демонструє свою готовність переглядати макроекономічні погляди та підходи в економічній політиці [1, с. 38–41].

В економічній літературі зустрічаємо різні підходи до визначення фінансової системи як системи форм і методів утворення, розподілу та використання фондів грошових коштів держави та підприємств; сукупності ринків та інших інститутів, які використовуються для укладання фінансових угод, обміну активами і ризиками [6, с. 9–10]. Фінансова система включає державний бюджет, територіальні фінанси, державний кредит та кредити місцевих органів влади, спеціальні фонди і фінанси суб'єктів господарювання.

Варто відстежувати механізми впливу процесів фінансової глобалізації на діяльність міжнародних фінансових інституцій, які відіграють важливу роль у розвитку фінансових систем. Міжнародний валютний фонд адаптується для досягнення консенсусу, здійснення легітимної та неупередженої діяльності в умовах зміни світової економічної ситуації, реалізує доктрину «підвищення якості глобальної політики». Тому МВФ має дотримуватися чотирьох основних принципів: Фонд повинен відігравати провідну роль у сприянні упорядкуванню лібералізації руху капіталів; Фонд керується мандатом щодо поширення його юрисдикції на рух капіталів; Фонд має забезпечувати достатню гнучкість, щоб лібералізація супроводжувалася необхідними структурними та макроекономічними реформами; країни-члени повинні одержати право у виняткових випадках застосовувати тимчасові обмеження щодо руху капіталу за відповідною згодою Фонду.

Для досягнення макроекономічної стабільності й формування стійких фінансових систем в умовах зміни світової кон'юнктури ринку країни з розвинутою економікою для зміцнення економічного підйому продовжують реалізувати адаптивну грошово-кредитну політику, оскільки в умовах інфляційних очікувань ринок банківського кредиту характеризується низькою активністю. Країни із зовнішнім профіцитом здійснюють власну валютну політику і не мають суттєвих бюджетних проблем, проте продовжують здійснювати заходи щодо активізації адаптивної кредитної політики та зміцнення обмінного курсу для підтримки внутрішньої рівноваги і перебалансування глобального попиту. Країни із зовнішнім дефіцитом посилюють податково-бюджетну й грошово-кредитну політику, допускаючи деяке завищення обмінного курсу в короткостроковій перспективі. Країни, що мають профіцит, і країни, що мають дефіцит, здійснюють заходи щодо попередження фінансової нестабільності.

У даному контексті особливої уваги заслуговують країни з ринками, що формуються. Фахівці МВФ визнають, що це група з приблизно 30–50 країн, які перебувають на перехідній стадії, вони «не дуже

багаті, не дуже бідні», не занадто закриті для іноземного капіталу, мають нормативні й фінансові системи, які ще «не є повністю зрілими» [7]. На групу країн із ринком, що формується, і країн, що розвиваються, у 2016 р. доводиться майже 60% світового ВВП порівняно з менше 50% лише десятиліття тому назад (ВВП виміряний по паритеті купівельної спроможності). Крім того, на їхню частку довелось більше 80% світового зростання за період після фінансової кризи 2008 р., що допомогло врятувати багато робочих місць у країнах із розвинутою економікою [7].

Проте після декількох успішних років група країн із ринком, що формується, час зіштовхнулася зі зниженням темпів зростання, потоки капіталу «розгорнулися й пішли у зворотному напрямку», середньострокові перспективи різко погіршилися. За даними Інституту міжнародних фінансів, у 2015 р. у цих країнах спостерігався чистий відтік капіталу в обсязі 531 млрд. дол. США порівняно з 48 млрд. дол. США чистого залучення в 2014 р. [7].

Для попередження фінансової невизначеності країни мають використовувати заходи макропруденційної політики, покликані захистити безпеку фінансової системи, обмежити надмірне банківське кредитування та зростання левериджу реального сектора економіки [8; 9]. До фінансових інструментів належать більш високі вимоги до капіталу для валютних позицій і ліміти для частки таких позицій у балансах банків. Регулятори також можуть проводити стрес-тести для ризиків, пов'язаних із курсами іноземних валют, у тому числі по позиціях, що належать до похідних інструментів.

Макроекономічна і пруденційна політика щодо стримування спекулятивного руху капіталу має відігравати важливу роль у пом'якшенні наслідків від суттєвих коливань інвестицій та їх спрямуванні в реальний сектор економіки. Особливої уваги заслуговують структурні економічні зміни і проблеми державних фінансів, які безпосередньо впливають на реалізацію соціальної політики й політики у сфері зайнятості населення. Хьюїдань Лінь визнає, що крім високого рівня боргу державного сектора, через який країнам сутужніше використовувати інструменти бюджетних витрат і податкової політики для цілей стимулювання росту економіки, борг приватного сектора повинен бути ще більше скорочений для створення умов для нових інвестицій [10, с. 54]. Уважаємо, що макроекономічна політика держави має сприяти переходу бюджетних стимулів до бюджетної консолідації з посиленням бюджетних принципів та інституціональних механізмів.

Конкурентоспроможність фінансових систем залежить від якості управлінських рішень, які приймають державні регулятори й агенти фінансових процесів. Прийняття ефективних управлінських рішень потребує розширення аналітичних можливостей інформаційної системи для створення ефек-

тивних систем підтримки прийняття рішень на всіх рівнях управління. Детермінантність моделей та інструментів, що забезпечують інформаційну взаємодію різномірних компонентів інформаційної системи, дає змогу агентам фінансових процесів обмінюватися даними і забезпечує їхню інтеграцію на принципах кроссплатформенної взаємодії програмно-технічних засобів.

Офіс ефективного регулювання (BRDO, Better Regulation Delivery Office) при Міністерстві економічного розвитку й торгівлі визнав, що тільки по енергетиці, АПК, будівництву, транспорту й загальному нагляду діє близько 10 тис. нормативно-правових актів. Відповідно, органи влади, що здійснюють регуляторні функції, мають проаналізувати нормативну базу в цих секторах на предмет законності, корисності, впливу на бізнес-процеси і вартості як для компаній, так і для держави. Цьому сприятиме застосування методики розрахунку вартості регулювання (М-Тест).

Відповідність національних фінансових систем тенденціям розвитку міжнародних фінансових ринків, досягнення конкурентоспроможності фінансово-банківських інститутів у міжнародному масштабі є важливими умовами економічної безпеки національних економік, тому варто вдосконалювати нагляд й пруденційні норми з метою захисту фінансового сектора від економічних потрясінь, особливо в країнах, які залежать від зовнішнього фінансування і волатильності фінансових ринків.

Країни з ринком, що формується, і країни, що розвиваються, розробляють соціальні заходи для надання адресної допомоги незаможному населенню. Проблематика забезпечення громадян соціальними послугами загострюється в умовах поглиблення глобальної конкуренції, тому проведення часткових реформ у більшості сегментів економіки, зокрема у соціальній сфері, є ще гіршим, ніж їхня відсутність [11]. Зростає потреба в розробці заходів підвищення впливу міжбюджетних трансфертів на результативність соціальних витрат державного і місцевих бюджетів. При цьому варто враховувати, що в Україні надто високі публічні витрати, особливо стосовно доходів на душу населення і щодо ВВП країни вони становлять більше 53% [11].

Фінансова децентралізація – це ключовий елемент підготовки України до майбутнього членства в Європейському Союзі, а також додаткова гарантія необоротності членства [12]. Україна орієнтується на сучасні європейські моделі місцевого самоврядування і Європейську хартію місцевого самоврядування. Збільшення джерел формування дохідної бази місцевих бюджетів відбувається за рахунок передачі окремих доходів із державного бюджету, запровадження нового виду податку – акцизного податку з кінцевих продажів, розширення бази оподаткування податком на нерухомість. Змінами до Бюджетного кодексу України визначено спряму-

вання 10% податку на прибуток підприємств недержавної форми власності до місцевих бюджетів (на рівні області).

Міжнародне фінансування в «новому форматі» передбачає фінансове співробітництво на фінансових ринках, ринках валют і капіталів, а також відкриття в національній валюті кредитних ліній. Скорочення фінансування завдає шкоди продуктивності в довгостроковій перспективі, оскільки це зумовлює відкладання необхідних інвестицій у нові технології, а також може призвести до закриття чи банкрутства продуктивних підприємств.

Варто мінімізувати прояв впливу «ринкової недосконалості» на розвиток фінансових систем. Відпрацьоване логістикою проведення першокласних фінансових операцій має практичний інтерес для фінансових посередників. Імітатори часто використовують конкурентні стратегії: «переваги в ціні», «переваги в продукті», «переваги в ринковій позиції», «зниження конкурентних ризиків». Імітатори, що використовують стратегію «переваги в ціні», дотримуються двох варіантів поведінки: 1) пропозиції точної копії по більш низькій ціні; 2) пропозиції спрощеної версії продукту по суттєво зниженій ціні. У стратегії «переваги в продукті» імітатор створює продукт, що перевершує оригінал по окремих чи основних властивостях або переважає його щодо певних сфер застосування по цільовим групам споживачів.

Для стабілізації фінансових систем важливо здійснювати заходи щодо формування ефективної системи страхування депозитів, побудови структури для вирішення економіко-правових проблем конкретних банків у разі фінансової кризи, а також надання екстреного фінансування для підтримки ліквідності, якщо буде потреба. Для формування фінансового потенціалу підприємствам реального сектору варто випускати облігації з меншою прибутковістю та більш тривалим терміном залучення коштів. Доцільно створити нові інструменти захисту прав споживачів та інвесторів фінансового сектору.

Проведення Національним банком України виваженої грошово-кредитної політики, спрямованої на нівелювання інфляційного тиску і підтримку ліквідності банківської системи, сприятиме відновленню довіри до банківської системи. Під час вибору стратегії розвитку національної банківської системи необхідно враховувати так звану «ринкову недосконалість», яка виникає за наявності ірраціональної поведінки, асиметричності інформації, адаптаційних суперечностей [13, с. 35]. Недостатня розробленість теоретико-прикладного інструментарію діяльності вітчизняних фінансових установ зумовлює потребу в постійному системному узгодженні правових, економічних і організаційних засад.

Грошово-кредитне регулювання має важливе значення для реалізації пріоритетних економічних реформ і відіграє важливу роль у системі розвитку міжнародних валютно-кредитних відносин, тому

до пріоритетів національної грошово-кредитної політики варто віднести забезпечення стабільності грошової одиниці, підвищення ефективності управління активами проблемних банків; запровадження контролю над зовнішнім боргом приватного сектору.

В умовах зростання конкуренції між банківськими і небанківськими установами в міжнародному масштабі доцільно визначити пріоритети участі національних банків у світовій фінансовій системі [14; 15]. Вітчизняні банки формувалися в умовах транзитивної економіки і під впливом зарубіжної практики банківської справи. Проте нині банки є активними ринковими інститутами. Особливої уваги заслуговує зміцнення фінансової інфраструктури та встановлення контролю над небанківськими фінансовими установами, які сприяють системному ризику ліквідності.

Висновки. Постійно модифікуються масштаби й вплив фінансових криз у відкритій світовій економіці, оскільки лібералізація руху капіталу призвела до спрощення механізмів переміщення капіталів, і однією з причин кризових потрясінь є зміна попиту та пропозиції на позичковий капітал. Оскільки скасування валютних обмежень розширює трансграничний перелив капіталу і підвищує вразливість національних фінансових систем, фінансовий сектор має розглядатися як єдиний об'єкт регулювання, що потребує координації фінансової, грошово-кредитної і фіскальної політики для попередження кризових явищ.

Варто відпрацювати моделі попередження валютно-фінансових криз та мінімізації ймовірних втрат; оптимізувати обсяги стабілізаційних резервів (золотовалютних резервів) для гарантування стійкості економіки до можливих зовнішніх фінансових криз; для забезпечення стійкості національної валюти доцільно систематизувати поступальне підвищення експортних доходів; встановити контроль над залученням іноземних інвесторів для відстеження надходження спекулятивного капіталу.

Під час формування так званого «нового світового фінансового порядку» доцільно враховувати економічну ментальність, застосування агентських моделей. Агентська модель припускає наявність автономних, гетерогенних агентів, що володіють обмеженою інформацією, і встановлює прості правила, що визначають їхню поведінку в різних обставинах. Агентські моделі частіше використовують для макрофінансового моделювання, а їхні простіші версії застосовують для дослідження впливу стрес-сценаріїв на фінансову платоспроможність, ліквідність і ланцюгову реакцію.

Масштабність та інтенсивність змін у сфері соціально значимих бюджетних доходів і витрат зумовлені трансформацією бюджетного процесу, а також накопиченими структурними дисбалансами в економіці. Важливою умовою проведення бюджетної децентралізації є надання більшої фінансової самостійності регіонам.

Список літератури:

1. Не переоценен ли неолиберализм? / Д.Д. Остри, П. Лунгани, Д. Фурчери // Финансы и развитие. – 2016. – Июнь. – С. 38–41.
2. Кузькін Є.Ю. Місцеве оподаткування як інструмент зміцнення власної дохідної бази місцевого самоврядування / Є.Ю. Кузькін // Фінанси України. – 2015. – № 4. – С. 34–47.
3. Малиняк Б.С. Детінізація місцевих фінансів як передумова бюджетної децентралізації в Україні / Б.С. Малиняк // Фінанси України. – 2015. – № 5. – С. 30–44.
4. Сідельникова Л.П. Ефективність податкових джерел формування бюджетних ресурсів держави / Л.П. Сідельникова // Фінанси України. – 2015. – № 9. – С. 45–60.
5. Всемирный банк советует «давить на педали», чтобы не упасть [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://news.eizvestia.com/news_economy/full/812-vsemirnyj-bank-sovetuet-davit-na-pedali-chtoby-ne-upast.
6. Миргородська Л.О. Фінансові системи зарубіжних країн : [навч. посіб.] / Л.О. Миргородська. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
7. Роль стран с формирующимся рынком в новом глобальном партнерстве в интересах роста / Мэрилендский университет, 4 февраля 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imf.org/>.
8. Timothy Irwin. Getting the Dog to Bark: Disclosing Fiscal Risks from the Financial Sector // Working Paper. – № 15/208. – September 28, 2015.
9. Raja Almarzoqi, Sami Ben Naceur, Alessandro Scopelliti. How Does Bank Competition Affect Solvency, Liquidity and Credit Risk? Evidence from the MENA Countries // Working Paper. – № 15/210. – September 29, 2015.
10. Линь Х. Риск стагнации / Х. Линь // Финансы и развитие. – 2016. – Июнь. – С. 52 – 54.
11. Частичные реформы – еще хуже, нежели их отсутствие [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ekonomika.eizvestia.com/full/376-ivan-miklosh-chastichnye-reformy-eshhe-huzhe-nezheli-ih-otsutstvie>.
12. Децентралізація – это ключевой элемент подготовки Украины к будущему членству в ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.unian.net/politics/1244768-poroshenko-detsentralizatsiya-eto-klyuchevoy-element-podgotovki-ukrainyi-k-buduschemu-chlenstvu-v-es.html>.
13. Тридід О. Складові формування загальної концепції регулювання вітчизняної банківської системи / О. Тридід, Н. Погореленко // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 8. – С. 34–37.
14. Julian T.S. Chow. Stress Testing Corporate Balance Sheets in Emerging Economies // Working Paper. – № 15/216. – September 30, 2015.
15. Francis Vitek. Macrofinancial Analysis in the World Economy: A Panel Dynamic Stochastic General Equilibrium Approach // Working Paper. – № 15/227. – October 28, 2015.

Гетьман Є.М.,
аспірант кафедри фінансів і кредиту
Університет банківської справи (м. Київ)

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ФІНАНСУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ

Гетьман Є.М. Проблемні питання фінансування та виконання державних цільових програм в Україні. У статті розглянуто основні проблемні питання фінансування та виконання державних цільових програм в Україні. Особливістю є те, що затверджується велика кількість програм, які потім визнаються необґрунтованими і потребують підготовки проектів нормативно-правових актів про втрату ними чинності. Запропоновані у статті підходи до вирішення наявних проблемних питань фінансування та виконання державних цільових програм допоможуть більш ефективно використовувати державні ресурси та реалізовувати затверджені програми.

Ключові слова: державна цільова програма, фінансування, ефективність, законодавче регулювання, державний бюджет.

Гетьман Е.М. Проблемные вопросы финансирования и выполнения государственных целевых программ в Украине. В статье рассмотрены основные проблемные вопросы финансирования и выполнения государственных целевых программ в Украине. Особенностью является то, что утверждается большое количество программ, которые потом признаются необоснованными и требуют подготовки проектов нормативно-правовых актов об утрате силы. Предложенные в статье подходы к решению имеющихся проблемных вопросов финансирования и выполнения государственных целевых программ помогут более эффективно использовать государственные ресурсы и реализовывать утвержденные программы.

Ключевые слова: государственная целевая программа, финансирование, эффективность, законодательное регулирование, государственный бюджет.

Getman E.M. Major issues of financing and realization state targeted programs in Ukraine. The article deals with the major issues of funding and implementation of state programs in Ukraine. A special feature is that it is approved by a large number of programs, which are then found to be unsubstantiated and require preparation of regulatory legal acts of the loss of power. In particular, in 2015, it was originally approved 44 state target programs to the implementation of the remaining 38 programs, of which in 2015, six programs were not funded, and even on the three programs have been filed on the implementation reports. The actual funding of state programs in Ukraine in 2015 amounted to 26.29% of the planned amount for the implementation of tasks and activities for the 38 programs spending. The proposed article approaches to solving the existing problem of the financing and implementation of state programs, will help to make better use of public resources and to implement approved programs.

Keywords: state targeted program, financing, efficiency, legislative regulation, government budget.

Постановка проблеми. Одним із методів регулювання економічних процесів у державі є розробка та впровадження цільових програм. Саме цільові програми завдяки концентрації фінансових, наукових, людських ресурсів під час прийняття якісно нових управлінських рішень є одним із факторів подолання негативних соціально-економічних процесів в економіці. На сьогодні розроблено та затверджено не одну цільову програму, проте результативність їх реалізації та ефективність програмних заходів досить низькі через низку проблемних питань у їх фінансуванні. Отже, дослідження проблемних питань фінансування та виконання державних цільових програм в Україні та надання пропозицій щодо їх вирішення набули першочергового значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розроблення теоретичних і практичних питань ефективності використання державних фінансових ресурсів, а також дослідження питань ефективності виконання державних цільових програм зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: О.І. Амоша, М. Аткинсон, В.Д. Базилевич, С. Бланк, С.А. Буковинський, А.С. Гальчинський, Б. Гарднер, С.В. Голов, П.С. Єщенко, Р. Іннес, К.В. Павлюк, В.Л. Плєскач, Н.І. Рубан, І.Б. Стефанюк, Л. Твітєн, Дж. Хопкінс, А.А. Чухно, О.В. Шевчук та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових праць та істотні досягнення в цій галузі, низка питань теоретико-методичного та практичного характеру фінансування та виконання державних цільових

програм залишаються остаточно не розв'язаними, дискусійними, потребують уточнень та подальшого розвитку, що і зумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою даної наукової статті є дослідження проблемних питань фінансування та виконання державних цільових програм в Україні в 2015 р. та надання пропозицій щодо їх вирішення.

Виклад основних результатів. Відповідно до Закону України «Про державні цільові програми» [1], державна цільова програма – це комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюються з використанням коштів державного бюджету України та узгоджені за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням.

Метою розроблення державних цільових програм є сприяння реалізації державної політики на пріоритетних напрямках розвитку держави, окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць; забезпечення концентрації фінансових, матеріально-технічних, інших ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалу, а також координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади, підприємств, установ та організацій для розв'язання найважливіших проблем.

Перелік державних цільових програм затверджується Кабінетом Міністрів України і подається на розгляд Верховної Ради України, а обсяги фінансування державних цільових програм ураховуються під час складення проекту державного бюджету України на відповідний рік шляхом визначення головними розпорядниками бюджетних коштів обсягів видатків на їх реалізацію у складі бюджетних програм та включення центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної фінансової політики, відповідних бюджетних запитів до пропозицій проекту державного бюджету України. Проте, незважаючи на подвійний розгляд доцільності державних цільових програм, кожен рік затверджується значно більша кількість програм, ніж може бути об'єктивно профінансована, що призводить до неефективного використання бюджетних коштів та не дає можливості досягнути поставлених цілей. Також щорічно затверджуються державні цільові програми, які потім визнаються необґрунтованими і потребують підготовки проектів нормативно-правових актів про втрату ними чинності та проекту змін до державного бюджету України через вивільнення коштів, що передбачались на фінансування таких програм.

Зокрема, згідно з прийнятими нормативно-правовими актами, у 2015 р. передбачалася реалізація завдань та заходів 44 державних цільових програм, з яких 35 програм схвалено постановами Кабінету Міністрів України та 9 програм – Законами України.

Проте три програми було достроково припинено за рішеннями уряду, початок однієї програми було перенесено на 2016 р. [3] та щодо двох програм було підготовлено та подано до Кабінету Міністрів України проект постанови Кабінету Міністрів України про визнання програм такими, що втратили чинність. Але рішення щодо дострокового припинення програм не було прийнято, при цьому виконання завдань та заходів програм не здійснювалося.

Тобто з 44 державних цільових програм, урахованих під час складення проекту державного бюджету України на 2015 р., до виконання залишилися 38 програм, з яких у 2015 р. шість програм не фінансувалися, а щодо трьох програм не було подано звітів про виконання. Отже, на кінець 2015 р. було реалізовано завдання та заходи за 29 державними цільовими програмами, що на 15 програм, або на 34%, менше, ніж було затверджено на початок року [5].

Окремо слід зазначити виконання планових показників обсягів фінансування (табл. 1).

Отже, фактичне фінансування державних цільових програм в Україні в 2015 р. становило 26,29% від запланованої суми видатків на реалізацію завдань та заходів за 38 програмами. Через недосягнення хоча б 50% запланованого фінансування шість державних цільових програм не було профінансовано взагалі та не було реалізовано жодних заходів за ними.

Щодо виконання планових обсягів фінансування державних цільових програм за спрямованістю, варто зазначити, що лише за трьома напрямками відбулося повне фінансування, а державні цільові програми за такими стратегічно важливими напрямками для держави, як економічні, екологічні, оборонні та правоохоронні, не було профінансовано й наповнину (табл. 2).

Окрім того, найбільше скорочення кількості державних цільових програм у 2015 р. відбулося за програмами економічного спрямування, але навіть за скорочення кількості програм майже на 40%, виконання плану фінансування становило лише 23,24%, що є одним із найнижчих показників за відсотком виконання планових та фактичних показників разом з оборонними та правоохоронними державними цільовими програмами.

Крім того, варто зазначити, що науково-технічні та інші державні цільові програми були профінансовані у повному обсязі, а соціальні – навіть на 10,42% перефінансовані від планових показників.

Проте доводиться констатувати, що державні замовники програм, якими є переважно міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, не зацікавлені в запровадженні жорсткої системи контролю над їх виконанням і в оптимізації кількості програм, оскільки це, з одного боку, виключає настання відповідальності чиновників за їх неефективне виконання, а з іншого – дає змогу списувати постійне невиконання програм на їх незадовільне фінансування. Це підтверджується аналізом виконання

20 державними замовниками в 2015 р. 38 державних цільових програм, з яких:

– усупереч вимогам п. 29 Порядку [2] не містить методики оцінки ефективності виконання державної цільової програми, що повинна бути розроблена державним замовником з урахуванням специфіки програми та кінцевих результатів – 38 державних цільових програм;

– державними замовниками не було здійснено аналіз ефективності виконання – 29 державних цільових програм;

– порушено строк подання звітності – 26 державних цільових програм;

– не відповідають вимогам законодавства у сфері розроблення та виконання державних цільових програм – 22 державні цільові програми;

– обсяги використаних коштів не узгоджуються з показниками фінансової звітності – 12 державних цільових програм;

– державним замовником-координатором не забезпечено збір звітної інформації від державних замовників та виконавців програми – 12 державних цільових програм;

– не фінансувалися – шість державних цільових програм;

– не подано фінансової звітності про виконання паспорту бюджетної програми – п'ять державних цільових програм;

– не подано звітів про виконання – три державні цільові програми.

Також державні замовники всупереч вимогам ст. 8 Закону України [1] не здійснюють належного контролю над виконанням заходів та завдань програм та не забезпечують проведення активної роботи щодо пошуку небюджетних джерел фінансування, особливо за умови економії бюджетних коштів. Найменший показник виконання плану залучення інших джерел у 2015 р. був у Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України за Державною цільовою економічною програмою енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв із відновлювальних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010–2015 рр.: плановий показник залучення інших джерел становив 98,7 млрд. грн., а фактичний – 0,6 млрд. грн. Хоча саме ця програма була пріоритетною під час

Таблиця 1

Планові та фактичні показники обсягів фінансування державних цільових програм в Україні в 2015 р.

Джерела фінансування	Показники обсягів фінансування державних цільових програм		
	план (млрд. грн.)	факт (млрд. грн.)	відсоток виконання (%)
Державний бюджет	44,3	29,8	67,27
Місцеві бюджети	8,1	1,6	19,75
Інші джерела, не заборонені законодавством	145	20,5	14,14
Усього:	197,4	51,9	26,29

Джерело: складено автором на основі [5]

Таблиця 2

Плановий та фактичний розподіл державних цільових програм за спрямованістю в Україні в 2015 р.

Спрямованість	Показники обсягів фінансування державних цільових програм					
	Фінансування			Кількість		
	план (млрд. грн.)	факт (млрд. грн.)	відсоток виконання (%)	план (шт.)	факт (шт.)	відсоток виконання (%)
Соціальні	4,8	5,3	110,42	13	10	76,9
Економічні	181,6	42,2	23,24	11	7	63,6
Екологічні	7,9	3,5	44,30	6	5	83,3
Оборонні	1,4	0,03	2,14	3	2	66,7
Науково-технічні	0,7	0,7	100,00	3	3	100,0
Правоохоронні	0,9	0,1	11,11	1	1	100,0
Інші	0,1	0,1	100,00	1	1	100,0
Усього:	197,4	51,93	26,31	38	29	76,3

Джерело: складено автором на основі [5]

фінансування за рахунок коштів місцевих бюджетів: частка фінансування за даною програмою була найбільша серед інших програм та становила 34,4% у загальній структурі фінансування державних цільових програм за рахунок коштів місцевих бюджетів та становила 0,55 млрд. грн. із загальної суми у розмірі 1,6 млрд. грн.

Разом із тим Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України, Міністерство фінансів, Міністерство соціальної політики, Міністерство екології та природних ресурсів, Міністерство освіти і науки не приймають участі у проведенні щорічного аналізу стану виконання державних цільових програм, замовниками яких вони є.

На основі проведеного аналізу фінансування та виконання державних цільових програм в Україні можна окреслити низку проблемних питань, які є системними недоліками, пов'язаними з розробленням та виконанням програм, до них належать [1; 2; 4]:

- недодержання державними замовниками вимог законодавства у сфері розроблення та виконання державних цільових програм у частині відсутності чітко визначених завдань і заходів, які передбачені для виконання в межах програми, термінів їх виконання, обсягів фінансування з розбивкою по роках та виконавцях, результативних показників реалізації програм;

- незабезпечення програм реальними джерелами фінансування: прогнозі обсяги фінансових ресурсів програм, у тому числі коштів державного бюджету, не узгоджуються з реальними можливостями їх фінансування;

- неефективне спрямування фінансових ресурсів: у рамках планування та використання коштів державного бюджету не враховується в повному обсязі механізм пріоритетності вирішення проблем;

- незадовільне звітування державних замовників: недотримання строків подання, інформація подається не в повному обсязі та не за всіма виконавцями;

- формальний підхід до виконання вимог чинного законодавства у сфері розроблення та виконання державних цільових програм із боку державних замовників;

- наявність дублювання окремих завдань і заходів програм декількома міністерствами та відомствами;

- відсутність можливості здійснення контролю з боку громадськості.

При цьому жодна затверджена державна цільова програма в 2015 р. не містить методики оцінки ефективності її виконання, що повинна бути розроблена державним замовником з урахуванням специфіки програми та кінцевих результатів, що суперечить вимогам пункту 29 Порядку [2]. Та найголовнішим проблемним питанням є те, що державні цільові програми так і не стали дієвим та ефективним інструментом реалізації державної політики, що забезпе-

чує розв'язання найважливіших проблем розвитку України, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць.

Висновки. Наявність великої кількості державних цільових програм призводить до неефективного використання бюджетних коштів та не дає можливості досягнути поставлених цілей.

На цьому тлі наявна практика отримання суб'єктами господарювання державної фінансової підтримки на одні цілі за кількома програмами та відсутність належного контролю над використанням отриманих коштів із боку Рахункової палати, Міністерства фінансів і Міністерства економічного розвитку і торгівлі України призводить до далеко не поодиноких випадків утрати державних коштів в особливо великих розмірах.

Вищевикладений аналіз недоліків у розробці, організації виконання та контролю над фінансуванням державних цільових програм спонукає до пошуку нових підходів, які б, з одного боку, враховували європейський досвід програмування, а з іншого – відповідали особливостям нинішнього етапу соціально економічного розвитку України.

Для вирішення проблемних питань фінансування та виконання державних цільових програм пропонується:

- посилити відповідальність за виконання державних цільових програм, їх окремих розділів та положень;

- оприлюднювати на урядовому Інтернет-порталі тексти та аналізи виконання державних цільових програм;

- скоординувати й узгодити дії всіх владних суб'єктів, які беруть участь у розробці, організації виконання та контролі над фінансуванням державних цільових програм;

- зменшити кількість державних цільових програм, що дасть змогу в повному обсязі фінансувати затверджені програми; з урахуванням досвіду розвинених країн світу (США, Японії) кількість перспективних програм, що охоплює переважно період п'ять років, має відповідати кількості обраних на цей період пріоритетів. Через п'ять років пріоритети та відповідні програми після ретельного аналізу переглядаються та уточнюються, але кількість програм при цьому не збільшується;

- здійснювати ретельний аналіз конкретних наслідків та результатів виконання державно-цільових програм під час розробки нових програм із залученням науковців, галузевих експертів, фахівців міністерств та відомств. У такому разі буде забезпечене виконання обов'язкового для стратегічного планування принципу спадкоємності та аналізу попередніх результатів стратегічного планування. Наука та фаховий досвід мають зайняти належне місце в процедурі розробки та реалізації урядових документів програмного характеру.

Список літератури:

1. Закон України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 № 1621-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1621-15>.
2. Порядок розроблення та виконання державних цільових програм, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 31.01.2007 № 106 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/106-2007-%D0%BF>.
3. Державна цільова екологічна програма приведення в безпечний стан уранових об'єктів державного підприємства «Бар'єр», затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 23.12.2015 № 1091 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1091-2015-%D0%BF>.
4. Геєць В.М. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері / В.М. Геєць. – К. : Наукова думка, 2008. – 383 с.
5. Стан виконання державних цільових програм у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-A&tag=DerzhavniTsiloviProgrami>.

УДК 336.761

Запорожець М.Ю., заступник директора
департаменту продажів через альтернативні канали та партнерів
ПАТ «Креді Агріколь Банк»

БІРЖОВІ ІНДЕКСИ ЯК ІНДИКАТОР СТАНУ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Запорожець М.Ю. Біржові індекси як індикатор стану економіки в Україні. У статті розглянуто біржові індекси в Україні та їх взаємозв'язок з основними макроекономічними показниками. На основі побудови регресійної моделі було показано, що вітчизняні індекси не виконують діагностичну функцію. Визначено причини такого стану, серед яких – низький рівень розвитку українського фондового ринку та мала кількість надійних емітентів. Показано високий рівень взаємозв'язку між вітчизняними біржовими індексами та деякими зарубіжними у певні періоди часу. Це є свідченням орієнтації учасників торгів на світовий фінансовий ринок, а не на внутрішній.

Ключові слова: біржа, біржовий індекс, індекс ПФТС, індекс UX, індекс РТС, індекс S&P 500, індексний кошик, фінансовий ринок.

Запорожець М.Ю. Биржевые индексы как индикатор состояния экономики в Украине. В статье рассмотрены биржевые индексы в Украине и их взаимосвязь с основными макроэкономическими показателями. Путем построения регрессионной модели показано, что отечественные индексы не выполняют диагностическую функцию. Указано причины такого состояния, среди которых низкий уровень развития украинского фондового рынка и малое количество надежных эмитентов. Показан высокий уровень взаимосвязи между отечественными биржевыми индексами и некоторыми зарубежными в определенные периоды времени. Это является свидетельством ориентации участников торгов на мировой финансовый рынок, а не на внутренний.

Ключевые слова: биржа, биржевой индекс, индекс ПФТС, индекс UX, индекс РТС, индекс S&P 500, индексная корзина, финансовый рынок.

Zapozhets M.J. Stock indices as an indicator of the economic situation in Ukraine. This article is about the stock indices in Ukraine and the impact of macroeconomic factors on them. The author used a linear regression model to show that Ukrainian indices do not perform the diagnostic function. There are a few reasons why such as the low level of Ukrainian stock market's development and the lack of reliable issuers. The author shows a high correlation between Ukrainian index and some foreign indices during some periods of time. It indicates that Ukrainian market participants consider the global financial market as more important, than national.

Keywords: index PFTS, index RTS, index S&P 500, index UX, market basket, stock exchange, stock index, financial market.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування фондового ринку забезпечує перерозподіл коштів в економіці країни. Кошти переходять від тих, хто має їх надлишок, до тих, хто відчуває нестачу ресурсів. Індикатором змін на фондовому ринку виступають біржові індекси. Вони є інте-

гральними показниками, що демонструють зміну вартості певного набору фінансових інструментів. Динаміка біржових індексів у країнах із розвиненим фондовим ринком дає змогу охарактеризувати макроекономічні процеси та стан економіки країни в цілому. Індеси виступають орієнтиром для підприємців та інвесторів, як внутрішніх, так і зовнішніх. Здатність біржових індексів показувати стан та динаміку розвитку економіки країни називають їх діагностичною функцією [1, с. 431]. Проте в Україні фондовий ринок є недостатньо розвиненим. Виникають питання: чи можуть учасники ринку орієнтуватися на вітчизняні біржові індекси під час прийняття інвестиційних рішень та наскільки точно індекси відображають процеси, що відбуваються в економіці країни?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розрахунку та використання біржових індексів широко представлені в роботах вітчизняних та зарубіжних учених. Серед них можна виділити Б. Бойера, В. Зоркальцева, П. Кевеша, Т. Кумагаї, С. Сукачову, І. Фішера, К. Юан та ін.

Проте вченими передусім досліджувалися характеристики індексів, способи їх прогнозування, впливу на фондовий ринок та застосування у торгових стратегіях. Питання ефективності виконання біржовими індексами діагностичної функції потребує подальшого вивчення та уточнення, що й зумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження взаємозв'язку біржових індексів в Україні з макроекономічними показниками, що характеризують рівень розвитку економіки країни. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання: визначено основні фондові індекси в Україні, побудовано модель впливу низки макроекономічних показників на біржовий індекс, показано залежність вітчизняних біржових індикаторів від світових.

Виклад основних результатів. Найбільшими за обсягами торгів біржами в Україні є «Перспектива», Українська біржа та ПФТС. Із них добре розвинений

ринок акцій та відповідні власні індикатори мають два останніх торговельних майданчики. Загальну характеристику їх індексів наведено в табл. 1.

На перший погляд, індекс ПФТС є більш репрезентативним, ніж UX: він розраховується набагато довше та на основі більшої кількості фінансових інструментів. Проте індексу Української біржі має низку переваг. Початок роботи даного майданчика в Україні став причиною значного технологічного прогресу в організації торгів. Був створений ринок заявок, успішно реалізований принцип поставки проти платежу, запущена онлайн-торгівля акціями, почав працювати ринок похідних фінансових інструментів. Комплекс наведених вище факторів став причиною переміщення торговельної активності з біржі ПФТС на Українську біржу. Вона стала і залишається центром торгівлі акціями в Україні.

Що ж стосується меншої кількості інструментів в індексному кошику, то це пояснюється специфікою використання індексів. На Українській біржі через рік від початку її роботи була розпочата торгівля індексними ф'ючерсами. Значення індексу на момент експірації даних похідних фінансових інструментів визначає розмір коштів, які будуть сплачені однією стороною угоди іншій. Тому до індексу як до базового активу вимоги висувуються істотно вищі. Неліквідні акції, включені до індексного кошику, відкривають широкі можливості для маніпуляції значенням індексу UX та, відповідно, отримання доходу від операцій із деривативами. Відбір інструментів, на основі динаміки цін яких розраховується індекс Української біржі, є більш жорстким, ніж для індексу ПФТС. Вищі якісні та кількісні критерії відбору мають у результаті меншу кількість акцій в індексному кошику. Варто зазначити, що порівняно з індексами інших країн така кількість акцій є надзвичайно малою. Проте основні причини тут – нерозвиненість вітчизняного фондового ринку та мала кількість надійних емітентів.

Таблиця 1

Основні параметри біржових індексів в Україні

Параметр	Значення	
	Індекс українських акцій	Індекс ПФТС
Біржа, що здійснює розрахунок	Українська біржа	ПФТС
Назва індексу	Індекс UX	Індекс ПФТС
Код індексу	UX	PFTS Index
Тип індексу	Зважений по капіталізації з врахуванням free - float	Ціновий індекс, зважений за обсягом емісії (free float)
Склад індексного кошику (станом на листопад 2016)	BAVL, CEEN, DOEN, MSICH, UNAF	ALMK, BAVL, CEEN, DNEN, DOEN, KVBZ, MSICH, UNAF, UTLM, ZAEN
Початок розрахунку	26 березня 2009 р.	1 жовтня 1997 р.
Початкове значення	500	100

Джерело: складено автором на основі [2; 3]

Для того щоб перевірити взаємозв'язок динаміки індексів із макроекономічними процесами в країні, необхідно відібрати низку показників, які найбільш повно характеризують економічне становище. Для

аналізу був обраний показник ВВП як такий, що показує загальну вартість товарів та послуг, вироблених у країні за рік. У його складі було виділено окремо експорт та імпорт, оскільки економіка Укра-

Таблиця 2

Індекс ПФТС та макроекономічні показники України за 2002–2015 рр.

Рік	Індекс ПФТС	ВВП, млрд дол	Експорт, млрд дол	Імпорт, млрд дол	ПП, млрд дол	Безробіття*, %	ІСЦ**, %	Курс***
2002	57,3	42,3	23,3	21,5	5,3	9,6	0,8	533,2
2003	85,4	50,1	29,0	27,7	6,7	9,1	5,2	533,2
2004	260,1	65,1	41,4	36,4	8,4	8,6	9,0	530,5
2005	353,0	87,4	45,0	44,3	16,4	7,2	13,5	505,0
2006	498,9	107,8	50,2	53,3	21,2	6,8	9,1	505,0
2007	1174,0	142,7	64,0	72,2	29,5	6,4	12,8	505,0
2008	301,4	123,1	57,8	67,6	35,7	6,4	25,2	770,0
2009	572,9	114,4	53,0	55,0	40,0	8,8	15,9	798,5
2010	975,1	136,0	69,0	73,0	44,7	8,1	9,4	796,2
2011	534,4	163,0	88,6	98,7	49,4	7,9	8,0	799,0
2012	328,7	176,6	90,0	104,3	54,5	7,5	0,6	799,3
2013	300,5	183,3	78,7	95,7	58,2	7,2	-0,3	799,3
2014	386,9	100,6	48,9	52,4	45,9	9,3	12,1	1576,9
2015	240,7	82,5	43,5	45,2	43,4	9,1	48,7	2400,1

* За методологією МОП, у % від економічно активного населення

** Рік до попереднього року

*** Офіційний курс НБУ, грн. за 100 дол.

Джерело: побудовано автором за даними [4; 5]

Таблиця 3

Кореляційна матриця

	Індекс	ВВП	Експорт	Імпорт	ПП	Безробіття	ІСЦ	Курс
Індекс	1,00	0,48	0,44	0,41	0,30	-0,46	0,00	-0,15
ВВП	0,48	1,00	0,97	0,98	0,84	-0,60	-0,20	-0,03
Експорт	0,44	0,97	1,00	0,99	0,82	-0,53	-0,21	-0,02
Імпорт	0,41	0,98	0,99	1,00	0,84	-0,55	-0,21	-0,01
ПП	0,30	0,84	0,82	0,84	1,00	-0,22	0,12	0,46
Безробіття	-0,46	-0,60	-0,53	-0,55	-0,22	1,00	0,07	0,40
ІСЦ	0,00	-0,20	-0,21	-0,21	0,12	0,07	1,00	0,75
Курс	-0,15	-0,03	-0,02	-0,01	0,46	0,40	0,75	1,00

Джерело: розраховано автором

Таблиця 4

Модель парної лінійної регресії індексу ПФТС

Фактор	Коефіцієнт	Стандартна помилка	t-статистика	p-значення
β_0	4,96e+02	1,34e+03	0,372	0,718
ВВП	3,81e+00	5,88e+00	0,648	0,531
ПП	-3,38e-03	1,18e-02	-0,287	0,780
Безробіття	-4,76e+01	1,31e+02	-0,363	0,724
Загальна характеристика моделі				
R-квадрат				0,28
Скоригований R-квадрат				0,07
F-критерій				1,30
p-значення				0,33

Джерело: розраховано автором

їни є значною мірою інтегрованою та залежною від світової. Дані показники подані в доларовому еквіваленті за результатами попереднього аналізу. Також у дослідженні використано значення обсягу прямих іноземних інвестицій (ПІІ): надходження та відтік коштів із країни впливають на її економічне становище та динаміку фондового ринку. Крім того, було включено показники безробіття, інфляції (ІСЦ, індекс споживчих цін) та курсу долара. Для аналізу обрано індекс ПФТС, адже він має набагато довшу історію розрахунку (табл. 2).

Для побудови моделі необхідно визначити, які показники варто до неї включати. Також необхідно слідкувати за тим, щоб змінні не були високорельованими між собою, оскільки це призведе до значного зниження якості моделі. Зручним інструментом для оцінки взаємозв'язків між параметрами є кореляційна матриця (табл. 3). Згідно з нею, до моделі не варто включати показники індексу споживчих цін (кореляція близька до нуля) та валютного курсу (коефіцієнт кореляції $-0,15$). Варто зазначити, що зміна валютного курсу врахована в показнику валового внутрішнього продукту, адже він поданий у доларах. Окрім того, між показниками ВВП, експорту та імпорту існує досить високий взаємозв'язок ($0,97$ між ВВП та обсягом експорту, $0,98$ між ВВП та обсягом імпорту), тому доцільно використати лише один із цих показників. Найвищою серед них є кореляція між індексом ПФТС та валовим внутрішнім продуктом, а тому в модель був включений саме він.

Нульовою гіпотезою під час побудови моделі є припущення про відсутність лінійного взаємозв'язку між індексом ПФТС та макроекономічними показниками. Для аналізу результатів було використано 90% довірчий інтервал.

Як показує табл. 4, прогностичні можливості побудованої моделі є досить низькими. Значення показника R-квадрат становить усього $0,28$, а його скоригованої на кількість і значущість факторів версії – лише $0,07$. P-значення як окремих факторів, так і моделі в цілому є досить високим. Таким чином, ми не можемо відкинути нульову гіпотезу. Це свідчить про відсутність лінійного взаємозв'язку між індексом ПФТС та макроекономічними показниками розвитку України. Таким чином, можна припустити, що індекс не виконує діагностичну функцію та не може слугувати індикатором економічного стану країни. Щоправда, між індексом та макроекономічними показниками може існувати нелінійна залежність, а тому це питання потребує додаткового вивчення.

Серед інших факторів, що можуть впливати на динаміку українських біржових індексів, варто виділити зміну індексів інших країн. Хоча вітчизняний фондовий ринок майже зовсім не інтегрований зі світовим, спільні тенденції все ж можна прослідкувати. На рис. 1 показано динаміку індексу UX,

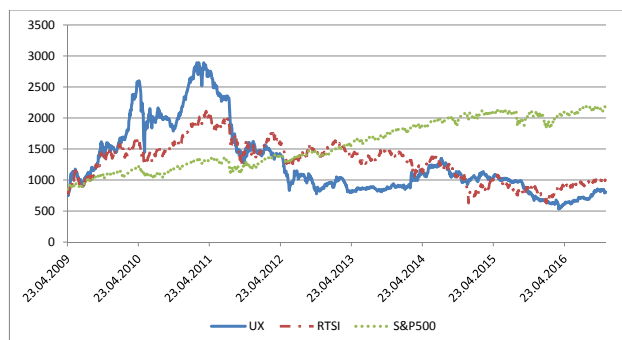


Рис. 1. Динаміка індексів UX, РТС та S&P 500 у 2009–2016 рр., пунктів

Джерело: побудовано на основі даних [2; 6; 7]

індексу РТС (раніше розраховувався російською біржею РТС, зараз – Московською біржею) та індексу S&P500 (розраховується американською компанією Standard & Poor's на основі цін 500 найбільших за капіталізацією компаній; є основним біржовим індикатором американського ринку). Можна зазначити, що український індекс є набагато більш волатильним, ніж інші: амплітуда його коливань є значно вищою. Проте загальна динаміка зміни в певні періоди досить точно повторює зарубіжні індекси.

Для того щоб кількісно оцінити взаємозалежність між індексом UX та індексами РТС і S&P 500, було обраховано коефіцієнт кореляції на основі денних значень. Як показують дані табл. 5, у деякі періоди взаємозв'язок між українським індексом та зарубіжними перевищував $0,9$ (2009 та 2011 рр.). Напрямок такого взаємозв'язку є очевидним: розмір та значення вітчизняного фондового ринку не дає змоги вважати можливим вплив індексу UX на інші. Таким чином, учасники ринку в Україні використовували іноземні індекси як орієнтири під час прийняття торговельних рішень. У період із 2012 по 2013 р. збереглася істотна залежність між індексами РТС та UX, проте зв'язок із S&P 500 зменшився, а

Таблиця 5

Кореляція між індексом UX та індексами РТС і S&P500 у 2009–2016 рр.

Рік	Коефіцієнт кореляції	
	Індекс РТС	Індекс S&P500
2009	0,973623	0,912942
2010	0,537974	0,587689
2011	0,93428	0,806706
2012	0,674235	-0,40543
2013	0,638112	-0,37055
2014	0,242149	0,277576
2015	0,419272	0,210096
2016*	0,595353	0,566385

*Станом на 23.11.2016

Джерело: розраховано автором на основі [2; 6; 7]

залежність змінилася з прямої на обернену. Це стало результатом ускладнення ситуації на фінансовому ринку в Україні та Росії, з одного боку, та продовженням економічного зростання в США – з іншого. У 2014 та 2015 рр. у результаті складних політичних та економічних обставин ситуація істотно змінилася. Індекс UX майже втратив зв'язок з іноземними індексами, а обсяги торгів на фондовому ринку значно впали. Зменшилася також і кількість емітентів. Навіть деякі найбільші компанії, що входили до індексного кошику, змінили статус із публічного на приватний та залишили ринок.

Висновки. Отже, за результатами проведеного дослідження можна сказати, що лінійна залежність між основними макроекономічними показниками та біржовими індексами в Україні майже відсутня,

тому можна припустити, що учасники ринку не використовують біржові індекси для оцінювання стану справ в економіці. Таким чином, вони не виконують діагностичну функцію в Україні.

Вітчизняні біржові індекси тривалий час знаходилися під впливом іноземних. Взаємозв'язок між ними в деякі періоди був близьким до функціонального. Таким чином, можна стверджувати, що українські біржові індекси відображали не стан вітчизняної економіки, а ситуацію на міжнародних ринках капіталу.

У подальшому доцільним є дослідження можливої наявності нелінійних взаємозв'язків між макроекономічними показниками та біржовими індексами, а також пошук інших факторів, що можуть на них впливати.

Список літератури:

1. Еш С.М. Фінансовий ринок : [навч. посіб.] / С.М. Еш ; 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 528 с.
2. Індекс українських акцій (UX) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ux.ua/ru/index/ux>.
3. Індекс ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfts.ua/uk/shares-indexes>.
4. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Статистика НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674.
6. Основные индексы акций Московской биржи [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://moex.com/ru/index/RTSI>.
7. S&P 500 / Google Finance [Online resource]. – Point of Access : <https://www.google.com/finance?cid=626307>.

СИСТЕМНА МОДЕРНІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ АДМІНІСТРУВАННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ

Новік О.І. Системна модернізація як основа стратегічного розвитку адміністрування митних платежів. У статті обґрунтовано необхідність удосконалення адміністрування митних платежів на основі системної модернізації. Для реалізації такого підходу розкрито сутність та основні властивості понять «модернізація» і «система», що синтезуються у понятті «системна модернізація». Системну модернізацію адміністрування митних платежів розглянуто як основу та засіб пізнання й удосконалення такого адміністрування.

Ключові слова: глобалізація, інтеграція, система, модернізація, системна модернізація, адміністрування митних платежів.

Новик Е.И. Системная модернизация как основа стратегического развития администрирования таможенных платежей. В статье обоснована необходимость совершенствования администрирования таможенных платежей на основе системной модернизации. Для реализации такого подхода раскрыты сущность и основные свойства понятий «модернизация» и «система», синтезирующихся в понятии «системная модернизация». Системная модернизация администрирования таможенных платежей рассмотрена как основа и средство познания и совершенствования такого администрирования.

Ключевые слова: глобализация, интеграция, система, модернизация, администрирование таможенных платежей.

Novik O.I. System modernization as a strategic development basis of customs payments administration. The necessity to improve the customs duties administration based on the system modernization is described in an article. The essence and basic properties of the concepts such as "modernization" and "system", which are synthesized in the concept of "system modernization", are disclosed to realize this approach. System administration modernization of customs fees is considered as the basis and means of knowledge and the administration improvement.

Keywords: globalization, integration, system, modernization, administration of customs duties.

Постановка проблеми. Інтеграція української економіки у світовий економічний простір надзвичайно актуалізувала проблеми захисту національних економічних інтересів, забезпечення рівних умов конкуренції для вітчизняних і світових товаровиробників. Вагоме місце у вирішенні цих завдань посідає ефективність формування та реалізації митної політики держави, адекватної організації адміністрування митних платежів, які одночасно являють собою суттєве джерело наповнення дохідної частини державного бюджету.

Економічна теорія і практика як запорука динаміки успіху країни, її виходу на новий щабель розвитку, подолання відриву від найбільш розвинених країн світу пропонують здійснення модернізаційних процесів. Як зазначає С. Онишко, «вміння постійно вдосконалюватися постає як важливий показник прогресу суспільства, свідоцтво його високої зрілості» [1, с. 21].

При цьому особливої ваги набуває здійснення системної модернізації, що передбачає одночасно адаптаційно-еволюційні зміни внутрішнього середовища, потреба в яких виникає під впливом плинності часу, а також постійне генерування розвитку

країни на основі зарубіжного досвіду, реалізації його позитивів відповідно до реалій української економіки.

У контексті необхідності модернізаційних процесів не можна абстрагуватися і від глобалізаційних викликів, що охопили світовий економічний простір. Мова йде про посилення відкритості національних економік, поглиблення процесів обміну товарами і послугами, міжнародного руху капіталу, що здійснює свій вплив на значимість митних платежів та процесів їх адміністрування.

Отже, лише системне поєднання всіх сторін дійсності під час здійснення модернізації формує основу пошуку альтернатив розвитку української економіки.

Це актуалізує питання виявлення сутнісних характеристик системної модернізації, зокрема і для адміністрування митних платежів, оскільки ця сфера не може бути виключеною із загальної системи економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання модернізації різних сфер соціально-економічного розвитку привертає увагу багатьох науковців. В їх низці можна виділити Е. Лібанову, П. Матковського, С. Онишко, С. Хантінгтон та багатьох інших.

Розглядаючи модернізацію, наголошується на необхідності прогресивних змін, постійного вдосконалення, адаптації, руху вперед до взірця, і, зрештою, намагання бути попереду. Виділяючи важливі аспекти модернізації, її головні характеристики, надаючи авторські визначення, разом з тим поза увагою залишається питання системної модернізації.

Залишається відкритим питання, що саме впливає на модернізацію та під яким кутом зору розглядати саме «системну модернізацію». Актуалізується потреба у формулюванні основних факторів, що впливають на здійснення системної модернізації, зокрема в контексті адміністрування митних платежів.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні сутності і головних складників системної модернізації як основи адміністрування митних платежів для захисту національних інтересів та входження України у світовий економічний простір.

Виклад основних результатів. У сучасних умовах значного ускладнення зовнішньоекономічних зв'язків, зростання кількості суб'єктів, залучених у процес митного оформлення, все частіше стають факти зниження митної вартості, а також інтенсифікації потоків контрабандних товарів. Адміністрування митних платежів посідає особливе місце в переліку завдань, що важливі для економічного розвитку будь-якої країни.

Оскільки кожна країна бажає, щоб із нею рахувались у світовому економічному просторі, процес адміністрування митних платежів повинен постійно вдосконалюватися, наближуватися до світових стандартів. Процесів модернізації не уникнути жодній країні. Тут слід відразу зазначити, що подібні процеси можуть набувати двох форм. До першої з них належить модернізація, що виникла в результаті самоорганізації, саморозвитку, логічним, послідовним шляхом революційних процесів, тобто первинна модернізація. Друга форма – вторинна, виникає шляхом не внутрішньої зрілості і готовності до трансформації, а під впливом зовнішніх чинників, беручи за основу досвід передових країн, тобто наздоганяюча модернізація.

Однак перш ніж зупинитися на проблематиці вибору цих форм модернізації, звернемося до її сутнісних ознак.

Терміну «модернізація» надають два основних значення: 1) оновлення, зразок, до якого слід прагнути; 2) цілісна система понятійних засобів, відповідно до яких порівнюється, вимірюється та вдосконалюється дійсність. [1, с. 21].

Розглядаючи це поняття, С. Онишко визначає два важливі аспекти модернізації:

– є *формою адаптації*, системою здатностей, завдяки яким формуються стосунки з навколишнім світом;

– є певним *шаблем розвитку*, що уособлює відтворення його минулих етапів та модернізує їх відповідно до вимог епохи та можливостей. Тобто за

мету ставиться скорочення відставання від найбільш розвинених країн [1, с. 22–23].

Е. Лібанова, досліджуючи модернізацію української економіки, розуміє під модернізацією «суму всіх прогресивних змін, що і забезпечують формування сучасного суспільства – комплексу соціальних, економічних політичних, культурних, ментальних трансформацій, що відбуваються у країнах т. зв. європейської цивілізації практично безперервно від XVI століття» [2, с. 5].

На думку П. Матковського, модернізація охоплює *систему цілей і завдань* модернізаційного процесу; комплекс засобів досягнення мети модернізації; взаємодію її системно діючих складників: органів правління (в особі держави), цінностей (в особі громадян), економічної системи (в особі приватного сектора економіки). Науковець вважає, що модернізація – це *системний реформаційний процес*, націлений на досягнення компромісу між цінностями народу, політичним правлінням та економічною системою держави завдяки адаптації старих і формуванню нових інституцій та інститутів, мобілізації громади довкола національної ідеї, інтеграції до світового суспільного ладу [3].

За такого визначення модернізацію українського суспільства можна вважати невід'ємною складовою частиною, необхідною передумовою інтеграції України в ЄС. У зв'язку із цим необхідність модернізації постає дуже гостро в будь-якій сфері суспільного життя, у тому числі у сфері адміністрування митних платежів. Слід зазначити, що від того, наскільки даний процес налагоджений, залежать наповненість державного бюджету, економічна стабільність у країні, довіра з боку населення та, що не менш важливо, – інвестиційна привабливість для інвесторів.

С. Хантінгтон сформулював дев'ять головних характеристик модернізації, які виділяють (явно або приховано) практично всі автори, які працюють у цій галузі [4]:

1. Модернізація – революційний процес, оскільки він передбачає кардинальний характер змін, радикальну і тотальну зміну всіх інститутів, систем, структур суспільства і людського життя.

2. Модернізація – комплексний процес, оскільки він не зводиться до якогось одного аспекту, однієї позиції, одного виміру суспільного життя; вона охоплює суспільство повністю.

3. Модернізація – *системний процес*, тому що зміни одного фактора, одного фрагмента системи спонукають і визначають зміни в інших факторах і фрагментах; у результаті відбувається *цілісний системний переворот*.

4. Модернізація – глобальний процес. Зародившись в Європі, вона набула глобального розмаху. Всі країни були колись традиційними, всі країни нині або стали сучасними, або знаходяться в процесі руху до цього стану.

5. Модернізація – тривалий процес. Хоча вона революційна за масштабами змін, але не робиться відразу. Хоча темпи змін зараз зростають, проте модернізація все ж вимагає часу; вона відбувається впродовж життя декількох поколінь.

6. Модернізація – ступінчастий процес. Усі суспільства, модернізуючись, повинні пройти одні й ті ж стадії. Скільки кожному суспільству залишилося йти шляхом модернізації, залежить від того, на якій стадії воно перебуває, коли починає модернізаційний процес.

7. Модернізація – гомогенізований процес, який має уніфікований характер. Традиційних суспільств багато, всі вони різні, але у них одне спільне – те, що вони не сучасні. Сучасні суспільства в основних своїх структурах і проявах однакові.

8. Модернізація – незворотний процес. На цьому шляху можуть бути затримки, часткові відступи, зниження темпів тощо. Головне в тому, що, розпочавшись, модернізація не може не завершитися успіхом.

9. Модернізація – прогресивний процес. Хоча на її шляху може бути багато зла й страждань, у кінцевому підсумку все окупиться, адже в модернізованому сучасному суспільстві незрівнянно вищий культурний і матеріальний добробут людини, краще забезпечена особиста безпека.

Наведене характеризує модернізацію як складний, прогресивний, незворотний, системний процес, при цьому, як зазначає С. Онишко, відкритий процес. Останнє означає її постійну взаємодію із зовнішнім середовищем, у результаті чого виникають процеси впорядкованості та самоорганізації, яка характеризується двома особливостями:

- 1) активно взаємодіяти із зовнішнім середовищем, отримувати від нього необхідну інформацію, ресурси, а також впливати на нього, видозмінювати;
- 2) бути гнучкою, вдало відтворювати себе, але вже в якісно нових аспектах.

При цьому Н. Фоміцька наголошує на важливості синергетичного ефекту та розкриває його сутність як «ефект множення результату функціонування системи, що перевищує суму результатів функціонування її окремих складників» [5]. Тобто модернізація, проведена локально, не здатна дати бажаний результат на відміну від глобального масштабу її проведення з урахуванням усіх проблемних аспектів. Це вказує на те, що окремо складники системи не будуть давати такий ефект, який вони можуть надати у своїй єдності.

Тобто можна стверджувати, що модернізація – це складне, багатогранне поняття, що вмщує в собі комплекс завдань і елементів, а звідси – вирішального значення набуває системність. Вона дає можливість єднання всіх сторін багатогранних процесів, звідки стає зрозумілим необхідність уживання саме словосполучення «системна модернізація», а не просто термін «модернізація». Розкриття сутнісних характеристик сполучення «системна модернізація» вимагає першочергового з'ясування значення слова «система» та її основних властивостей (табл. 1).

Система в перекладі з грецької означає з'єднання або ціле, складене з частин. Система – це безліч елементів, які знаходяться між собою в певних зв'язках і відносинах, що утворюють цілісність. Під системою розуміється пов'язане ціле, утворене взаємозалежністю і погодженістю складових його частин і елементів, тобто структурою. Остання, своєю чергою, є сукупністю стійких зв'язків об'єкта, що забезпечують його цілісність і тотожність самому собі, тобто збереження основних властивостей за різних зовнішніх впливів. Система має сукупність спільних властивостей, виражених у структурі, що характеризує цю систему. Це вказує, що структура виступає як характеристика системи [11, с. 30].

Н.Фоміцька [5] вказує також на важливі ідеї Г.В.Ф. Гегеля щодо систем:

- ціле є дещо більше, ніж сума частин;
- ціле визначає природу частин;
- частини не можуть бути пізнаними під час розгляду їх поза цілим;
- частини перебувають у постійному взаємозв'язку та взаємозалежності.

Тобто в системі кожен елемент працює не окремо, а за тісної взаємодії та враховуючи всі особливості

Таблиця 1

Визначення терміну «система»

Автор	Пропоноване визначення
Дж. Ван Гіг [5]	Система – це сукупність чи множина зв'язаних між собою елементів.
Велика радянська енциклопедія [6]	Система – безліч елементів, що знаходяться у відносинах і зв'язках один з одним, яка утворює певну цілісність, єдність.
Т.А. Акімова [7, с. 44]	Система – це обмежена безліч взаємодіючих елементів.
Л. Фон Бергаланфі [8]	Система – це комплекс елементів, що взаємодіють, сукупність елементів, що знаходяться в певних відносинах один з одним та із середовищем.
А. Холл [9]	Система – це множина предметів разом зі зв'язками між предметами та між їх ознаками.
Р. Акофф [10]	Система являє собою будь-яку суть, яка складається із взаємопов'язаних частин.

Джерело: складено автором на основі [5–10]

інших елементів, і саме в даному випадку закони математики спростовуються, додаючи один до двох отримуємо уже не три, а 4 і більше.

Також, Н. Фоміцька визначає і розкриває сутність основних властивостей систем [5]:

- цілісність – система є передусім цілісною сукупністю елементів. Не компоненти утворюють ціле (систему), а навпаки, за поділу цілого виявляють компоненти системи;

- умовність кордонів. Виходячи з розуміння системності світу, не завжди вдається чітко визначити межі даної системи, відокремити від об'єктів зовнішнього середовища, які значним чином визначають якість функціонування системи.;

- емерджентність – явище набування системою нових властивостей, рис, якостей, не притаманних жодному з об'єктів, з яких вона складається;

- гомеостатичність – здібність системи довгий час функціонувати без суттєвого зниження ефективності;

- визначений порядок, взаємозв'язок, взаємодія.

Будь-яка система, якщо вона є цілісною, тобто утворенням, в якому зв'язки між внутрішніми елементами системи міцніші, ніж зв'язки між елементами системи й зовнішнім середовищем, характеризується [8]:

- елементним складом;

- структурою як формою взаємозв'язку елементів;

- функціями елементів і елементів у цілому;

- єдністю внутрішнього й зовнішнього середовища;

- законами розвитку системи та її складників.

Закони розвитку систем безпосередньо впливають із трьох основних законів діалектики: закону єдності і боротьби протилежностей, закону переходу кількісних змін в якісні і закону заперечення заперечення.

А. Богданов обґрунтував ідею про структурну стійкість системи і в самій системі виділив два види закономірностей: а) формуючі, тобто закономірності розвитку, що призводять до переходу системи в іншу якість; б) регулюючі, тобто закономірності функціонування, які сприяють стабілізації нинішньої якості системи. Він увів також низку понять, які характеризують етапи розвитку різних систем. Так, термін «комплекс» являє собою чисто механічне об'єднання елементів, між якими ще не почалися процеси взаємодії. Термін «кон'югація» означає вже такий етап розвитку системи, коли починається співпраця між її відокремленими елементами системи. Термін «інгрес» висловлює етап переходу системи до нової якості [8].

Узагальнюючи, можна надати таке визначення системі: система – це поєднання сукупності взаємопов'язаних частин, які постійно вдосконалюються, в єдине ціле, для більш широкого та глибокого аналізу дійсності, реальності, для отримання в результаті синергетичного ефекту, при цьому здо-

бувши нових якісних характеристик і не змінивши своєї ідентичності.

Перекладаючи ці ознаки на поняття «модернізація», слід зазначити, що модернізація – це системний прогресивний процес, який базується на інноваційних перетвореннях у всіх сферах суспільства, враховуючи недоліки наявної системи та позитиви перетворених країн світу, і, в кінцевому підсумку, незмінно впливає на майбутнє суспільства.

Оскільки терміни «система» та «модернізація» переважно використовуються в літературі окремо і досить рідко зустрічається словосполучення «системна модернізація», виникає необхідність розібратися в особливостях останнього. Важливо з'ясувати складники системної модернізації та функціональні взаємозв'язки між ними. При цьому елементи системи можуть видозмінюватися та в різні проміжки часу по-різному впливати один на одного. Тобто система має динамічний характер і, в кінцевому підсумку, набуває істотно нових якостей, але при цьому не втрачає своєї ідентичності.

Основою модернізації є інновації. Проте коли всі складники модернізації в процесі взаємодії переходять на значно вищий рівень, надаючи системі нових якісних характеристик, іде зворотній вплив на інновації, в яких, своєю чергою, з'являються нові форми, грані. Цей процес є безперервним і виникає у зв'язку з процесами самоорганізації, тобто внутрішніми можливостями функціонування та нестабільністю. Наявність зворотного зв'язку між елементами системи вказує на динамічний характер розвитку. Тобто очевидно, що інновації є основою, стратегією модернізації, у результаті динамічного розвитку система еволюціонує і набуває незворотних якісних змін і якостей.

Якщо процес модернізації піддається управлінню і створює передумови для появи інновацій, то в процесі дифузії інновацій у системі можуть відбутися якісні, масштабні зміни за нетривалий період часу.

Характеризуючи взаємозв'язки елементів системи, оскільки вони впливають на кінцеві якісні характеристики системи, необхідно зазначити їх органічний характер, завдяки чому система змінюється, еволюціонує, набуває нових властивостей.

У контексті викладеного та враховуючи необхідність прийняття до уваги факторів, здатних суттєво вплинути на здійснення системної модернізації, означимо найважливіші з них:

1) Глобалізаційні процеси. Модернізація за своєю суттю є революційним процесом. І такі зрушення необхідні кожній державі, що є наслідком постійних змін у сучасному світі, постійних викликів, які ставить глобалізація. Глобалізація є багаторівневим, нерівномірним і досить складним процесом. Наслідком глобалізаційних процесів є формування загальносвітової конкуренції, що позитивно відзначається на країнах, що здійснюють рух до інноваційних перетворень. За резуль-

татами модернізації відбуваються зміни в усіх системах, інститутах і структурі суспільства. Кожна трансформаційна зміна призводить у підсумку до цілісних системних перетворень.

2) Інтеграційні процеси. Формуючи власну інтеграційну політику та враховуючи стан функціонування національної економіки, Україна має визначитися із середньо– і довгостроковими пріоритетами. Україна могла обрати вектор інтеграції: Євросоюз і Митний союз. Україною був обраний напрямок до ЄС. Водночас лібералізація митного режиму з висококонкурентними країнами Північної Європи швидко призведе до того, що ринок роздрібної торгівлі України можуть захопити західні мережі (як це вже сталося в Польщі), а українські товари на внутрішньому ринку потіснять товари закордонного виробництва. Саме тому підписання економічного розділу було відкладено. Економічна частина Угоди, підписана 27 червня 2014 р., передбачає створення зони вільної торгівлі та зачіпає такі питання, як доступ на ринки, торгівля енергоносіями, співпраця у сферах сільського господарства, транспорту, металургії, космосу, наукових досліджень, туризму, підприємницької діяльності, захист інтелектуальної власності, порядок розгляду спорів та умови оподаткування [12].

Інтеграція національних економік в загальну світову систему зрештою призводить до загострення нерівності, замість того, щоб навпаки, їх згладжувати або взагалі усувати.

3) Рівень техніко-технологічного забезпечення. Розвиток інноваційної моделі економічного зростання та утвердження України як високотехнологічної держави перетворюється у невідкладне завдання.

Нагальною постає проблема модернізації української економіки для підвищення технологічного рівня експорту та якісних характеристик вітчизняної продукції, яка постачається на внутрішній ринок. Це означає необхідність забезпечення конкуренції з імпортованими товарами не тільки за ціновими, але й за якісними характеристиками. Саме із цим пов'язують перспективи інноваційної політики України. Так, провідні вітчизняні науковці зазначають, що «основою нового стратегічного курсу... має стати опрацювання та реалізація державної політики, спрямованої на створення необхідних економічних, інституційних, науково-технічних та соціальних передумов утвердження України як високотехнологічної держави, її входження до кола високотехнологічних країн світу... Ця мета може стати фундаментом не лише економічної стратегії, а й політичної консолідації нації» [13].

Застосування передових технологій дасть Україні змогу бути більш конкурентоспроможною на міжнародній арені, могутньою та незалежною.

4) Інвестиційний клімат. Від того, наскільки Україна є економічно стабільною, не корумпованою, політично адекватною, залежать й обсяги інвести-

ційних потоків. Саме останні визначають можливості здійснення та якість інновацій, які в результаті впливають на модернізацію. Досягнувши високого рівня модернізації, з'являється необхідність на рівень вищих інновацій, що підвищують статус країни, а це одна з умов притоку інвестицій до держави.

Світовий досвід розвитку економічних систем переконує, що інвестиції є провідним фактором країн-лідерів (США, Японія, країни ЄС, країни Латинської Америки), які, зокрема, стимулюють високий рівень технологічного розвитку. Інвестиції є фундаментом для активізації економічної діяльності за умов їх спрямування до науково-дослідної та виробничої сфер [14].

5) Інформаційна політика. Очевидно, що однією з основних ознак сучасної державної влади є її інформаційно-інтелектуальний характер, який виражається в тому, що будь-які процеси організації вимагають інформаційного забезпечення, наявності повних і достовірних відомостей про об'єкт і середовище, в якому він перебуває. Адекватна інформаційна політика – запорука життєздатності органів державної влади, прийняття ними ефективних управлінських рішень, що забезпечують успішне формування та реалізацію всіх складників економічної політики.

З огляду на перелічені фактори, що безпосередньо впливають на модернізацію, можна стверджувати, що лише за умови врахування всієї їх сукупності можливо здійснити системну модернізацію для отримання синергетичного ефекту, зокрема й у митній сфері.

Відштовхуючись від сутності понять «модернізація» та «система», не можна спростовувати використання системної модернізації як основи та найважливішого засобу пізнання й удосконалення адміністрування митних платежів.

Актуалізація такого підходу зумовлена переконливими фактами, які свідчать про неможливість розкриття основних складників такого вдосконалення без відповідного наукового фундаменту, що являє собою надзвичайно складну за своєю глибиною наукову проблему сучасних досліджень. Більшість проблем, які виникають у царині адміністрування митних платежів за своїми суттю, характером, якими, більш за все можуть бути відображені та розв'язані через дії, пов'язані з поняттям «системна модернізація». Оновлення інструментарію, технологій, організації тощо в єдності цих процесів – це той шлях, який здатен відобразити внутрішні й зовнішні відносини, закономірності й адаптивні якості адміністрування для збереження національних інтересів та інтеграції України у світовий економічний простір.

Висновки. Подальший рух України у світовий економічний простір можливий лише на основі взаємозв'язку «інновація – модернізація». Інновації виступають основним рушієм модернізації.

Модерне суспільство зорієнтовано передусім на інновації. Неорганічний характер інновацій постає причиною недовершеності модернізаційних процесів: механічне перейняття, яке не завершується новим синтезом, виявляється не здатним сформувати нові інститути, регуляторні механізми.

Системна модернізація – це вищий щабель розвитку модернізаційних процесів, в основу якої покладено феномен системного підходу до пізнання та відображення реальності.

Системна модернізація адміністрування митних платежів передбачає органічне поєднання його двох важливих аспектів: внутрішніх і зовнішніх. Внутрішній включає систему принципів і дій держави щодо адміністрування митних платежів в Україні задля захисту національних інтересів. Зовнішній проявляється в системі загальноновизнаних норм і стандартів, які діють у світовому господарському просторі і до яких Україні, яка прагне до вступу в ЄС, необхідно адаптуватися.

Список літератури:

1. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : [монографія] / С.В. Онишко. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.
2. Лібанова Е.М. Соціальні проблеми модернізації української економіки / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1(17). – С. 5–22.
3. Матковський П.Є. Модернізація економіки України: витоки, сутність, очікувані результати / П.Є. Матковський // Сталій розвиток економіки. 2012. – № 2 (12). – С. 170–173.
4. Кадыров А.М. Культурология. Мировая и отечественная культура : [учеб. пособ.] / А.М. Кадыров. – Уфа, 2011. – 532 с.
5. Фоміцька Н.М. Методологія системного підходу та наукових досліджень : [опорний конспект лекцій] / Уклад. Н.В. Фоміцька. – Х. : Магістр, 2015. – 60 с.
6. Большая советская энциклопедия (цитаты) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://oval.ru/enc/66129.html>.
7. Акімова Т.А. Теорія організації : [посібник для ВНЗ] / Т.А. Акімова. – М. : ЮНІТИ-ДАНА, 2003. – 367 с.
8. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ : [учеб. пособ.] / Ю.П. Сурмин. – К. : МАУП, 2003. – 368 с.
9. Холл А.Д. Определение понятия системы / А.Д. Холл, Р.Е. Фейджин // Исследования по общей теории систем. – М., 1969.
10. Акофф Р. О природе систем / Р. Акофф // Изв. АН СССР. Сер. Техн. кибернетика. – М., 1971.
11. Шубович С.О. Основи і методи архітектурного проектування / С.О. Шубович [та ін.] // Курс лекцій з дисципліни «Теоретичні та методичні основи архітектурного проектування» [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://eprints.kname.edu.ua/15877/1/ТОПР_курс_лекцій_готово.pdf.
12. Соглашение об ассоциации между ЕС и Украиной. Досье. ИТАР-ТАСС, 21.03.2014, обновлено 16.09.2014.
13. Гальчинський А.С. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К. : ЗнанняУкраїни, 2002. – С. 86.
14. Пирог О.В. Технологічний розвиток промисловості України / О.В. Пирог // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7(2). – С. 248–252.

Стеценко Б.С., к. е. н., доцент,
докторант кафедри фінансів
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ГЕНЕЗА ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

Стеценко Б.С. Генеза інституціоналізації фінансової інфраструктури в Україні. У статті досліджуються питання, пов'язані з інституціоналізацією фінансової інфраструктури в Україні. Встановлено домінуючі чинники, які визначили розвиток різноманітних фінансових інституцій у фінансовому господарстві нашої держави. Розкрито роль фінансових інституцій у фінансуванні промислового сектору вітчизняної економіки на сучасному етапі розвитку.

Ключові слова: фінансовий ринок, ринок фінансових послуг, фінансова інфраструктура, фінансові інституції, фінансові послуги.

Стеценко Б.С. Генезис институционализации финансовой инфраструктуры в Украине. В статье исследуются вопросы, связанные с институционализацией финансовой инфраструктуры в Украине. Установлены доминирующие факторы, которые определили развитие различных финансовых институций в финансовом хозяйстве нашей страны. Раскрыта роль финансовых институций в финансировании промышленного сектора отечественной экономики на современном этапе развития.

Ключевые слова: финансовый рынок, рынок финансовых услуг, финансовая инфраструктура, финансовые институции, финансовые услуги.

Stetsenko B.S. Genesis of institutionalization of financial infrastructure in Ukraine. The article deals with issues connected with institutionalization of financial infrastructure in Ukraine. The dominant factors that determine the development of different financial institutions in the financial activity of our state are established. The role of financial institutions in the financing of industrial sector of domestic economy at the modern stage is disclosed.

Key words: financial market, financial services market, financial infrastructure, financial institutions, financial services.

Постановка проблеми. Розвиток будь-якої держави значною мірою залежить від існування ефективного фінансового сектору. Зауважимо, що цей висновок стосується як найбільш потужних економік світу (зокрема, країн G-7), так і «транзитивних» економік, в яких відбувається активна трансформація, зокрема, фінансового господарства. Якщо аналізувати вдалі приклади економічних реформ на глобальному рівні, можна дійти беззаперечного висновку, що саме вдало використані фінансові важелі, представлені інструментарієм фінансової інфраструктури, можуть стати запорукою швидких та ефективних змін. Проте українська дійсність також дає підстави і для іншого висновку – непослідовність та фрагментарність державницьких підходів до розвитку фінансової інфраструктури однозначно призводить до мінімізації позитивних змін від реформ у фінансовому секторі. Зрозуміло, що така ситуація не є українським «ноу-хау», але гострота моменту, суттєві зовнішні виклики в поєднанні з внутрішніми негараздами фактично не залишають місяця для вибору – Україні конче необхідні швидкі та реальні реформи у фінансовому секторі. З цих позицій актуальним виглядає ретроспективний аналіз факторів, які зумовили сучасний стан фінансової інфраструктури в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку фінансової інфраструктури в Україні досліджувалися в роботах С. Бірюка, Г. Безбородової, С. Голубки, Т. Грищенко, В. Івахненко, В. Коломійця, Д. Леонова, С. Львовичкіна, В. Опаріна, В. Федосова та інших вчених. Водночас говорити про завершеність наукової дискусії у вказаному напрямі ще занадто рано, оскільки стрімкі зміни у вітчизняному фінансовому секторі у 2013–2016 рр. свідчать про необхідність докорінних змін, основною яких має бути виважений аналіз наявного досвіду.

Постановка завдання. Мета статті – визначити фактори, що обумовили сучасний стан фінансової інфраструктури в Україні та процеси її інституціоналізації; розкрити їх вплив на ефективність функціонування фінансового сектору в нашій державі.

Виклад основних результатів. Протягом всього періоду свого існування інституційна складова фінансової інфраструктури в Україні зазнавала суттєвих змін чи то під впливом суто ринкових факторів, чи то в результаті чергових спроб реформ з боку держави. В результаті станом на середину 2016 р. склалася ситуація, яка навряд чи може стати приводом для позитивних оцінок навіть для найбільш оптимістичних реформаторів (рис. 1).

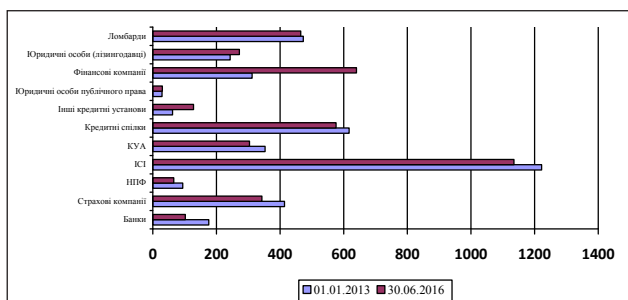


Рис. 1. Динаміка кількості інституцій у фінансовому секторі України у 2013–2016 рр., од.
Примітка: дані за 2016 р. – станом на кінець I півріччя
Джерело: складено автором за [1–4]

Дані рис. 1 яскраво свідчать про те, що 2013–2016 рр. сформували суттєві виклики для вітчизняного фінансового сектору, до яких значна кількість інституцій так і не змогла адаптувати свою діяльність. На нашу думку, найбільш показовими є такі тенденції:

1) суттєве зниження кількості банків, що стало результатом чи не найбільш руйнівної банківської кризи в Україні; зокрема, за три з половиною роки припинили своє існування 74 банки; результатами є суттєва недовіра як до самих банків, так і до Національного банку України, додатковий тиск на курс національної валюти, можливості політичних маніпуляцій на темі «ошукані вкладники», мінімізація каналів кредитування реального сектору економіки тощо;



Рис. 2. Структура послуг, наданих фінансовими компаніями, крім послуг з управління фонду фінансування будівництва та фонду операцій з нерухомістю, станом на 30 червня 2016 р., млн. грн.

Джерело: складено автором за [3]

2) не менш складною є ситуація і в небанківському секторі економіки: кількість НПФ скоротилася з 94 од. до 66 од.; кількість ІСІ – з 1 222 до 1 135 од.; кількість страхових компаній – з 414 до 343 од.; кількість кредитних спілок – з 617 до 576 од.; в контексті оцінки виділених тенденцій зауважимо, що насамперед криза торкнулася тих фінансових інституцій, послуги яких орієнтовані на фізичних осіб, – банків, страхових компаній, кредитних спілок, НПФ та ІСІ; на нашу думку, щонайменше в середньостроковій перспективі це деструктивно впливатиме на оцінку діяльності фінансового сектору з боку домогосподарств та зменшуватиме їх інвестиційну активність на вказаних сегментах;

3) цілком природно, що в умовах занепаду банківської системи на ринку почався стрімкий розвиток фінансових інституцій, які можуть надавати послуги-замінники для банківських послуг; звернемо увагу на той факт, що за вказаний період більше ніж у 2 рази зросла кількість фінансових компаній, досить сталими є тенденції на ринку послуг ломбардів, лізингодавців, інших кредитних установ; фактично почали заповнюватися ринкові «ніші», активними учасниками яких ще донедавна були банки; водночас аналіз структури послуг фінансових компаній свідчить про те, що вони не здатні повною мірою замінити банки (рис. 2).

Про намагання фінансових компаній завоювати окремі сегменти ринку банківських послуг свідчить нарощування послуг з надання позик, порук, гарантій, факторингових операцій тощо. Водночас не можна оминати увагою той факт, що левову частку послуг фінансових компаній складають операції з переказу грошових коштів, а саме 71,4% від загального обсягу.

Аналізуючи загалом ситуацію, що склалася у вітчизняному фінансовому секторі, процеси інституціоналізації фінансової інфраструктури в Україні, можна виділити кілька важливих тенденцій.

1) Гегемонія банків протягом усього періоду розбудови економіки незалежної України. Тією чи іншою мірою вітчизняному банківському сектору

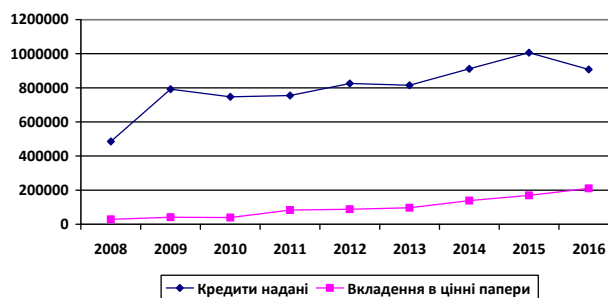


Рис. 3. Окремі характеристики кредитного та інвестиційного портфеля банків України у 2008–2016 рр.

Примітка: дані за 2016 р. – станом на кінець I півріччя
Джерело: складено автором за [1]

рові вдавалося адаптуватися навіть до найбільш несприятливих ринкових умов. Наприклад, в період гострої кризи 2013–2016 рр. активи банків зросли з 1 127,9 млрд. грн. до 1 254,4 млрд. грн. Для абсолютної більшості фізичних осіб банки були і залишаються єдиним доступним каналом інвестування наявних ресурсів (за допомогою банківських депозитів). Водночас основні канали фінансування банками вітчизняної економіки – кредитування та інвестиції в цінні папери – навряд чи можна назвати ефективними (рис. 3).

З рис. 3 видно, що у 2009–2015 рр. обсяги кредитування банками повільно, але зростали (незначне зниження за результатами 2013 р. було викликано цілком очевидними факторами політичного характеру). Водночас привертає увагу різке зниження виданих кредитів за перше півріччя 2016 р. – на 9,8%. Описані тенденції, на нашу думку, стали результатом впливу як зовнішніх (відносно банківської системи), так і внутрішніх факторів.

Зокрема, не слід забувати про те, що протягом багатьох років кредитна політика багатьох вітчизняних банків формувалася з врахуванням насамперед факторів доходності, а управління ризиками часто відходило на другий план. Більше того, надзвичайно велика кількість українських банків перебувала і перебуває в межах різноманітних «схем» провідних вітчизняних фінансово-промислових груп, що теж не сприяло якості кредитного портфеля. В результаті погіршення макроекономічних тенденцій об'єктивно призвело і до катастрофічного зростання кількості прострочених кредитів – з 1,3% у 2008 р. до 24,1% станом на 30 червня 2016 р.

2) Абсолютна неочевидність державної політики щодо розвитку фінансового сектору та окремих фінансових інституцій. Цілком явним є той факт, що за більше ніж два з половиною десятиліття розбудови економіки держава основну увагу приділяла банківському секторові. Це стосувалося і загальних підходів до розвитку, і впровадження різноманітних антикризових заходів. Без перебільшення показовою є в цьому контексті історія з ПАТ «Банк Михайлівський», для зниження напруги щодо вкладників якого було прийнято зміни в законодавстві [5]. Проблема полягає навіть не у тому, що заради врегулювання ситуації навколо одного з банків було прийнято спеціальний акт законодавства, ця ситуація скоріше негативно характеризує як систему банківського нагляду, так і взагалі модель державного регулювання економіки в Україні.

3) В контексті наведених у п. 2 положень абсолютно протилежними є тенденції, які стосуються державної підтримки небанківського сектору. В цій площині не можна як приклад не згадати ситуацію з впровадженням повноцінної пенсійної реформи. Зокрема, вже тривалий час не вдається запровадити накопичувальну систему, а популярність серед населення недержавних пенсійних фондів надзвичайно

низька. «Опіка» вкладників та позичальників банків не відображається на впровадженні аналогічних заходів, наприклад, на ринку послуг кредитних спілок.

4) Абсолютна більшість вітчизняних фінансових інституцій об'єктивно не зацікавлена в розвитку послуг для фізичних осіб – і через недостатність ресурсів у розпорядженні домогосподарств, і через недостатню привабливість такого роду послуг порівняно з обслуговуванням юридичних осіб.

Для прикладу наведемо такі дані, які характеризують стан окремих ринків фінансових послуг за результатами I півріччя 2016 р. [2–3]:

- валові страхові премії за договорами страхування життя в Україні складають лише 8,1% від усіх валових страхових премій, що свідчить про недостатню популярність накопичувального страхування;
- внески членів на депозитні рахунки кредитних спілок становлять лише 818,0 млн. грн.;
- пенсійні внески фізичних осіб до недержавних пенсійних фондів складають 83,0 млн. грн.;
- частка фізичних осіб-резидентів у вартості чистих активів венчурних ІСІ становить лише 6,9%.

5) Суттєва частина фінансових операцій та фінансових послуг інституцій фінансової інфраструктури в Україні об'єктивно орієнтована на реалізацію різноманітних «сірих» схем, які дають можливість, наприклад, «оптимізувати» податкові платежі. Загальновідомими є вказані проблеми, що сформовані на страховому ринку і призводять до масштабного виведення капіталу з України. За умови домінування на ринку спільного інвестування венчурних фондів складно говорити про наявність венчурного бізнесу в Україні на сучасному етапі.

Згідно з даними Держслужби статистики у структурі капітальних інвестицій за січень-червень 2016 р. переважають інвестиції в матеріальні активи, а саме 96,3% [6]. Надзвичайно низьким є використання потенціалу фінансових посередників на ринку корпоративних цінних паперів. Зокрема, вітчизняні страхові компанії інвестували в акції 8,86 млрд. грн., в корпоративні облігації – 526,2 млн. грн.; недержавні пенсійні фонди інвестували в акції тільки 25,9 млн. грн., в корпоративні облігації – 219,1 млн. грн.; для ІСІ аналогічні показники складають 29,6 млрд. грн. та 8,8 млрд. грн. [2–4]. Водночас вартість векселів у зведеному портфелі ІСІ складає більше 14 млрд. грн.

Висновки. Загалом оцінюючи процеси інституціоналізації фінансової інфраструктури в Україні, можна зробити такі висновки:

- чинна економічна криза підкреслила неповноцінні компоненти інституційної складової фінансової інфраструктури в Україні, а саме слабкий зв'язок з ринком індивідуальних заощаджень, функціонування цілого ряду «кептивних» фінансових інституцій, орієнтованих на реалізацію «оптимізаційних» схем, ігнорування інвестиційного потенціалу ринку корпоративних цінних паперів тощо;

– на сучасному етапі відбувається формування нового формату фінансової інфраструктури (як за кількісними, так і за якісними параметрами); водночас цей процес повинен відбуватися виключно з урахуванням можливостей держави за рахунок регуляторних заходів впливати на розвиток фінансового сектору;

– політика виключної підтримки банківського сегменту себе остаточно не виправдала і вимагає

перегляду; на наш погляд, більш дієвими будуть заходи, спрямовані на формування конкурентного середовища, яке б забезпечило розвиток множини різноманітних фінансових інституцій та широкого кола фінансових послуг та операцій;

– надзвичайно важливим завданням є переорієнтація фінансового сектору на інвестиційний напрям, який би дав змогу спрямувати додаткові ресурси у корпоративний сектор.

Список літератури:

1. Основні показники діяльності банків України // Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

2. Ринок у цифрах // Українська асоціація інвестиційного бізнесу. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>.

3. Огляд ринків // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nfp.gov.ua>.

4. Фондовий ринок // НКЦПФР. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua>.

5. Про внесення змін до деяких законів України щодо відшкодування фізичним особам через систему гарантування вкладів фізичних осіб шкоди, завданої зловживаннями у сфері банківських та інших фінансових послуг : Закон України від 15 листопада 2016 року № 1736-VIII.

6. Статистична інформація // Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657:338.2

Колесніченко А.С., асистент кафедри
економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА БАНКУ І БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ В КОНТЕКСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ: ЗМІСТОВНО-ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

Колесніченко А.С. Облікова політика банку і бюджетної установи в контексті здійснення процесу управління: змістовно-порівняльний аспект. У статті визначено, що специфіка побудови облікового процесу банківського та державного секторів економіки окреслює комплекс підходів, методик, технік та процедур відповідно до особливостей тих операцій, які характеризують діяльність банку або бюджетної установи. Обґрунтовано, що спираючись на низку уніфікованих організаційно-методологічних аспектів формування облікової політики, банківський і державний сектори демонструють індивідуальний підхід до побудови моделі обліково-аналітичного та нормативно-правового забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. Доведено, що грамотна облікова політика сприяє ефективному розподілу та використанню економічних ресурсів установи, створює умови для залучення додаткових резервів і можливостей, що дає змогу комплексно розробляти шляхи досягнення цільових орієнтирів господарювання.

Ключові слова: облікова політика, банк, бюджетна установа, система управління, обліково-аналітичне забезпечення, регулювання, нормативно-правова база.

Колесніченко А.С. Учетная политика банка и бюджетного учреждения в контексте процесса управления: сущностно-сравнительный аспект. В статье освещено, что специфика построения учетного процесса банковского и государственного секторов экономики определяет комплекс подходов, методик, техник и процедур в соответствии с особенностями тех операций, которые характеризуют деятельность банка или бюджетного учреждения. Обосновано, что опираясь на ряд унифицированных организационно-методологических аспектов формирования учетной политики, банковский и государственный секторы демонстрируют индивидуальный подход к построению модели учетно-аналитического и нормативно-правового обеспечения процесса принятия управленческих решений. Доказано, что грамотная учетная политика способствует эффективному распределению и использованию экономических ресурсов учреждения, создает условия для привлечения дополнительных резервов и возможностей, комплексно позволяет разрабатывать пути достижения целевых ориентиров.

Ключевые слова: учетная политика, банк, бюджетное учреждение, система управления, учетно-аналитическое обеспечение, регулирование, нормативно-правовая база.

Koliesnichenko A.S. Bank's and budget institution's accounting policies in the context of management process: meaningful and comparative analysis. In this article it was determined that the specifics of the process of building banking and the public sector defines a set of approaches, methods, techniques and procedures according to the characteristics of operations attributable to the bank or budget organization. It was proved that relying on a number of unified methodological and organizational bases of formation of accounting policy, banking and government sectors show an individual approach to model building accounting and analytical and regulatory support decision-making. It was discovered that the competent accounting policy promotes efficient allocation and use of economic resources agencies, creating conditions for attracting additional reserves and possibilities that allows you to develop complex targets.

Keywords: accounting policies, bank, public institutions, governance, accounting and analytical support, regulatory and legal framework.

Постановка проблеми. У сучасних умовах соціально-економічного середовища, загострення проблеми підвищення конкурентоспроможності національного виробництва під впливом глобалізації, зниження ступеня прогнозованості показників фінансово-господарської діяльності економічних суб'єктів відбувається ускладнення підходів до систематизації інформаційно-аналітичного інструментарію управлінської структури облікової служби та формування нормативної бази, яка регулює методично-організаційні засади в галузі фінансового, податкового та управлінського обліку.

За низкою параметрів організація та методика реалізації бухгалтерського обліку на підприємствах та установах визначається комплексом положень, прийнятих і затверджених суб'єктом господарювання в його обліковій політиці. У сучасних умовах її наявність та дотримання є обов'язковими вимогами Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Облікова політика установи виступає основою внутрішнього регулювання обліку і для набуття нею нормативного статусу її формалізують у вигляді відповідного організаційно-розпорядчого документу, наказу про облікову політику або розпорядження керівника підприємства. Даний документ затверджується Міністерством фінансів та відтворює основні складники облікової політики.

На законодавчому рівні облікова політика визначена як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [1].

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» поширюється на всіх юридичних осіб, які створені відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності. Це зумовлює обов'язковий характер розробки облікової політики для бюджетних і банківських установ.

Проте бюджетні установи як специфічні суб'єкти господарювання є неприбутковими організаціями та мають відмінний вектор облікової політики. Діяльність банківського сектору пов'язана з особливими підходами до традиційних прийомів і технік ведення бухгалтерського обліку та складання звітності. Крім того, Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України, затверджені Наказом Мінфіну № 635 від 27.06.2013, мають право застосовувати всі юридичні особи, крім банків, бюджетних установ та суб'єктів господарювання, які, відповідно до законодавства, опираються на Міжнародні стандарти фінансової звітності.

Упродовж 2014–2015 рр. роль валютно-курсової та грошово-кредитної політики під час формування та виконання бюджету суттєво зросла, що посилює необхідність їх узгодження [36].

Сукупно ці фактори виступають підґрунтям для визнання доцільності проведення комплексного аналізу кожного з названих напрямів щодо організаційних та методичних аспектів формування облікової політики для прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розробки та реалізації облікової політики як важливого складника облікової системи знайшли своє відображення в працях цілої плеяди вітчизняних науковців та практиків, зокрема: А.А. Бойчук [8], С.В. Брік [9], П.Є. Житного [16], О.Г. Кореневої [19; 20], Н.Ю. Мардус [9], О.В. Мірошніченко [20], Т.Г. Савченко [20] та ін. Істотний внесок у розкриття організаційно-методичних основ формування облікової політики банку, зокрема в контексті особливостей функціонування банківської системи, зробили такі вчені-економісти, як Л.М. Кіндрацька [18], С.М. Міщенко [23], Н.М. Побережна [26; 27], Г.І. Спак [34] та ін. Значних результатів у розкритті проблем та визначенні перспектив розвитку облікових механізмів державного сектору економіки, дослідженні питань складання облікової політики у бюджетній установі досягли Н.В. Артеменко [4–6], Л.О. Гуцайлюк [11], Р.Т. Джога [12], Ю.А. Верига [10], Т.В. Канева [17], Т.Г. Мельник [22], О.В. Писарчук [25], М.В. Рета [29], С.В. Свірко [30; 31], Є.Ю. Шара [35] та інші науковці. Однак спроба здійснити порівняльну характеристику формування облікової політики у банку та бюджетній установі, висвітлити особливості визначення її складників у таких різних напрямках діяльності не знайшла свого відтворення в наукових здобутках сучасних учених.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі правил і підходів до обрання облікової політики в банківській і бюджетній сферах та обґрунтуванні її ролі як інструменту побудови ефективної системи бухгалтерського обліку для управління суб'єктом господарювання.

Виклад основних результатів. Усі аспекти формування та функціонування системи бухгалтерського обліку в їх інформаційному та організаційно-методичному взаємозв'язку розкриваються в обліковій політиці. Кожна банківська та бюджетна установа має розробити та затвердити облікову політику.

Зміст і структура облікової політики мають забезпечувати організацію роботи облікової системи так, щоб облік максимально сприяв вирішенню проблем контролю та управління у внутрішньому середовищі та за взаємодії із зовнішніми економічними агентами. Облікова політика суб'єкта господарювання має забезпечувати достовірність та інформативність звітних даних, виконувати балансує функцію щодо інтересів різних груп користувачів фінансової та іншої звітності, відповідати за своєчасне формування аналітичної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, мінімізуючи при цьому рівень податкового навантаження та вірогідність виникнення непередбаче-

них витрат. Усі ці фактори дають змогу трактувати облікову політику як один з основних інструментів контролю та управління господарюючим суб'єктом [21, с. 108].

Методологічною основою для формування облікової політики незалежно від виду і форми діяльності виступають ключові принципи бухгалтерського обліку та звітності, а також загальні принципи роботи організаційно-управлінського механізму.

Підґрунтям для відтворення процесу управління бюджетною установою виступає достовірна інформація щодо отримання бюджетного асигнування, надходження коштів спеціального фонду, проведення фактичних і касових витрат, результатів виконання кошторису окремо загальним та спеціальним фондом та в цілому організацією [28, с. 127].

Облікова політика бюджетної установи має свої особливості, які полягають, головним чином, у формі ведення бухгалтерського обліку. Відповідно до Інструкції про форми меморіальних ордерів бюджетних установ та порядок їх складання [2], бухгалтерський облік на даних організаціях здійснюється за меморіально-ордерною формою.

Ключовими аспектами, які відображають специфіку формування облікової політики бюджетної установи, виступають такі твердження:

– джерелом покриття витрат установи є асигнування загального фонду та надходження коштів спеціального фонду;

– методика обліку витрат має застосовуватися окремо до кожного напрямку: для обліку витрат загального та витрат спеціального фонду;

– підсумки реалізації господарської діяльності бюджетної установи та оцінка їх ефективності визначаються як результат виконання кошторису один раз на рік у кінці звітного року [17].

Жорстка регламентація методології бухгалтерського обліку бюджетних установ забезпечує його єдність і дає змогу здійснювати аналіз показників діяльності всіх бюджетних установ у цілому. На цій основі формуються зведені дані для контролю над виконанням кошторисів і бюджетів усіх рівнів [17].

Такий підхід докорінно відрізняє головні засади формування облікової політики бюджетної і банківської сфер.

Банк самостійно визначає свою облікову політику, розробляє систему і форми управлінського обліку, внутрішньої звітності та контролю операцій, закріплює права працівників на підпис документів, затверджує правила та порядок документообігу і технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку [20, с. 136].

Кожна банківська установа розробляє та затверджує облікову політику, яка повинна включати документи, що відтворюють особливості діяльності та масштабність операцій банку, умови роботи його філіалів та відділень [13, с. 132–133; 24].

Ключові відмінності між обліковою політикою банку та Міжнародними стандартами фінансової звітності визначаються розбіжностями, які існують між Національними положеннями (стандартами) та Міжнародними стандартами фінансової звітності.

На основі узагальнення результатів теоретичних досліджень та практичних здобутків у галузі формування облікової політики у банківському та державному секторах економіки, розкриття положень нормативно-правової бази, яка слугує підґрунтям для формалізації підходів до відтворення ключових засад облікового процесу на підприємстві, автором проаналізовано теоретико-методичні аспекти, які визначають сутність і особливості складання облікової політики у цих сферах діяльності (таб. 1).

За даними аналізу основних правил, факторів формування та механізмів побудови облікової політики в банку та бюджетній установі можна зробити висновок, що доцільно виділити ідентичні аспекти у теоретико-методологічній архітектурі облікової моделі кожного із цих секторів функціонування економічної системи. Крім того, можна ідентифікувати основні засади здійснення обліку на підприємствах за формальною ознакою, яка пов'язана з керівним та регулюючим апаратом конкретного суб'єкта господарювання, строковими нормативами щодо подання звітності тощо.

При цьому існують численні розбіжності у підходах до вираження способів і прийомів обробки та представлення обліково-аналітичної інформації відповідним користувачам для управління, що зумовлено специфікою управлінських систем та організаційно-структурними відмінностями вказаних об'єктів дослідження. Методологічна основа, що визначає принципи формування облікових систем банків і бюджетних установ, відповідає за формалізацію цілей функціонування таких об'єктів. Однак опираючись на схожі принципи, кожна зі сфер має специфічну мету створення облікової політики. Банки, виступаючи підсистемою корпоративних структур і учасниками здійснення міжнародних фінансово-економічних операцій, визначають свої облікові завдання виходячи із цих факторів. Фокусом господарських процесів бюджетної установи виступає кошторис [14; 15], що зумовлює спрямування всіх процесів, форм і методів забезпечення його виконання.

Набір чинників, які впливають на процес складання облікової політики суб'єктів господарювання, характеризується різними складниками. У банківському секторі фактори відіграють визначальну роль у контексті позиціонування конкретного банку в системі надання кредитно-фінансових послуг, набуття конкурентних переваг у національній площині і в міжнародному бізнес-середовищі [26; 33]. Представники державної сфери через підвищений ступінь регульованості мають урахувати більш розширену палітру зовнішніх умов та, головним чином, внутрішніх вимог відповідності нормам та стандартам господарювання.

Особливості формування облікової політики банку та бюджетної установи

Критерій порівняння	Облікова політика банку	Облікова політика бюджетної установи
Визначення	Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності [1] Облікова політика – це сукупність визначених у межах чинного законодавства принципів, методів і практичних процедур, які прийняті банком та використовуються для ведення бухгалтерського обліку, складання і надання фінансової звітності. Облікова політика є інструментом, який впливає як на форми та методи ведення обліку, так і на фінансові результати діяльності банку та сплачені ним податки	Облікова політика суб'єкта державного сектору визначається у розпорядчому документі, в якому мають бути встановлені методи оцінки, обліку, види сегментів та їх пріоритетність і процедури, які має застосувати суб'єкт державного сектору та щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більше ніж один варіант, та порядок організації бухгалтерського обліку
Мета формування	Конкретизація порядку використання способів ведення обліку, які допускаються в нормативних актах; надання нормативного статусу самостійно розробленим способам ведення обліку; встановлення механізмів реалізації способів обліку відповідно до структури та специфіки діяльності банку	Встановлення на конкретній установі таких методів ведення бухгалтерського обліку, які забезпечать якісне кошторисне планування і складання звітності
Нормативне регулювання	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», НП(С)БУ, рішення керівництва банку	Бюджетний кодекс України, Закон України «Про державний бюджет», Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та організацій та Порядок його застосування, НП(С)БО 125, Методрекомедації
Ефект від складання	Інформаційно-аналітичне забезпечення на практиці дієвої, обґрунтованої для конкретних умов функціонування банку раціональної системи управління процесом обліку	Відображення всіх операцій, які пов'язані з виконанням кошторису й узагальненням даних обліку у звітності
Строк складання	Послідовно із року в рік, окрім випадків, коли до облікової політики вносяться зміни	Один (звітний) рік
Складники облікової політики	Принципи обліку статей звітності; методи оцінки окремих статей; факти, які зумовлюють зміни в обліковій політиці	Методичний складник відповідає за комплекс методів та прийомів, які використовуються в обліку. Організаційний складник облікової політики, який регулює в повному обсязі механізм організації облікової роботи в кожній конкретній бюджетній установі за окремо визначеним об'єктом обліку. Інформаційний складник, який створює базу для обліково-аналітичних процедур
Ключові чинники	Європейські та загальносвітові тенденції щодо вдосконалення теоретико-методичного інструментарію та параметрів обліку корпоративних структур; ступінь сприйняття облікового процесу як підсистеми управління банку; використання обґрунтованих методик щодо проведення аналітичної роботи; дотримання положень актуальної нормативно-аналітичної бази	Рівень бюджету, з якого здійснюється фінансове забезпечення відповідної бюджетної установи (державний чи місцевий); рівень бюджетної установи як розпорядника коштів; галузева належність бюджетної установи, відповідно до якої визначається специфіка діяльності установи; рівень фінансово-матеріального забезпечення бюджетної установи; кількість персоналу, що працює в установі; обсяги діяльності бюджетної установи та, відповідно, споживання запасів; обсяги та види діяльності; ступінь автоматизації облікового процесу тощо

Особи, відповідальні за організацію та формування облікової політики	Керівник та головний бухгалтер	Керівник та головний бухгалтер
Відображення змін в обліковій політиці	Будь-які зміни в обліковій політиці, що мають суттєвий вплив на показники звітнього або майбутніх періодів, повинні бути описані із зазначенням їх причин і змін у відповідних статтях. Зміни положень облікової політики на наступний рік та причини цих змін мають бути відображені у пояснювальній записці до річного звіту банку	Внесення змін в облікову політику відбувається у виняткових випадках

Джерело: складено автором на основі [10; 19; 20; 25; 30; 34]

Звертає на себе увагу й питання встановлення вимог до внесення змін в облікову політику установи. На відміну від банків, де основним критерієм для правомірного внесення змін до облікової політики виступає суттєвість впливу таких трансформацій на показники звітнього чи майбутнього періоду, бюджетна установа може коригувати положення своєї облікової політики у виняткових випадках, визначених у НП(С)БО 125 та Методрекомендаціях.

Оточуюче середовище, розвиненість систем управління, корпоративних та внутрішньогалузевих зв'язків, які зумовлені нормативно-правовим забезпеченням, комплексно впливають на формування облікової політики та облікової стратегії в цілому. Інституціональна модель, яка використовується, слугує індикатором ефективності управлінських структур, побудованих на обліково-аналітичній базі, яка ґрунтується на якісних і науково-практичних особливостях діяльності, властивих банківському та бюджетному секторам. Диференційована правова база, що відповідає за регулювання визначеного кола питань, регламентує ключові розбіжності у формуванні напрямів складання облікової політики.

Виходячи із тверджень, досягнутих у результаті проведеного сутнісно-порівняльного аналізу, необхідно зробити висновок, що за теоретико-методологічними та формальними параметрами побудова облікової політики банку і бюджетної установи ґрунтується на умовно уніфікованому підході. Однак організаційні, структурні, функціональні, інституціональні аспекти, які створюють практичну

платформу для здійснення облікового процесу та всебічного забезпечення його в державному і банківському секторах, визначають індивідуальний вектор у контексті стратегічного планування та розробки збалансованої системи управління.

Розробка облікової політики в бюджетних установах і банках є трудомістким процесом та вимагає від виконавців та управлінців певних здібностей, кваліфікації, практичного досвіду і підготовки.

Висновки. У межах проведеного дослідження визначено, що специфіка побудови облікового процесу банківського та державного сектору економіки окреслює комплекс підходів, методик, технік та процедур відповідно до особливостей тих операцій, які характеризують діяльність банку або бюджетної установи. Обґрунтовано, що спираючись на низку уніфікованих організаційно-методологічних аспектів формування облікової політики, банківський і державний сектори демонструють індивідуальний підхід до побудови моделі обліково-аналітичного та нормативно-правового забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. Доведено, що грамотна облікова політика сприяє ефективному розподілу та використанню економічних ресурсів установи, створює умови для залучення додаткових резервів і можливостей, що комплексно дає змогу розробляти шляхи досягнення цільових орієнтирів господарювання.

Подальші дослідження доцільно проводити у сфері аналізу особливостей облікового забезпечення процесу управління суб'єктами господарювання державного і недержавного секторів.

Список літератури:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Про затвердження Інструкції про форми меморіальних ордерів бюджетних установ та порядок їх складання : Наказ Державного казначейства України від 27.07.2000 № 68 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0570-00>.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок», затверджене Наказом Мініфіну від 24.12.2010 № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0090-11>.

4. Артеменко Н.В. Нормативно-правове забезпечення регулювання бухгалтерського обліку в бюджетних установах / Н.В. Артеменко, А.С. Колесніченко // Соціально-економічний розвиток України: проблеми та перспективи : [кол. монографія] / За ред. О.В. Маноїленко. – Х. : С.Г. Рожко, 2015. – С. 51–62.
5. Артеменко Н.В. Облік у бюджетних установах: проблеми реформування та напрями їх вирішення / Н.В. Артеменко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – 2015. – № 26(1135). – С. 106–110.
6. Артеменко Н.В. Удосконалення звітності бюджетних установ як елемента реформування бюджетного обліку / Н.В. Артеменко // Міжнародна науково-практична конференція «Соціально-економічні аспекти розвитку економіки та менеджменту» (Львів, 25–26 вересня 2015 р.). – Львів : ЛЕФ, 2015. – С. 123–125.
7. Барановська Т.В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Т.В. Барановська. – К., 2005. – 250 с.
8. Бойчук А.А. Актуальні проблеми облікової політики підприємств / А.А. Бойчук, В.О. Бойчук // Сталій розвиток економіки. – 2010. – № 3. – С. 189–192.
9. Брік С.В. Особливості формування учетної політики на підприємстві / С.В. Брік, Н.Ю. Мардус // Труды VII Міжнародної науково-практичної конференції «Дослідження та оптимізація економічних процесів» «Оптимум-2010». – Харків : НТУ «ХПІ», 2010.
10. Верига Ю.А. Облік у бюджетних установах : [навч. посіб.] / Ю.А. Верига [та ін.]. – Київ : Центр учбової літератури, 2012. – 592 с.
11. Гуцайлюк Л.О. Облікова політика бюджетних установ в умовах ринкового середовища / Л.О. Гуцайлюк // Вісник СНУ ім. В. Даля. – 2003. – № 1. – С. 39–41.
12. Джога Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : [навч. посіб.] / Р.Т. Джога. – К. : КНЕУ, 2001. – 250 с.
13. Єршова Н.Ю. Дослідження особливостей організації обліку та обліку доходів і витрат у банках / Н.Ю. Єршова, Є.О. Черкасова // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ». Темат. вип. «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – 2012. – № 25. – С. 131–139.
14. Єршова Н.Ю. Методичні підходи до аналізу виконання кошторису видатків бюджетними установами / Н.Ю. Єршова, Ю. Стребкова // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2014» : тр. 10-ї Міжнар. наук.-практ. конф. (2–4 грудня 2014 р.). – Харків : НТУ «ХПІ», 2014. – С. 18–22.
15. Єршова Н.Ю. Теоретичні засади використання коштів бюджетними установами / Н.Ю. Єршова, Ю.Д. Стребкова // Тези доп. 23-ї Міжнар. наук.-практ. конф. «Інформаційні технології : наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я» (MicroCAD-2015) (20–22 травня 2015 р.) ; ред. Є. І. Сокол. – Харків : НТУ «ХПІ», 2015. – Ч. 3. – С. 138.
16. Житний П. Визначення впливу зовнішніх чинників на формування облікової політики / П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 2. – С. 19–25.
17. Канєва Т.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : [навч. посіб.] / Т.В. Канєва. – К. : Книга, 2004. – 180 с.
18. Кіндрацька Л. Бухгалтерський облік в управлінні банком / Л. Кіндрацька // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 7. – С. 49–51.
19. Коренєва О.Г. Нормативне забезпечення організації бухгалтерського обліку в банках України / О.Г. Коренєва // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Суми, 2003. – Т. 8. – С. 134–139.
20. Коренєва О.Г. Організація обліку в банку: [навч. посіб.] / О.Г. Коренєва, О.В. Мірошніченко, Т.Г. Савченко. – Суми : УАБС НБУ, 2008. – 273 с.
21. Кубік В.Д. Облікова політика як інструмент контролю та управління фінансовими результатами / В.Д. Кубік // Облік і контроль в управлінні економічною стійкістю підприємств в умовах глобалізації : [монографія] / За ред. д.е.н., проф. В.Ф. Максимової. – Одеса : ОНЕУ, 2014. – С. 106–121.
22. Мельник Т.Г. Облік та аудит діяльності бюджетних установ / Т.Г. Мельник. – К. : Кондор, 2009. – 412 с.
23. Міщенко С.М. Облікова політика в системі управління банком: дис. ...канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / С.М. Міщенко. – К., 2004. – 276 с.
24. Осокіна Т.М. Бухгалтерський учет в банках : [учебний курс (учебно-методический комплекс)] / Т.М. Осокіна. – М. : МИЭМП, 2010. – 148 с.
25. Писарчук О.В. Особливості формування облікової політики бюджетних установ / О.В. Писарчук // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. – 2010. – № 18(II). – С. 189–195.
26. Побережна Н.М. Деякі аспекти діяльності банківської системи України / Н.М. Побережна, А.С. Колесніченко // Актуальні проблеми управління економічним розвитком: збірник наукових праць Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції та II Міжвузівського молодіжного науково-практичного форуму: «Наука і освіта – запорука розвитку економіки» / За ред. Н.М. Побережної, Н.Ю. Мардус, С.В. Брік, Є.М. Строкова. – Харків : НТУ «ХПІ», 2014. – С. 48–50.
27. Побережна Н.М. Зарубіжний досвід грошово-кредитної політики та особливості застосування деяких аспектів банківської системи в Україні / Н.М. Побережна, А.С. Колесніченко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – № 2(43). – С. 33–38.
28. Погорєлов І.М. Питання планування доходів та видатків у бюджетних установах / І.М. Погорєлов, Д.М. Карпович // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ». Темат. вип. «Актуальні проблеми розвитку українського суспільства». – 2012. – № 31. – С. 126–131.
29. Рета М.В. Управлінський облік в бюджетних установах: проблеми та перспективи розвитку / М.В. Рета // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2013» : тр. 9-ї Міжнар. наук.-практ. конф. (3–5 грудня 2013 р.). – Харків : ХПІ, 2013. – С. 44–46.
30. Свірко С.В. Облікова політика бюджетних установ як дієвий інструмент оптимізації їх бухгалтерського обліку / С.В. Свірко // Фінанси, облік і аудит. – 2015. – Вип. 1. – С. 269–295.
31. Свірко С.В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах : [навч. посіб.] / С.В. Свірко ; вид. 2-ге, без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 380 с.
32. Сиром'ятникова О.В. Фінансові результати діяльності банку як об'єкт аналітичного дослідження / О.В. Сиром'ятникова, О.Ю. Іванова // Труды VI Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції студентів та молодих вчених «Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність» (20 грудня 2015 р.). – Х. : НТУ «ХПІ», 2015. – С. 71–72.

33. Смоковський В.Е. Стратегическое планирование в коммерческом банке / В.Е. Смоковский, Н.Н. Побережная // III Міжвузівський молодіжний науково-практичний форум: «Наука і освіта – запорука розвитку економіки». – Харків : НТУ «ХПІ». – 2016 – С. 67–69.

34. Сп'як Г.І. Облікова політика в управлінні банком: організаційно-методичний аспект / Г.І. Сп'як // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер. «Економіка». – 2011. – Вип. 17. – С. 392–397.

35. Шара Є.Ю. Бухгалтерський облік у бюджетних установах і організаціях : [навч. посіб.] / Є.Ю. Шара, О.М. Андрієнко, Л.І. Жидєєва. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.

36. Шемаєва Л.Г. Оцінка дисбалансів у бюджетній сфері та шляхи їх подолання. Аналітична записка / Л.Г. Шемаєва, Н.В. Корень ; Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1800/>.

УДК 657.1:658.115

Ларікова Т.В., к.е.н., доцент кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Цятковська О.В., к.е.н., старший викладач кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ФІНАНСОВІ АКТИВИ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ: ХАРАКТЕРИСТИКА, ОБЛІК, АВТОМАТИЗАЦІЯ

Ларікова Т.В., Цятковська О.В. Фінансові активи в державному секторі: характеристика, облік, автоматизація. У статті досліджено поняття «фінансові активи», визначено їх склад. Узагальнено нормативно-правову базу регулювання обліку фінансових активів. Окреслено обліковий процес фінансових активів, наведено номери рахунків, визначено їх призначення та відображення в обліку. Для автоматизації обліку фінансових активів запропоновано використовувати програму «Парус-Бюджет», узагальнено її переваги.

Ключові слова: фінансові активи, дебіторська заборгованість, грошові кошти, фінансові інвестиції, облік, автоматизація, «Парус-Бюджет».

Ларікова Т.В., Цятковская Е.В. Финансовые активы в государственном секторе: характеристика, учет, автоматизация. В статье исследовано понятие «финансовые активы», определен их состав. Определена нормативно-правовая база регулирования учета финансовых активов. Очерчен учетный процесс финансовых активов, приведены номера счетов, определены их назначение и отражение в учете. Для автоматизации учета финансовых активов предложено использовать программу «Парус-Бюджет», обобщены ее преимущества.

Ключевые слова: финансовые активы, дебиторская задолженность, денежные средства, финансовые инвестиции, учет, автоматизация, «Парус-Бюджет».

Larikova T.V., Tsyatkovskaya E.V. Financial assets in the public sector: description, accounting, automation. The term “financial assets” and its structure are determined in the article. The legal framework of financial assets accounting is generalized. The financial assets accounting process is defined; it includes definition of account numbers and their purpose for recording. For the purpose of automation of the financial assets it is proposed to use the “Parys-Budget” software; its benefits are summarized.

Keywords: financial assets, accounts receivable, cash, financial investments, accounting, automation, Parys-budget.

Постановка проблеми. Процес модернізації обліку в бюджетному секторі набирає оберти. Трансформація має досить масштабний характер і охоплює перегляд укрупнених об'єктів обліку, виникнення нових об'єктів обліку в державному секторі. Серед активів бюджетних установ виділяють фінансові активи, тому дослідження сутності фінансових

активів та облікового механізму з використанням інформаційних технологій є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку та автоматизації системи обліку в бюджетних установах займалася низка вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненко, Р.Т. Джога, М.Р. Лучко, І.О. Кондра

тюк, Л.О. Терещенко, С.В. Свірко, Н.М. Хорунжак, С.В. Сисюк та ін. Незважаючи на вагомий внесок учених, питання автоматизації обліку фінансових активів у літературі не досліджувалися та потребують вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження різних тлумачень щодо визначення сутності фінансових активів, вивчення особливостей методики обліку фінансових активів, окреслення можливостей сучасного інформаційного забезпечення для автоматизації обліку фінансових активів.

Виклад основних результатів. Національні та міжнародні норми права у сфері бухгалтерського обліку ототожнюють фінансові активи з фінансовими інструментами, хоча дана позиція є дискусійною та потребує подальшого дослідження, оскільки поняття «фінансові інструменти» є ширшим від поняття «фінансові активи». До складу фінансових інструментів, окрім фінансових активів, належать також фінансові зобов'язання. Зокрема, у МСБОДС – 15 «Фінансові інструменти: розкриття та подання інформації», МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» та МСФЗ 9 «Фінансові інструменти».

Відповідно до п.П НП(С)БОДС 134 «Фінансові інструменти», фінансові активи входять до складу фінансових інструментів, які, своєю чергою, включають: грошові кошти, не обмежені для використання, та їх еквіваленти; дебіторську заборгованість, не призначену для перепродажу; фінансові інвестиції, що утримуються до погашення; фінансові активи, призначені для перепродажу; інші фінансові активи [1].

І.В. Коваленко визначає фінансові активи як категорію, пов'язану з рухом об'єктів, що мають вартість, є результатом минулих подій, здатні принести в майбутньому економічні вигоди й знаходяться у власності та під контролем економічних суб'єктів

у їх наявній грошовій формі чи у формі грошових і фінансових інструментів [2].

О.В. Шипунова поняття «фінансові активи» пов'язує саме з контрактним правом, за допомогою якого у майбутньому можливо отримати грошові кошти [3].

Фінансові активи, що виникають унаслідок твердих контрактів на придбання або продаж ресурсів (робіт, послуг), відображаються в балансі після виникнення права на отримання активу або зобов'язання на його передачу.

Незважаючи на велику кількість поглядів щодо економічної сутності поняття «фінансові активи», так і не простежується єдиного, уніфікованого визначення (табл. 1).

Із табл. 1 видно, що І.В. Коваленко та А.П. Данькевич мають тотожні погляди на трактування економічної сутності фінансових активів, а позиція І.А. Бланка є подібною до тієї, яка була покладена в основу формування рахунків бухгалтерського обліку Класу 2 «Фінансові активи».

Отже, фінансові активи бюджетних установ є контрактним правом суб'єкта державного сектору, які уособлюють певні зобов'язання, які виражаються у грошовій формі та мають на меті принести вигоди у майбутньому.

Особливої уваги потребує оцінка фінансових активів у бухгалтерському обліку. Зокрема, відповідно до НП(С)БОДС 134 «Фінансові інструменти», фінансові активи, придбані в результаті систематичних операцій, визнаються на дату укладення контракту або на дату його виконання. При цьому обраний суб'єктом державного сектору метод визнання має застосовуватися послідовно до кожного виду фінансових активів. Якщо суб'єкт державного сектору визнає фінансовий актив та пов'язане з ним фінансове зобов'язання на дату укладення контракту, відсотки нараховуються з дати виконання контракту, коли переходить право власності. Продаж фінан-

Таблиця 1

Наукові трактування економічної сутності поняття «фінансові активи» в державному секторі

Автор	Визначення поняття «фінансові активи»
І.В. Коваленко [2, с. 158]	Фінансовий актив – це специфічні неречові активи, які являють собою законні вимоги власників цих активів на отримання певного, як правило грошового, доходу у майбутньому.
І.А. Бланк [4]	Активи фінансові – група активів підприємства, яка знаходиться у формі готівкових грошових коштів і різних фінансових інструментів, що належать підприємству. До цієї групи активів належать грошові кошти та їх еквіваленти в національній та іноземній валюті, дебіторська заборгованість, короткострокові та довгострокові фінансові інвестиції підприємств.
А.П. Данькевич [5, с. 65]	Фінансові активи – фінансові інструменти, до яких входять грошові кошти, не обмежені для використання, та їх еквіваленти; дебіторська заборгованість, не призначена для перепродажу; фінансові інвестиції, що утримуються для перепродажу, інші фінансові активи.
В.М. Шелудько [6]	Фінансові активи – специфічні не речові активи, які являють собою законні вимоги власників цих активів на отримання певного, як правило грошового, доходу у майбутньому.

сових активів у результаті систематичних операцій визнається на дату виконання контракту.

У разі визнання фінансового активу на дату виконання контракту зміни вартості такого активу в період між датою укладення контракту і датою його виконання визнаються іншими витратами або доходами за обмінними операціями, крім фінансових активів, які обліковуються за амортизованою собівартістю, та активів, які є інструментом хеджування.

Суб'єкт державного сектору списує фінансовий актив із балансу, якщо він втрачає контроль над цим фінансовим активом або його частиною. Ознакою втрати контролю є повне виконання контракту, закінчення терміну прав вимоги або відмови від прав за цим контрактом.

Якщо під час передачі фінансового активу контроль не втрачається, то така операція відображається як позика під забезпечення, а право на викуп активу суб'єкта державного сектору, який його передав, не вважається похідним фінансовим інструментом. Суб'єкт державного сектору, який передав фінансовий актив, не втрачає контроль над ним і не списує його з балансу, якщо суб'єкт державного сектору:

- має право викупити цей фінансовий актив, окрім випадків, коли цей актив вільно обертається на ринку або коли на момент викупу викупна ціна дорівнює його первісній вартості;
- має право і зобов'язання викупити або погасити переданий фінансовий актив на умовах, які забезпечують його одержувачу дохід кредитора від фінансових активів, отриманих в обмін на переданий фінансовий актив. При цьому дохід кредитора не повинен суттєво (більш ніж на 10%) відрізнятися від того, який він міг би отримати за позикою суб'єкта господарювання, що передав актив, повністю забезпеченою переданим активом;
- зберігає за собою значну частину ризиків і вигід, пов'язаних із переданим фінансовим активом, який не обертається вільно на ринку, шляхом своєї сукупний річний дохід з отримувачем цього активу

або безумовного опціону на продаж. В останньому випадку утримувачем опціону є суб'єкт державного сектору, який отримав актив.

На кожну наступну після визнання дату балансу фінансові активи відображаються за їх собівартістю, крім [1]: фінансових інвестицій, що утримуються суб'єктом державного сектору до їх погашення; фінансових активів, вартість яких неможливо достовірно визначити; фінансових активів, які є об'єктом хеджування.

Зазначені дефініції суттєво відрізняються одна від одної, оскільки характеризують фінансові інструменти з різних позицій: за формою, змістом, технічною стороною чи юридичним статусом. Однак найбільш дискусійним є розгляд фінансових інструментів як фінансових активів, оскільки фінансові активи вказують на джерело формування фінансового капіталу, а фінансові інструменти окреслюють сферу використання цих специфічних засобів праці.

Фінансові активи є однією з ключових категорій, які забезпечують ефективне функціонування установи, потребують об'єктивної оцінки та правильного відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік фінансових активів здійснюється відповідно до основних положень Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», НП(С)БОДС, МСБОДС та запроваджується в бюджетну практику з 1 січня 2017 р. згідно з Наказом Міністерства фінансів «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі» від 31.12.2013 № 1203 [8] та супроводжуваними нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджених від 29.12.2015 № 1219: Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі; Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними

• ФІНАНСОВІ АКТИВИ:	
20	• Довгострокова дебіторська заборгованість
21	• Поточна дебіторська заборгованість
22	• Готівкові кошти та їх еквіваленти
23	• Грошові кошти на рахунках
24	• Єдиний казначейський рахунок
25	• Довгострокові фінансові інвестиції та інші фінансові активи
26	• Поточні фінансові інвестиції та інші фінансові активи
27	• Дебіторська заборгованість за внутрішніми розрахунками
28	• Розрахунки за надходженнями до бюджету
29	• Витрати майбутніх періодів

Рис. 1. Структура фінансових активів у державному секторі [7]

цільовими фондами; Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій із виконання бюджету; Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій із виконання місцевого бюджету [9].

У зв'язку з гармонізацією та модернізацією бухгалтерського обліку в державному секторі запровадження оновленого Плану рахунків установи державного сектору передбачає відображення в обліку операцій із фінансовими активами на рахунках 2-го Класу «Фінансові активи». Структуру фінансових активів відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі наведено нарис. 1.

Рахунки цього класу 2 призначені для узагальнення інформації про наявність і рух фінансових активів, зокрема коштів у касі, на рахунках в установах банків або в органах Державної казначейської служби України, у розрахунках із дебіторами, довгострокові і поточні фінансові інвестиції, довгострокові і короткострокові векселі одержані та інші фінансові активи.

Згідно з Порядком застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, рахунок 20 «Довгострокова дебіторська заборгованість» призначений для обліку й узагальнення інформації про дебіторську заборгованість, яка не виникає в процесі звичайної діяльності та буде погашена після завершення звітного року. Цей рахунок поділяється на такі групи рахунків: 201 «Довгострокова дебіторська заборгованість розпорядників бюджетних коштів»; 202 «Довгострокова дебіторська заборгованість державних цільових фондів»; 203 «Довгострокова дебіторська заборгованість державного бюджету»; 204 «Довгострокова дебіторська заборгованість місцевих бюджетів». За дебетом рахунку відображається визнання довгострокової дебіторської заборгованості, за кредитом – її погашення чи списання.

Рахунок 21 «Поточна дебіторська заборгованість» призначений для обліку й узагальнення інформації про дебіторську заборгованість, що виникає протягом звичайної діяльності і погашення якої очікується протягом дванадцяти місяців із дати балансу. Цей рахунок поділяється на такі групи рахунків: 211 «Поточна дебіторська заборгованість розпорядників бюджетних коштів»; 212 «Поточна дебіторська заборгованість державних цільових фондів»; 213 «Поточна дебіторська заборгованість державного бюджету»; 214 «Поточна дебіторська заборгованість місцевих бюджетів»; 215 «Поточна дебіторська заборгованість за коштами ЄКР». За дебетом рахунку відображається визнання поточної дебіторської заборгованості, за кредитом – її погашення чи списання.

Рахунок 22 «Готівкові кошти та їх еквіваленти» призначений для узагальнення інформації про наявність та рух грошових коштів у готівці, грошових документів (у національній та іноземній валюті), які знаходяться в касі суб'єкта державного сектору,

та про кошти в дорозі. Цей рахунок поділяється на такі групи рахунків: 221 «Готівкові кошти та їх еквіваленти розпорядників бюджетних коштів»; 222 «Готівкові кошти та їх еквіваленти державних цільових фондів». За дебетом рахунку відображається надходження готівкових коштів, грошових документів у касу суб'єкта державного сектору та коштів в дорозі, за кредитом – виплата готівкових коштів із каси або списання нестач готівкових коштів на рахунок винних осіб, вибуття грошових документів та списання коштів у дорозі після їх зарахування на відповідні рахунки.

Рахунок 23 «Грошові кошти на рахунках» призначено для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух грошових коштів, що знаходяться на рахунках в установах банків та в органах Казначейства. Цей рахунок поділяється на такі групи рахунків: 231 «Грошові кошти на рахунках розпорядників бюджетних коштів»; 232 «Грошові кошти на рахунках державних цільових фондів»; 233 «Кошти на рахунках державного бюджету»; 234 «Кошти на рахунках місцевих бюджетів»; 235 «Інші кошти». За дебетом рахунку відображається надходження грошових коштів на рахунки в установах банків та в органах Казначейства, за кредитом – їх використання.

Рахунок 24 «Єдиний казначейський рахунок» призначено для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух коштів державного та місцевих бюджетів, державних цільових фондів, коштів інших клієнтів, обслуговування яких здійснюється органами Казначейства та регламентується законодавством. Цей рахунок включає групу 245 «Єдиний казначейський рахунок». За дебетом рахунку відображаються надходження коштів державного та місцевих бюджетів на єдиний казначейський рахунок, за кредитом – їх списання.

Рахунок 25 «Довгострокові фінансові інвестиції та інші фінансові активи» призначено для обліку та узагальнення інформації про наявність та рух довгострокових фінансових інвестицій (вкладень) у цінні папери та до статутних капіталів підприємств, обліку довгострокових векселів одержаних та інших довгострокових фінансових активів. Цей рахунок поділяється на такі групи рахунків: 251 «Довгострокові фінансові інвестиції та інші фінансові активи розпорядників бюджетних коштів»; 252 «Довгострокові фінансові інвестиції та інші фінансові активи державних цільових фондів»; 253 «Довгострокові фінансові інвестиції та інші фінансові активи державного бюджету»; 254 «Довгострокові фінансові інвестиції та інші фінансові активи місцевих бюджетів». За дебетом рахунку відображається вартість довгострокових фінансових інвестицій, за кредитом – їх вибуття (списання), погашення чи зменшення вартості.

Рахунок 26 «Поточні фінансові інвестиції та інші фінансові активи» призначено для обліку й узагаль-

нення інформації про наявність та рух поточних фінансових інвестицій, короткострокових векселів та інших поточних фінансових активів. Цей рахунок поділяється на такі групи рахунків: 261 «Поточні фінансові інвестиції та інші фінансові активи розпорядників бюджетних коштів»; 262 «Поточні фінансові інвестиції та інші фінансові активи державних цільових фондів»; 263 «Поточні фінансові інвестиції та інші фінансові активи державного бюджету»; 264 «Поточні фінансові інвестиції та інші фінансові активи місцевих бюджетів». За дебетом рахунку відображається вартість поточних фінансових інвестицій та суми заборгованості за взаємними розрахунками, за кредитом – їх вибуття (списання) чи зменшення вартості та списання сум заборгованості за взаємними розрахунками.

Рахунок 27 «Дебіторська заборгованість за внутрішніми розрахунками» призначено для обліку й узагальнення інформації про розрахунки, що виникають у процесі виконання кошторисів між вищестоящими розпорядниками коштів і розпорядниками нижчого рівня (державними цільовими фондами та їх підрозділами), та для обліку дебіторської заборгованості державного бюджету (місцевих бюджетів) за операціями з перерахунку доходів, а також дебіторської заборгованості, що виникла внаслідок операцій за коштами єдиного казначейського рахунку. Цей рахунок поділяється на такі групи рахунків: 271 «Дебіторська заборгованість за внутрішніми розрахунками розпорядників бюджетних коштів»; 272 «Дебіторська заборгованість за внутрішніми розрахунками державних цільових фондів»; 273 «Дебіторська заборгованість за внутрішніми розрахунками державного бюджету»; 274 «Дебіторська заборгованість за внутрішніми розрахунками місцевих бюджетів»; 275 «Інша дебіторська заборгованість за внутрішніми розрахунками». За дебетом рахунку відображається виникнення дебіторської заборгованості за внутрішніми розрахунками, за кредитом – її погашення чи списання.

Рахунок 28 «Розрахунки за надходженнями до бюджету» призначено для обліку й узагальнення інформації про розрахунки органів, що контролюють справляння надходжень бюджету за податковими, неподатковими та іншими надходженнями, які, відповідно до законодавства, зараховуються до бюджету, та за надходженнями єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Цей рахунок включає групу 281 «Розрахунки органів, що контролюють справляння надходжень до бюджету». За дебетом рахунку відображаються нараховані суми надходжень за податковими, неподатковими та іншими надходженнями, які, відповідно до законодавства, зараховуються до бюджету, за кредитом – їх погашення, розподіл (перерахування), повернення.

Рахунок 29 «Витрати майбутніх періодів» призначено для обліку й узагальнення інформації щодо здійснених витрат у звітному періоді, які підляга-

ють віднесенню на витрати в майбутніх звітних періодах (сплачені авансом орендні платежі тощо). Цей рахунок поділяється на такі групи рахунків: 291 «Витрати майбутніх періодів розпорядників бюджетних коштів»; 292 «Витрати майбутніх періодів державних цільових фондів». За дебетом рахунку відображається накопичення витрат майбутніх періодів, за кредитом – списання (розподіл) витрат майбутніх періодів та включення їх до складу витрат звітного періоду.

Неодмінною умовою модернізації обліку в державному секторі є докорінна реконструкція його інформаційної бази на основі автоматизованої системи обліку з використанням сучасних комп'ютерних технологій. Беззаперечним лідером серед розробників програмних комплексів є корпорація «ПАРУС», яка займає домінуючу позицію на ринку програмних продуктів серед користувачів бюджетної сфери.

«Парус-Бюджет» є комплексною системною програмою, яка призначена для автоматизації обліку діяльності бюджетних установ. Ця система розроблена відповідно до вимог бюджетної класифікації та враховує останні зміни у веденні бухгалтерського обліку, які визначено чинним законодавством і методологією бухгалтерського обліку у бюджетній сфері. Система має модульну побудову, модулі можуть працювати самостійно, а ефективність використання системи досягається, об'єднуючи модулі системи в єдиний інформаційний простір. Набір модулів може змінюватися залежно від потреб користувача. Експлуатація даної програми полегшить механізм відображення в обліку операцій із фінансовими активами. У цій програмі реально розробити єдину для всієї системи установ ДКСУ методику впорядкування, перевірки та отримання звітності установами державного сектору згідно з діючими нормативними документами.

Висновки. Таким чином, фінансові активи є контрактним правом суб'єкта державного сектору, які уособлюють певні зобов'язання, які виражаються у грошовій формі та мають на меті принести вигоди в майбутньому. Фінансові активи є однією з ключових категорій, які забезпечують ефективне функціонування установи.

Бухгалтерський облік фінансових активів здійснюється відповідно до НП(С)БОДС, МСБОДС та запроваджується в бюджетну практику з 1 січня 2017 р. згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 31.12.2013 № 1203 та супроводжуваними нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку в державному секторі, затвердженими від 29.12.2015 № 1219.

Для автоматизації обліку фінансових активів акцентовано увагу на використанні програми «Парус-Бюджет», яка є комплексною системою автоматизації облікових завдань для бюджетних установ. Експлуатація даної програми полегшить

механізм відображення в обліку операцій із фінансовими активами, а також у цій програмі реально розробити єдину для всієї системи установ ДКСУ

методику упорядкування, перевірки та отримання звітності установами державного сектору згідно з діючими нормативними документами.

Список літератури:

1. НП(С)БОДС 134 «Фінансові інструменти»: Наказ Міністерства фінансів України від 18.05.2012 № 568 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0902-12>.
2. Коваленко І.В. Економічна сутність фінансових активів / І.В. Коваленко // Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку регіону. – 2012. – С. 184–188.
3. Шипунова О.В. Особливості класифікації та оцінки фінансових активів / О.В. Шипунова // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Т.19. – Вип. 1(2). – С. 191–195.
4. Бланк І.А. Управління фінансовими ризиками / І.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
5. Данькевич А.П. Фінансові інструменти: особливості визнання, класифікації та обігу / А.П. Данькевич // Наукові праці НДФІ. Фінансова політика та економічне регулювання. – 2009. – № 1(46). – С. 64–74.
6. Шелудько В.М. Фінансовий ринок : [підручник] / В.М. Шелудько. – Київ : Знання, 2008. – 535 с.
7. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 (МСФЗ 9) «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_016.
8. Наказ МФУ «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі» від 31.12.2013. – № 1203. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
9. Наказ МФУ Про затвердження деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку в державному секторі від 29.12.2015 № 1219 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16/para11#n11>.

Лукашовська І.Р., к.е.н., старший викладач кафедри обліку
в державному секторі економіки та сфері послуг
Тернопільський національний економічний університет

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

Лукашовська І.Р. Основні аспекти облікової політики органів Державної казначейської служби України. У статті досліджено сучасний стан облікової політики, розкрито основні принципи, методи та проблеми здійснення облікового процесу в Державній казначейській службі України. Охарактеризовано вимоги та завдання облікової політики органів казначейства.

Ключові слова: облікова політика, бухгалтерський облік, облік виконання бюджетів, суб'єкти державного сектору, державний бюджет, місцевий бюджет.

Лукашовская И.Р. Основные аспекты учетной политики органов Государственной казначейской службы Украины. В статье исследовано современное состояние учетной политики, раскрыты основные принципы, методы и проблемы осуществления учетного процесса в Государственной казначейской службе Украины. Охарактеризованы требования и задачи учетной политики органов казначейства.

Ключевые слова: учетная политика, бухгалтерский учет, учет исполнения бюджетов, субъекты государственного сектора, государственный бюджет, местный бюджет.

Lukanovska I.R. Basic aspects of the accounting politics of organs of Government Treasury Service of Ukraine. The modern state of registration politics is investigated in the article, basic principles, methods and problems of realization of registration process, are exposed in Government treasury service of Ukraine. Requirements and tasks that behave to accounting politics of organs of treasury are described.

Keywords: accounting politics, accounting, records of budgets, the subjects of public sector, state budget, local budget.

Постановка проблеми. Бухгалтерський облік як інформаційне джерело прийняття управлінських рішень відіграє виняткову роль у забезпеченні ефективності використання всіх видів ресурсів. У зв'язку з наявністю низки специфічних моментів, що пов'язані з бюджетною політикою, існує потреба самостійного встановлення органами Державної казначейської служби України (ДКСУ) правил облікового відображення відповідно до визначених для них Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» повноважень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні положення щодо дослідження основ обліково-правової діяльності органів Державного казначейства України розглядалися в працях таких вітчизняних науковців, як Р.Т. Джога, Т.В. Канева, С.О. Левицька, М.Р. Лучко, С.В. Свірко, Н.І. Сушко, Н.М. Хорунжак та ін. У цілому вчені акцентують увагу на сучасних проблемах теорії та організації обліку суб'єктів державного сектору, проблематиці вдосконалення чинної облікової нормативно-правової бази суб'єктів, що фінансуються з бюджету, а також оцінці перспектив застосування Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі, застосуванні інноваційних методів в обліку (зокрема, для бюджетних установ до них можна віднести методи нарахування). Проте

не до кінця вирішеними як у теоретичному, так і у практичному аспектах залишаються проблеми організації облікової політики та обліку виконання бюджетів в органах ДКСУ загалом.

Зазвичай науковці більше уваги приділяють питанням обліку в бюджетних установах. Зокрема, детально характеризують його організацію та порядок ведення О.В. Артюх, Р.Т. Джога, В.Ф. Максимова, М.Г. Михайлова, М.І. Телегунь, О.П. Славкова, Т.В. Черкашина [1; 3]. Більше уваги проблематиці облікового відображення доходів і видатків бюджету приділяється у працях з казначейської справи. Так, В.І. Стоян, О.С. Даневич, М.Й. Мац, В.М. Русін виокремили щодо цього один із розділів [8; 9, с. 232–257].

Оцінюючи роль бухгалтерського обліку і бюджетної й фінансової звітності про виконання державного та місцевих бюджетів, а також облік і звітність розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, В.І. Стоян і В.М. Русін зазначають, що вони є ключовими елементами управління бюджетним процесом [9, с. 232–233]. Зважаючи на таку вагомість, а також з урахуванням специфіки не лише системи обліку, а й самого бюджетного процесу в Україні, важливо належним чином упорядкувати питання, пов'язані з удосконаленням облікового відображення операцій із виконання бюджетів, розвинути теоретико-організаційні та методичні основи формування єдиної

автоматизованої системи управління ними, а також у порядку наукової дискусії вирішити проблему методологічної єдності системи обліку в бюджетній сфері загалом.

В окремих публікаціях вітчизняних науковців частково вирішується проблема щодо оптимізації повноважень суб'єктів бухгалтерського обліку, у тому числі в системі казначейського обслуговування бюджетів. Зокрема, В.В. Сопко та Н.М. Хорунжак пропонується авторське бачення функціональних повноважень Казначейства щодо обліку та контролю доходів місцевих бюджетів, яке дає змогу краще організувати виконання їх доходної частини [7, с. 259]. Однак варто визнати, що чинним законодавством нині не вирішено низку проблем, які існують щодо обліку виконання бюджетів, у тому числі пов'язаних із забезпеченням єдиних організаційних підходів.

Постановка завдання. Метою статті є наукове обґрунтування основних методів, завдань та вимог щодо облікової політики системи органів ДКСУ, оскільки існує низка невирішених проблемних питань, які вимагають застосування механізму формування облікової політики для вироблення єдиних правил та підходів ведення обліку виконання бюджетів органами ДКСУ.

Виклад основних результатів. Облікова політика органів Державної казначейської служби – це сукупність установлених ними принципів, методів та процедур, які використовуються для ведення

обліку, формування та подання звітності про виконання державного та місцевих бюджетів, які визначені в межах чинного законодавства та прописані у відповідному наказі.

Облікова політика ДКС України щодо бухгалтерського обліку виконання бюджетів формується на основі нормативно-правових актів, які регламентують питання:

- методології бухгалтерського обліку виконання державного і місцевих бюджетів;
- бюджетних відносин в Україні;
- статусу Казначейства України в Системі електронних платежів Національного банку України.

Система бухгалтерського обліку виконання державного та місцевих бюджетів побудована з дотриманням міжнародних принципів та вимог щодо здійснення бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Облікова політика системи органів Державної казначейської служби базується на певних принципах і має власні напрями (рис. 1).

Склад принципів визначається законами України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та «Про державний бюджет». Окрім того на облікову політику мають вплив вимоги користувачів і статус суб'єкта (органу) ДКСУ.

Казначейство України, згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» має самостійно:

- визначати облікову політику;



Рис. 1. Принципи та основні напрями облікової політики Державної казначейської служби

- обирати форму обліку;
- дотримуватися єдиних засад, порядку, способу узагальнення й відображення інформації з урахуванням особливостей бюджетного процесу;
- розробляти систему управлінського обліку;
- затверджувати технологію обробки облікових даних (інформації).

Під час здійснення облікової діяльності щодо виконання бюджетів органи ДКСУ застосовують метод касового виконання бюджетів за доходами і видатками та метод нарахування за боргами й зобов'язаннями.

Суть першого полягає в реєстрації операцій за доходами та видатками (у т. ч. кредитуванням і фінансуванням) і різниці між ними (тобто відображення всіх операцій із виконання бюджету) в момент проведення відповідних платежів. При цьому доходи реєструються в обліку під час зарахування на рахунки, відкриті в органах ДКС для обліку надходжень, а видатки – під час здійснення оплати рахунків розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, перерахувань або виплат із рахунків. Операції за зобов'язаннями та боргами відображаються в обліку в момент виникнення.

Суть другого методу полягає у визнанні операцій у момент виникнення або зміни економічної вартості активів та зобов'язань (рис. 2).

Наявність альтернативних можливостей відображення облікової інформації під час ведення обліку виконання бюджетів вимагає побудови логічної схеми, здатної забезпечити зведення показників у зрозумілий формат. Подолання розбіжностей – основне завдання облікової політики. Частково проблема досягнення виконання цього завдання була вирішена через законодавче розпорядження ведення касового методу. Відповідно, саме ним послуговуються органи ДКСУ під час ведення обліку виконання бюджетів.

Таким чином, основними завданнями облікової політики є:

- сприяння поліпшенню структури активів і якнайшвидшому стягненню заборгованості;
- забезпечення неперенесення наявних фінансових ризиків на наступні періоди;
- забезпечення відображення в обліку всіх операцій, які здійснюються;
- достовірне ведення обліку з урахуванням особливостей бюджетного процесу;
- відображення фактів бюджетних операцій з урахуванням правової форми та економічного змісту;
- досягнення повної тотожності аналітичних і синтетичних даних та відповідність показників звітності записам на рахунках обліку.

Досягнення вищеперерахованих і низки інших завдань органів ДКСУ досягається через дотримання таких основних вимог до облікової політики:

- обов'язковість зміни облікової політики щодо обліку показників виконання бюджетів у разі зміни політики у сфері державних і місцевих фінансів;
- обов'язковість опису в Наказі «Про облікову політику» всіх змін, що мають суттєвий вплив на показники звітного та майбутніх періодів та їхніх причин.

Певний вплив на формування облікової політики мають рекомендації Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 рр. та відповідні їм складники, а також наступні уточнення до цього нормативно-правового документа.

Виняткову роль у питаннях облікової політики відіграє Порядок організації роботи, функції та завдання структурних підрозділів органів Державної казначейської служби України з питань ведення бухгалтерського обліку та складання звітності, затверджений Наказом Державної казначейської

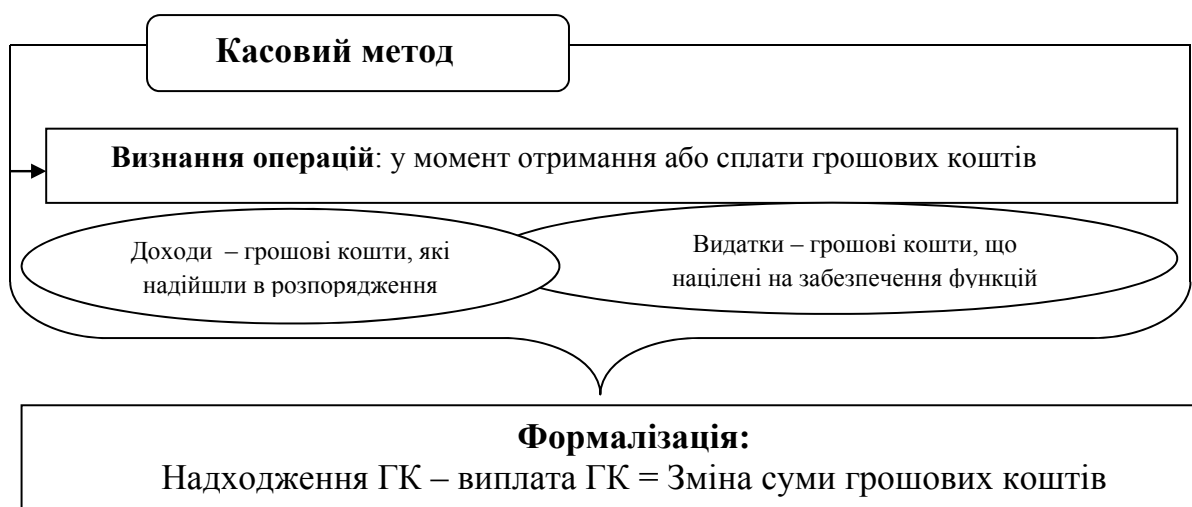


Рис. 2. Основні характеристики та формалізоване представлення касового методу виконання бюджетів

служби України від 17.11.2014 № 318. Згідно з ним, на підставі принципу послідовності передбачається постійне застосування обраної облікової політики. Облікова політика може змінюватися тільки тоді, якщо зміна:

– вимагається нормативно-правовими актами, що регулюють питання ведення бухгалтерського обліку та складання звітності в Україні;

– приводить до того, що звіти надають більш доступну та прозору інформацію про вплив операцій, інших подій або умов на стан виконання бюджетів, результати виконання бюджетів або рух грошових потоків [5].

Зміна облікової політики повинна бути обґрунтована і розкрита у звітності про виконання бюджетів.

Не вважається зміною в обліковій політиці:

– нова облікова політика щодо операцій, які не є суттєвими;

– нова облікова політика щодо операцій, які відрізняються по суті від попередніх і не здійснювалися раніше.

Нова облікова політика застосовується до подій та операцій із часу їх виникнення.

Слід також ураховувати й належним чином ідентифікувати відмінності між положеннями облікової політики органів Державної казначейської служби як бюджетних установ і цієї ж інституції як суб'єкта, що веде облік виконання бюджетів. У принципі в наказі про облікову політику цей факт також варто було б прописати, щоб уникнути плутанини.

Інформаційним джерелом формування засад облікової політики та визначення структури наказу

про її затвердження слід уважати управлінські запити, які варто ідентифікувати з допомогою проведення анкетування (для виявлення проблемних місць).

Висновки. Досягнення вищеперерахованих і низки інших завдань органів ДКСУ можливе через дотримання таких основних вимог до облікової політики:

– обов'язковість зміни облікової політики щодо обліку показників виконання бюджетів у разі зміни політики у сфері державних і місцевих фінансів;

– обов'язковість опису в наказі про облікову політику всіх змін, що мають суттєвий вплив на показники звітного та майбутніх періодів та їхніх причин.

Підсумовуючи вищенаведене, слід зазначити, що облікова політика суб'єктів державного сектору визначається принципами, методами і процедурами у відповідному розпорядчому документі (наказі). Однак під час його формування не завжди враховуються усі проблемні аспекти, які слід вирішити. Пропозиція щодо проведення анкетування для виявлення потреб в регулюванні тих чи інших облікових ситуацій через використання положень облікової політики вимагає подальших наукових досліджень, спрямованих на розробку структури й змісту анкети, визначення критеріїв оцінки суттєвості запитів та формалізації загальної моделі реалізації напрямів удосконалення обліку. Перспективність таких досліджень визначається реальною об'єктивною дійсністю функціонування системи обліку виконання бюджетів органами Державної казначейської служби.

Список літератури:

1. Артюх О.В. Облік у бюджетних установах : [навч. посіб.] / О.В. Артюх, В.Ф. Максимова, Т.В. Черкашина. – Одеса : ОНЕУ ; Ротапринт, 2013. – 264 с.
2. Канева Т.В. Облікова політика суб'єктів державного сектору економіки / Т.В. Канева, С.О. Шевченко // Економічний вісник університету. – 2015. – Випуск 27/1. – С. 77–81.
3. Михайлов М.Г. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : [навч. посіб.] / М.Г. Михайлов, М.І. Телегунь, О.П. Славкова. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 384 с.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1996 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/8186/8190/460651/>.
5. Про затвердження Порядку організації роботи, функцій та завдань структурних підрозділів органів Державної казначейської служби України з питань ведення обліку та складання звітності : Наказ ДКСУ від 17.11.2014 № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/2341/8322/8323/464626/>.
6. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF>.
7. Сопко В.В. Проблеми розподілу повноважень між суб'єктами бухгалтерського обліку в бюджетній сфері / В.В. Сопко, Н.М. Хорунжак // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2014. – № 1(65). – С. 259–266.
8. Стоян В.І. Казначейська система : [підручник] / В.І. Стоян, О.С. Даневич, М.Й. Мац ; за загред. А.І. Крисоватого ; 3-тє вид., змін. і доп. – К. : ЦУЛ, 2014. – 868 с.
9. Стоян В.І. Казначейська система виконання бюджету / В.І. Стоян, В.М. Русін. – Тернопіль : Астон, 2015. – 372 с.

Радова О.В., к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Радова О.В. Особливості пільгового оподаткування аграрних підприємств. У статті розглянуто єдиний податок четвертої групи, надано його характеристику, розкрито нововведення стосовно даного податку в поточному році. Проведено дослідження питання щодо ефективності застосування спеціального режиму оподаткування як одного з інструментів податкового стимулювання розвитку сільського господарства України. Виявлено недоліки та розроблено напрями його реформування.

Ключові слова: єдиний податок, альтернативна система, державна підтримка розвитку агропромислового комплексу, спеціальні режими і механізми оподаткування, стимулювання, сільське господарство.

Радова Е.В. Особенности льготного налогообложения аграрных предприятий. В статье рассмотрен единый налог четвертой группы, дана его характеристика, раскрыто нововведение относительно данного налога в текущем году. Проведено исследование вопроса эффективности применения специального режима налогообложения как одного из инструментов налогового стимулирования развития сельского хозяйства Украины. Выявлены недостатки и разработаны направления его реформирования.

Ключевые слова: единый налог, альтернативная система, государственная поддержка развития агропромышленного комплекса, специальные режимы и механизмы налогового стимулирования, сельское хозяйство.

Radova O.V. Features preferential tax agricultural enterprises. The article deals with a single tax fourth group, given the characteristic disclosed innovations with respect to this tax in the current year. A study of the effectiveness of the special tax regime as a tool for tax incentives for the development of agriculture in Ukraine, revealed shortcomings and developed areas of reform.

Keywords: single tax, the alternative system, state support development of agriculture, special tax regimes and mechanisms stimulyuvannya agriculture.

Постановка проблеми. Історія та розвиток податкової системи кожної країни завжди зводяться до пошуків оптимального оподаткування, яке буде задовольняти інтереси як органів державної влади, так і суб'єктів підприємницької діяльності та членів суспільства. Фіскальна політика має бути сприятливою як для країни в цілому, так і для кожного окремого платника податків. Податкова система впливає на розвиток будь-якої галузі економіки, у тому числі сільського господарства, яке в Україні має стратегічне значення та потребує значної державної підтримки.

Підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських товаровиробників є однією з основних проблем національної економіки. Проте через недосконалі економічні відносини та низький рівень розвитку продуктивних сил в аграрному секторі забезпечити рентабельну діяльність сільськогосподарським товаровиробникам досить важко.

За цих умов одним із найбільш дієвих інструментів державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників можуть стати податки. При цьому кількість податків та їх розмір не повинні зменшувати зацікавленість та ділову активність сільськогосподарських товаровиробників, а навпаки, створювати спонукальні мотиви до підвищення результативності своєї діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання оподаткування в галузі сільського господарства висвітлювали у своїх працях багато науковців, серед яких: Н. Анісімова, В. Андрущенко, П. Герасим, М. Дем'яненко, В. Завгородній, І. Журавська, Ю. Іванов, М. Кучерявенко, П. Лайко, П. Мельник, В. Мурзов, С. Осадчий, Є. Опря, О. Олійник, В. Сенік, Г. Тимошина та ін.

Основна увага вчених приділялася оцінці впливу вибору системи оподаткування на ефективність господарювання у сфері сільського господарства, дослідженню спеціальних режимів як елементів системи державної підтримки та розгляду підходів до її реформування.

Незважаючи на це, потребує вивчення вплив податкових змін та нововведень на діяльність сільськогосподарських підприємств. Ураховуючи економічну ситуацію в країні й орієнтацію на європейські стандарти, не втрачає актуальності та потребує подальшого дослідження питання щодо ефективності застосування спеціального режиму оподаткування як одного з інструментів податкового стимулювання розвитку сільського господарства України, виявлення недоліків та розробки напрямів його реформування.

Постановка завдання. Метою статті є окреслення особливостей оподаткування суб'єктів гос-

подарювання в галузі сільського господарства в Україні та його змін у зв'язку з уведенням нових законодавчих актів. Актуальним є висвітлення особливостей застосування пільг в оподаткуванні сільськогосподарських підприємств, а саме єдиного податку четвертої групи та податку на додану вартість відповідно до Податкового кодексу України.

Виклад основних результатів. Сільське господарство було й є важливим важелем в економіці країни, саме тому дана галузь користується неабиякими пільгами та привілеями.

Оподаткування сільськогосподарського підприємства відрізняється від оподаткування будь-якого іншого торговельного або виробничого підприємства, має свою специфіку. Зокрема, оподаткування податком на прибуток даної категорії платників має такі особливості: виробник продукції сільського господарства як платник податку може самостійно обирати систему оподаткування податком на прибуток: або єдиний податок (четверта група), або на загальних підставах.

Запровадження спеціального режиму оподаткування сільськогосподарських товаровиробників як основного на певному етапі розвитку економіки України було обґрунтованим і дало змогу врахувати специфіку сільськогосподарського виробництва під час встановлення об'єкта оподаткування та строків сплати податку, що, своєю чергою, дало можливість спростити систему оподаткування та податковий облік, знизити податкове навантаження для підприємств аграрного сектору, стимулювати раціональне використання землі. Тобто основною функцією чинної системи оподаткування, яка реалізується на сучасному етапі в аграрному секторі економіки, є стимулююча.

У цьому році у платників єдиного податку четвертої групи відбулися деякі зміни. Платниками єдиного податку четвертої групи в 2016 р. можуть бути юридичні особи – сільськогосподарські товаровиробники, питома вага продажу сільськогосподарських товарів за попередній податковий (звітний) рік у яких не менше 75%.

Згідно з п. 292.1 ПКУ (зі змінами), з 2016 р. виключено абзац, де вказано, що «права власності (користування) земельними ділянками повинні бути оформлені та зареєстровані відповідно до законодавства», тому для тих підприємств, в яких є земельні ділянки, які було передано в постійне користування (а це велика кількість фермерських господарств, зареєстрованих до 2002 р.), або ж право власності (оренди) оформляється, але ще не зареєстровано в Державній реєстраційній службі, усунута перешкода для реєстрації платником єдиного податку четвертої групи.

До податкового законодавства внесено вимогу про обов'язкову реєстрацію договорів, якими передбачаються право власності та право користування земельними ділянками, у тому числі на умовах

оренди, адже згідно з п. 292.3, підставою для нарахування єдиного податку платниками четвертої групи є дані Державного земельного кадастру, дані з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно. Відповідно, площа земельних ділянок, інформація про які не внесена до Державного земельного кадастру, фактично не включатиметься в базу оподаткування єдиного податку.

Згідно з п. 291.5 ПКУ, не можуть бути платниками четвертої групи єдиного податку суб'єкти господарювання:

- в яких більше 50% доходу, отриманого від продажу сільськогосподарській продукції власного виробництва та продуктів її переробки, становить дохід від реалізації декоративних рослин (за винятком зрізаних квітів, вирощених на угіддях, що належать сільськогосподарському товаровиробнику на праві власності або наданих йому в користування, і продуктів їх переробки), диких тварин та птиць, хутряних виробів та хутра (крім хутрової сировини);
- які здійснюють діяльність із виробництва підакцизних товарів, окрім виноматеріалів виноградних (коди згідно з УКТ ЗЕД 2204, 29-2204, 30), вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції;
- які станом на 01 січня звітного року мають податковий борг, за винятком безнадійного податкового боргу, що виник унаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

У зв'язку із нововведеннями в оподаткуванні юридичних осіб, зокрема переважної кількості фермерських господарств, у 2016 р. відбулися деякі зміни в системі їх оподаткування.

Так, Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 № 909-VIII визначено, що індекс споживчих цін за 2015 р., що використовується для визначення коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь (ріллі, багаторічних насаджень, сіножатей, пасовищ та перелогів), застосовується із значенням 120%.

Щодо бази оподаткування та індексації єдиного податку четвертої групи, у 2016 р. визначено, зокрема, таке:

- для сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) базою оподаткування є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного станом на 1 січня 2015 р. відповідно до порядку, встановленого розділом XII цього Кодексу;
- для земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ) базою оподаткування є нормативна грошова оцінка ріллі в Автономній

Республіці Крим або в області з урахуванням коефіцієнта індексції, визначеного станом на 1 січня 2015 р. відповідно до порядку, встановленого розділом XII цього Кодексу.

Ставки єдиного податку в 2016 р. збільшуються у 1,8 рази порівняно з 2015 р. і становлять (у % від нормативної грошової оцінки):

1. Рілля, сіножаті, пасовища:

- агальний показник – 0,81 (у 2015 р. – 0,45);
- у гірських зонах та на поліських територіях – 0,49 (у 2015 р. – 0,27);
- на закритому ґрунті – 5,4 (у 2015 р. – 3,0).

2. Багаторічні насадження:

- загальний показник – 0,49 (у 2015 р. – 0,27);
- у гірських зонах та на поліських територіях – 0,16 (у 2015 р. – 0,09).

3. Землі водного фонду – 2,43 (у 2015 р. – 1,35).

Така диференціація, вважаємо, цілком вірно враховує вплив природно-кліматичних умов на результати господарювання сільськогосподарських товаровиробників, які здійснюють її у гірських районах або ж на поліських територіях України. Що стосується підвищення ставки єдиного податку майже вдвічі, то лише подальші дослідження нададуть змогу проаналізувати їх вплив на результати господарювання аграріїв.

Слід зазначити, що збережено строки сплати єдиного податку четвертої групи. Так, сплата податку проводиться щоквартально протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного кварталу, у таких розмірах:

- у I кварталі – 10%;
- у II кварталі – 10%;
- у III кварталі – 50%;
- у IV кварталі – 30%.

Отже, Податковим кодексом ураховано сезонність сільськогосподарського виробництва, коли основне податкове навантаження зі сплати податку покладається на аграрних товаровиробників у III кварталі відповідного року, тобто саме в той період, коли очікується основна сума надходжень від реалізації виробленої такими суб'єктами продукції.

Важливо зазначити, що спрощена система оподаткування надає суттєвого вигаду тільки прибутковим підприємствам. Для збиткових або нестабільно працюючих виробників доцільнішою може виявитися загальна система оподаткування.

Окремої уваги заслуговують питання звітності платників єдиного податку четвертої групи. Так, у 2016 р., згідно зі ст. 298.8.1 ПКУ, сільськогосподарські товаровиробники для переходу на спрощену систему оподаткування або щорічного підтвердження статусу платника єдиного податку подають до 20 лютого поточного року:

- загальну податкову декларацію з податку на поточний рік щодо всієї площі земельних ділянок, з яких справляється податок (сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних наса-

джен), та/або земель водного фонду внутрішніх водойм (озер, ставків та водосховищ) – контролюючому органу за своїм місцезнаходженням (місцем перебування на податковому обліку);

- звітну податкову декларацію з податку на поточний рік окремо щодо кожної земельної ділянки – контролюючому органу за місцем розташування такої земельної ділянки;

• розрахунок частки сільськогосподарського товаровиробництва – контролюючим органам за своїм місцезнаходженням та/або за місцем розташування земельних ділянок за формою, затвердженою центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної аграрної політики, за погодженням із центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову та митну політику;

- відомості (довідку) про наявність земельних ділянок – контролюючим органам за своїм місцезнаходженням та/або за місцем розташування земельних ділянок.

У відомостях (довідці) про наявність земельних ділянок зазначаються дані про кожний документ, що встановлює право власності та/або користування земельними ділянками, у тому числі про кожний договір оренди земельної частки (паю).

У деяких випадках потрібно подавати уточнену декларацію (пп. 295.9.4 та 295.9.5 ПКУ):

- у разі припинення платника єдиного податку шляхом злиття, приєднання, перетворення, поділу;
- у разі зміни площі сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду у зв'язку з набуттям (втратою) на неї права власності або користування.

Платники єдиного податку звільняються від обов'язку сплати деяких податків, перелік яких наведено у п. 297.1 ПКУ. Але у пп. 298.8.4 ПКУ є умова: якщо у звітному році частка сільськогосподарського товаровиробництва становить менше 75%, особа у наступному податковому році буде сплачувати податки на загальних підставах, що означає обов'язковий перехід на загальну систему.

Важливо зазначити, що ця вимога не діє, якщо зменшення частки сільськогосподарського виробництва не залежало від самого платника єдиного податку четвертої групи і пов'язане з виникненням обставин непереборної сили. Такий факт повинен підтверджуватися рішенням Верховної Ради АР Крим, обласних рад про наявність обставин непереборної сили та переліком сільськогосподарських підприємств, що постраждали внаслідок таких обставин.

Якщо під час проведення перевірок виявиться, що сільськогосподарський товаровиробник неправомірно застосовував спрощену систему, зокрема не відповідав вимогам пп.4 п. 291.4 ПКУ або виявлено порушення будь-якої умови з п. 291.5-1 ПКУ, за весь цей період контролюючим органом нараховуються всі податки, які платник єдиного податку не спла-

чував, штрафні санкції за несплату цих податків, а також пеня. З наступного місяця після встановлення факту порушення сільгосптоваровиробник зобов'язаний перейти на загальну систему оподаткування. Повернутися до четвертої групи платників єдиного податку можна буде в загальному порядку.

Платники єдиного податку четвертої групи можуть зареєструватися платниками ПДВ. Для таких підприємств застосовується спеціальний режим оподаткування ПДВ. До 2016 р. такі платники ПДВ акумулювали всю суму ПДВ на спеціальних рахунках у банках, куди перераховувалися суми ПДВ згідно з поданими деклараціями. Після започаткування електронного адміністрування податку на додану вартість із липня 2015 р. для таких платників додатково до основного рахунку в системі електронного адміністрування (куди перераховувалися суми ПДВ за операціями не в межах спеціального режиму оподаткування) створено ще один рахунок у системі електронного адміністрування ПДВ – для операцій за спеціальним режимом оподаткування. На протязі одного операційного дня після зарахування коштів на такий рахунок уся сума ПДВ перераховувалася на спеціальні рахунки підприємства для акумулювання сум ПДВ.

Із 2016 р. замість одного рахунку по операціях у межах спеціального режиму оподаткування будуть відкриті додаткові рахунки по різних операціях.

Нагадаємо, що останнім часом почалися дебати стосовно доцільності існування цього режиму, на скасування якого наполягали МВФ та Мінфін. Проте за Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом Україна має наблизити своє податкове законодавство, зокрема щодо ПДВ, до податкового законодавства ЄС.

Нагадаємо, що в ЄС теж діє пільговий режим для оподаткування ПДВ сільського господарства, відповідно до якого платник застосовує до вартості своїх поставок компенсаційну ставку та додає суму фіксованого збору до ціни реалізації товару для відшкодування сум ПДВ, сплаченого ним у ціні придбаних виробничих ресурсів. До того ж така компенсаційна ставка не повинна забезпечувати додаткове джерело фінансування для платника, а існує тільки для компенсації суми ПДВ, сплаченої під час купівлі товару або послуги. Право на застосування такого режиму, на відміну від України, має будь-який платник податку, що здійснює діяльність у формі сільськогосподарського, лісогосподарського чи рибогосподарського підприємства.

У попередніх роках сільськогосподарські підприємства, які застосовували спеціальний режим, не сплачували ПДВ до бюджету, а перераховували 100% суми податку на свої спеціальні рахунки. Такі кошти платник міг використовувати для від-

шкодування суми ПДВ, сплаченої (нарахованої) постачальнику на вартість виробничих факторів, за рахунок яких сформовано податковий кредит, а за наявності залишку такої суми податку – для інших виробничих цілей.

Відповідно до прийнятих змін, платник залишатиме собі не всю суму ПДВ, а лише певну суму, яку використовуватиме виключно у виробництві сільськогосподарських товарів/послуг; решту суми ПДВ – перераховуватиме до бюджету. Процентне співвідношення суми ПДВ, яке залишатиметься у розпорядженні платника, залежить від виду здійснюваної сільськогосподарської діяльності, а саме:

а) за операціями із сільськогосподарськими товарами/послугами (крім операцій із зерновими і технічними культурами та операцій із продукцією тваринництва):

- до державного бюджету перераховуватиметься 50% суми ПДВ;

- на спеціальні рахунки сільськогосподарських підприємств перераховуватиметься 50% суми ПДВ;

б) за операціями із зерновими (товарні позиції 1001–1008 згідно з УКТ ЗЕД) і технічними (товарні позиції 1205 і 1206 00 згідно з УКТ ЗЕД) культурами:

- до державного бюджету – 85%;

- на спеціальні рахунки сільськогосподарських підприємств – 15%;

в) за операціями з продукцією тваринництва (товарні позиції 0102 і 0401 згідно з УКТ ЗЕД):

- до державного бюджету – 20%;

- на спеціальні рахунки сільськогосподарських підприємств – 80%.

Отже, прийняті зміни, як бачимо, стали таким собі компромісом: пільговий режим не скасували, проте й не наблизили до стандартів європейського законодавства, а непостійність нашого податкового законодавства, його залежність від тих чи інших політичних (комерційних) інтересів, унеможливають будь-які прогнози щодо того, в якому вигляді застосовуватиметься цей режим у наступному 2017 р.

Висновки. У цілому запровадження єдиного податку четвертої групи є важливим інструментом стимулювання сільськогосподарського виробництва, який зменшує податковий тиск на сільськогосподарських товаровиробників і на цій основі забезпечує стимулювання раціонального використання землі, нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Перспективою подальших наукових розробок у напрямі порушених проблем, зокрема щодо доцільності підвищення ставки податку для виробників сільськогосподарської продукції, може бути використання отриманих результатів, а також характеристика інших положень Податкового кодексу України в частині особливостей оподаткування сільськогосподарської діяльності.

Список літератури:

1. Блашук Н.І. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності: національний та зарубіжний досвід / Н.І. Блашук // Реформування системи сплати податків та зборів з урахуванням міжнародного досвіду : зб. наук. праць за матер. наук.-практ. круглого столу (5 жовтня 2012 р.). – К. : Алетра, 2012. – С. 32–34.
2. Войнаренко М.П. Ефективність запровадження спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу : практичні аспекти / М.П. Войнаренко, Л.В. Ємчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – Т. 3. – С. 21–25.
3. Никулкина И.В. Общая теория налогообложения : [учеб. пособ.] / И.В. Никулкина ; 2-е. изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2011. – 208 с.
4. Полятикiна Л.І. Особливості оподаткування суб'єктів малого підприємництва / Л.І. Полятикiна // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2012. – Вип. 2(54). – С. 204–207.

УДК 657.432

Тирінов А.В., к. е. н.,
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ТА ОБЛІКОВОЇ ОЦІНКИ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Тирінов А.В. Особливості визнання та облікової оцінки дебіторської заборгованості підприємства. У статті визначено сутність дебіторської заборгованості, конкретизовано перелік внутрішніх та зовнішніх дебіторів підприємства, наведено критерії визнання заборгованості дебіторів, систематизовано та проаналізовано методологію облікової оцінки дебіторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами.

Ключові слова: підприємство, дебітори, заборгованість, визнання, оцінка, вартість.

Тыринов А.В. Особенности признания и учетной оценки дебиторской задолженности предприятия. В статье определена сущность дебиторской задолженности, конкретизирован перечень внутренних и внешних дебиторов предприятия, приведены критерии признания задолженности дебиторов, систематизирована и проанализирована методология учетной оценки дебиторской задолженности по национальным и международным стандартам.

Ключевые слова: предприятие, дебиторы, задолженность, признание, оценка, стоимость.

Tyrinov A.V. Peculiarities of recognition and estimating accounts receivable of enterprises. The essence of accounts receivable has been defined, the list of internal and external enterprise debtor is specified in the article, recognition criteria of accounts receivable are proposed, the methodology of accounting estimating of accounts receivable is systematized and analyzed by national and international standards.

Key words: enterprise, debtors, debts, recognition, evaluation, cost.

Постановка проблеми. Сучасний стан розрахунків вітчизняних підприємств характеризується низьким рівнем платіжної дисципліни, нагромадженням значних обсягів заборгованостей на балансах компаній та низькою вірогідністю їх погашення у майбутньому, що загалом свідчить про наявність кризи неплатежів. Зазначене доводить недосконалість наявних систем фінансового менеджменту бізнесу та потребує вдосконалення процедур управління дебіторською заборгованістю як визначальним активом підприємства в процесі забезпечення його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості загалом. Забезпечення належного рівня обліково-аналітичного забезпечення управління

дебіторською заборгованістю вимагає формування в обліку її об'єктивної вартості з метою своєчасного ухвалення ефективних управлінських рішень, спрямованих на недопущення знецінення фінансових активів підприємства, перетворення заборгованості дебіторів на безнадійні борги та втрати коштів загалом. За цих умов набувають особливої актуальності питання вивчення особливостей визнання та методики облікової оцінки дебіторської заборгованості як необхідної умови забезпечення ефективності бухгалтерського обліку фінансових активів суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика визнання та оцінки дебіторської забор-

гованості підприємства знайшла відображення у роботах таких вітчизняних та закордонних вчених, як, зокрема, О. Апарова, Ф. Бутинець, І. Власова, С. Голов, Ю. Голубінка, Т. Єдинак, П. Кватирка, В. Костюченко, І. Кравченко, С. Кузнецова, Л. Ловінська, Г. Нашкерська, К. Таранюк, О. Фаренюк, В. Шевчук, Т. Чулянчик, Г. Ямборко.

Впорядкування процедури бухгалтерського обліку господарських операцій, пов'язаних із виникненням та погашенням дебіторської заборгованості, здійснене за національною методологією в П(С) БО №10 «Дебіторська заборгованість» [16] та П(С) БО №13 «Фінансові інструменти» [17], за міжнародною методологією відсутній конкретний стандарт, окремі аспекти визначено МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [8], МСБО 18 «Дохід» [9], МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [10] та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [6].

Але, незважаючи на велику увагу науковців і практиків та їх вагомий здобуток в цьому напрямі, у зв'язку із стрімким розвитком фінансових інструментів та розширенням переліку суб'єктів і об'єктів платіжно-розрахункових операцій досі залишаються без комплексного вирішення питання ефективної облікової оцінки суми заборгованості дебіторів підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація методології облікової оцінки дебіторської заборгованості підприємства.

Виклад основних результатів. Головним завданням бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості підприємства є надання повної, об'єктивної та достовірної інформації його керівництву та менеджерам управлінської ланки про стан та рух сум заборгованості дебіторів для обґрунтування рішень у сфері фінансового менеджменту. За цих умов є винятково важливим забезпечення адекватності бухгалтерських даних реальному становищу справ розрахунків підприємства з покупцями, замовниками та іншими дебіторами, що вимагає проведення ретельної їх перевірки та визначення достовірної вартості дебіторської заборгованості.

Виникнення дебіторської заборгованості є об'єктивним процесом, зумовленим існуванням ризиків в процесі проведення взаєморозрахунків між контрагентами під час здійснення господарської операції [3].

Згідно з П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість» цей фінансовий актив визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [16]. Дебіторами підприємства є юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [16], зокрема:

1) зовнішні дебітори:

- покупці та замовники внаслідок відвантаження продукції, товарів, виконання робіт та надання послуг, за нарахованими доходами у вигляді відсотків за надання товарного кредиту або за претензіями;
- постачальники підприємства у разі авансування

поставок товарно-матеріальних цінностей, передплати виконання робіт та надання послуг;

- податкові та фінансові органи у разі надлишкової сплати підприємством податків та зборів, тощо;
- 2) внутрішні:

- структурні підрозділи підприємства (дочірні та асоційовані компанії, філії та представництва, учасники фінансово-промислових груп тощо);

- підзвітні особи внаслідок отримання коштів для реалізації завдань підприємства (представництво інтересів, придбання товарно-матеріальних цінностей тощо);

- працівники, що отримали позику від підприємства;

- працівники у разі необхідності відшкодування нанесених підприємству збитків тощо.

Згідно з П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» дебіторська заборгованість є одним із видів фінансових активів і визначається як контракт, що надає право отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства [17].

Передумовою виникнення дебіторської заборгованості є надання товарного (комерційного) кредиту покупцям продукції, товарів, робіт, послуг або надання інших активів (майно, грошові кошти) у борг іншим видам контрагентів підприємства.

Для цілей обліку дебіторська заборгованість:

1) за країною походження дебітора [5] класифікується на поточну дебіторську заборгованість вітчизняних та іноземних дебіторів;

2) за очікуваними термінами погашення та відношенням до операційного циклу [5; 16] – на поточну (виникає під час нормального операційного циклу (проміжок часу між придбанням запасів для провадження діяльності і отриманням грошей та їх еквівалентів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг (НП(с)БО 1 [19]) або буде погашена протягом 12-ти місяців з дати балансу (дата, на яку складено баланс підприємства(П(С)БО 6 [15])) та довгострокову (не виникає під час нормального операційного циклу та буде погашена після 12-ти місяців з дати балансу);

3) за своєчасністю погашення [5; 16] – на звичайну поточну дебіторську заборгованість (термін погашення якої не настав, тому очікується, що вона буде погашена у встановлені контрактними умовами строки) та прострочену поточну дебіторську заборгованість (непогашена у визначений строк та щодо якої ведуться переговори про реструктуризацію; вона підрозділяється на:

- сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником;

- безнадійна поточна дебіторська заборгованість – заборгованість, яка відповідає одному з критеріїв – щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позивної давності (3 роки));

4) за об'єктами виникнення [5; 16]:

– поточна дебіторська заборгованість: за відвантажену продукцію, товари, роботи, послуги; за виданими авансами; з учасниками фінансово-промислових груп; за гарантійним забезпеченням; з підзвітними особами; за претензіями; за нарахованими доходами; з відшкодування наданих збитків; за надані позики; із внутрішніх розрахунків; з державними цільовими фондами; за операціями з деревативами; з іншими дебіторами;

– довгострокова дебіторська заборгованість: за майно, що передано у фінансову оренду (сума мінімальних орендних платежів і негарантованої ліквідаційної вартості за вирахуванням фінансового доходу, що підлягає отриманню); довгострокові векселі одержані; інша довгострокова дебіторська заборгованість (видача довгострокових позик працівникам підприємства та інші види розрахунків).

Господарська практика промислових підприємств свідчить про те, що на розрахунки з покупцями за відвантажену продукцію припадає більше ніж 80% загального обсягу дебіторської заборгованості, що робить її одним з основних об'єктів фінансового управління підприємства [3].

Визнання поточної дебіторської заборгованості за відвантажену продукцію, товари, роботи, послуги здійснюється в момент передачі даних активів підприємства одночасно з визнанням доходу від реалізації. Визнання інших видів дебіторської заборгованості здійснюється в момент проведення господарської операції – надання авансів, отримання векселів, передачі коштів у підзвіт тощо.

Застосовувана методологія оцінки дебіторської заборгованості залежить від її виду та особливостей розрахунків.

Так, згідно з П(с)БО 10 довгострокова дебіторська заборгованість, на яку нараховуються проценти, відображається в балансі за її теперішньою вартістю; визначення теперішньої вартості залежить від виду заборгованості та умов її погашення [16]. При цьому в стандарті не конкретизовано, яким чином визначається теперішня вартість, а також за яким методом оцінюється довгострокова дебіторська заборгованість, на яку не нараховуються відсотки.

Оцінка поточної дебіторської заборгованості за відвантажену продукцію, товари, роботи, послуги здійснюється за первісною вартістю [16], тобто вартістю реалізації активу. Первісна вартість дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги залежить від [21]:

- надання покупцеві торговельної знижки або знижок за своєчасну оплату;
- надання покупцеві знижок після реалізації;
- повернення товарів від покупців;
- періоду часу з дати відвантаження товарів до дати надходження грошових коштів.

Н. Цегельник зазначає, що «торговельні знижки надаються покупцям при придбанні великої партії

товарів для врахування зміни цін, які можуть бути з дати виставлення рахунку до дати відвантаження товарів, а також для приховування реальної ціни від конкурентів; торговельні знижки, як правило, вказують у відсотках від ціни продажу; надання торговельних знижок є позитивним для обох сторін розрахункових відносин: покупці можуть отримати продукцію, товари чи послуги за більш вигідною ціною, тим самим здійснивши економію коштів для яких-небудь інших потреб, а продавці – вчасно отримавши кошти, можуть використати їх для забезпечення свого функціонування» [21]. Найбільш розповсюдженим видом торговельних знижок є знижки за авансування поставки продукції або за своєчасну її оплату без відстрочки компенсації вартості відвантаженої продукції.

У разі надання торговельної знижки дебіторська заборгованість в процесі розрахунків з покупцями (у платіжних та супровідних документах, на рахунках обліку дебіторської заборгованості відображаються суми) визнається за чистою вартістю, тобто за вирахуванням наданих знижок. У цьому зв'язку Г. Нашкерська зазначає, «що більшість підприємств оцінюють дебіторську заборгованість без врахування суми знижки. При фактичній реалізації знижки покупець здійснює коригування отриманих доходів і раніше визнаної дебіторської заборгованості» [11].

За первісною вартістю поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги оцінюється до моменту настання однієї з таких подій:

- погашення дебіторської заборгованості;
- виникнення різниці між справедливою вартістю даної дебіторської заборгованості та номінальною сумою коштів і / або їх еквівалентів (короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і які характеризуються незначним ризиком зміни вартості (П(с)БО 2 «Баланс» [14])), які підлягають компенсації за відвантажені продукцію, товари, роботи, послуги.

У цьому випадку здійснюється переоцінка дебіторської заборгованості за методом справедливої вартості – сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату (П(с)БО 19 «Об'єднання підприємств» [13]); сума, за якою можна обміняти актив або погасити заборгованість в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами (МСБО 18 «Дохід» [9]). При цьому для визначення вартості дебіторської заборгованості обирається одна з найменших оцінок (за методом первісної чи справедливої вартості) на дотримання принципу обачності, який полягає у застосуванні в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства [18].

Згідно з П(с)БО 13 «Фінансові інструменти» до фінансових активів підприємства належать [17]:

- грошові кошти та їх еквіваленти;
- контракт, що надає право отримати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства;
- контракт, що надає право обмінятися фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах;
- інструмент власного капіталу іншого підприємства.

З огляду на те, що дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги є результатом контрактних відносин підприємства з покупцями і замовниками, а також внаслідок минулих подій надає можливість підприємству отримати певні активи від дебіторів у майбутньому, цей актив належить до фінансових.

Згідно з П(с)БО 10 поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю – сума поточної дебіторської заборгованості за вирахуванням резерву сумнівних боргів (заборгованість, щодо якої існує ймовірність непогашення) [16].

Основною метою формування резерву сумнівних боргів є локалізація негативного впливу безнадійної дебіторської заборгованості, на яку може перетворитись у будь-який момент часу сумнівний борг, на рівень фінансової стійкості підприємства.

Згідно з Податковим кодексом України [12] основними критеріями віднесення сумнівного боргу до безнадійної заборгованості підприємства є такі [1]:

- заборгованість за зобов'язаннями, щодо яких минув строк позовної давності (буває загальною (3 роки) та спеціальною (строк такої позовної давності слід шукати у спеціальних нормах законодавства, наприклад, строк позовної давності по зобов'язаннях про сплату неустойки встановлено в 1 рік) [1]);
- прострочена заборгованість, що не погашена внаслідок недостатності майна фізичної особи, за умови, що дії кредитора, спрямовані на примусове стягнення майна боржника, не привели до повного погашення заборгованості;
- заборгованість суб'єктів господарювання, визнаних банкрутами у встановленому законом порядку або припинених як юридичні особи у зв'язку з їх ліквідацією;
- заборгованість, яка виявилася непогашеною внаслідок недостатності коштів, одержаних після звернення кредитором стягнення на заставлене майно відповідно до закону та договору, за умови, що інші дії кредитора щодо примусового стягнення іншого майна позичальника, визначені нормативно-правовими актами, не привели до повного покриття заборгованості;
- заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв'язку з дією обставин непереборної сили,

стихійного лиха (форс-мажорних обставин), підтверджених у порядку, передбаченому законодавством;

- прострочена заборгованість померлих фізичних осіб, а також осіб, які у судовому порядку визнані безвісно відсутніми, недієздатними або оголошені померлими, а також прострочена заборгованість фізичних осіб, засуджених до позбавлення волі.

Наявність наведених ознак за суб'єктивними оцінками фінансових менеджерів підприємства обумовлює необхідність формування резерву сумнівних боргів, який національною методологією бухгалтерського обліку пропонується визначати за одним з таких методів:

- застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості – величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів;
- застосування коефіцієнта сумнівності – розраховуватися такими способами: визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході; класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення; визначення середньої питомої ваги, списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3–5 років. Визначена на основі класифікації дебіторської заборгованості величина сумнівних боргів на дату балансу становить залишок резерву сумнівних боргів на ту саму дату [16].

На думку Н. Цегельник, «найбільш точно можна визначити коефіцієнт сумнівності групуванням дебіторської заборгованості за строками її непогашення зі встановленням коефіцієнта сумнівності для кожної групи; коефіцієнт сумнівності встановлюється підприємством, виходячи з фактичної суми безнадійної дебіторської заборгованості за попередні звітні періоди» [21].

Залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не може бути більшим, ніж сума дебіторської заборгованості на ту саму дату [16].

Нарахування суми резерву сумнівних боргів за звітний період відображається у звіті про фінансові результати підприємства у складі його інших операційних витрат. Списання безнадійної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги з активів підприємства здійснюється з одночасним зменшенням величини його резерву сумнівних боргів. У разі недостатності сумнівного боргу для покриття безнадійної заборгованості вона покривається за рахунок інших операційних витрат підприємства в сумі такої недостатності [16].

Поточна дебіторська заборгованість, щодо якої створення резерву сумнівних боргів не передбачено (заборгованість, не пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг), у разі визнання її безнадійною списується з балансу з відображенням у складі інших операційних витрат [16].

Оцінка дебіторської заборгованості проводиться на дату визнання (виникнення) та переоцінюється на дату складання балансу.

Загальна процедура визнання та оцінки дебіторської заборгованості підприємства за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку представлена в табл. 1.

За даними табл. 1 видно, що вітчизняна та закордонна практика визнання та оцінки дебіторської заборгованості істотно різняться. Зокрема, вітчизняні обліковці зосереджені на детальному висвітленні особливостей обліку заборгованості покупців

та замовників, а іншим видам дебіторської заборгованості приділено значно менше уваги. Міжнародна облікова практика є більш уніфікованою, що є більш зручним у процесі обліку інших видів заборгованості дебіторів та прийнятним в умовах динамічного розвитку фінансових ринків. Суттєво відрізняється класифікація та методологія облікової оцінки дебіторської заборгованості; зокрема, в Україні здебільшого застосовується методика первісної вартості (історичної собівартості) на дату визнання (виникнення) та чистої реалізаційної вартості на дату балансу, тоді як закордоном використовується

Таблиця 1

Вітчизняна та закордонна практика облікової оцінки дебіторської заборгованості підприємства

№ з/п	Етап облікового процесу	Особливості підходів за:	
		П(с)БО	МСБО
1	Групування	Розподіляється на поточну і довгострокову; за відвантажену продукцію, товари, роботи, послуги (П(с)БО 10 [16]); дебіторську заборгованість, не призначена для перепродажу (П(с)БО 13 [17]).	Поділяється на ініційовану та неініційовану. Ініційована дебіторська заборгованість означає її придбання підприємством як участі у позиції, наданій іншим позикодавцем за умови, що підприємство фінансує цю позику на дату, коли її ініціює цей інший позикодавець. Неініційована дебіторська заборгованість класифікується як утримувана до строку погашення, наявна для продажу або утримувана для операцій (МСБО 39 [7]).
2	Визнання	Визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, якщо існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигід, а також може бути достовірно визначена її сума (П(с)БО 10 [16]).	Визнання фінансового активу відбувається тоді, коли організація стає стороною контракту (договору), за умови виникнення зобов'язання по інструменту (МСБО 32 [6]).
3	Оцінка	В момент визнання оцінюється за первісною вартістю. Включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю, тобто за вирахуванням резерву сумнівних боргів (П(с)БО 10 [16]).	Оцінюється за справедливою вартістю (за вартістю операції), включаючи витрати зі здійснення операції, які прямо пов'язані з придбанням або випуском фінансового активу чи фінансового зобов'язання. Після первинного визнання дебіторська заборгованість оцінюється на дату балансу за вартістю, що амортизується, із застосуванням методу ефективної ставки відсотка та переоцінюється на дату погашення (МСБО 39 [7]).
4	Визначення резерву сумнівних боргів	Величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів: – застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості – величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів; – застосування коефіцієнта сумнівності – величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності (П(с)БО 10 [16]).	Визначення вірогідності стягнення заборгованості по кожному дебітору, нарахування резерву лише по тим дебіторам, стягнення заборгованості з яких є сумнівним. Нарухування резерву в процентному відношенні від виручки за період. Розподіл дебіторської заборгованості на групи залежно від періодів відстрочки і нарахування резерву в процентному відношенні, визначеному для кожної групи (МСБО 39 [7]).

Джерело: складено автором на підставі [4; 7; 10; 16; 17; 21]

метод справедливої вартості. Також є розбіжності в процедурі визначення резерву сумнівних боргів – в Україні його величина обчислюється із розрахунку абсолютної величини сумнівної заборгованості або із використанням коефіцієнта сумнівності; міжнародна практика передбачає розрахунок за окремими дебіторами, щодо яких існує ймовірність неповернення коштів із розрахунку відсотка від виручки від реалізації за період.

Висновки. За результатами проведеного дослідження систематизовано методи облікової оцінки дебіторської заборгованості підприємства, а саме метод теперішньої вартості (застосовується для довгострокової дебіторської заборгованості, на яку нараховуються проценти); метод первісної вартості (використовується для первісної оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги та оцінки інших видів поточної дебіторської заборгованості); метод чистої реалізаційної вартості (для переоцінки поточної фінансової дебіторської заборгованості на дату балансу).

Дослідження нормативно-інструктивної бази визнання та оцінки дебіторської заборгованості підприємства дало змогу виявити її недосконалість;

зокрема, нечітко визначено методологію облікової оцінки довгострокової дебіторської заборгованості, на яку нараховуються відсотки; залишається незрозумілою методика оцінки інших видів довгострокової дебіторської заборгованості (на яку не нараховуються відсотки); недостатньо чітко визначено процедуру оцінки дебіторської заборгованості, не пов'язаної із реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг.

Крім того, існують суттєві розбіжності у методології класифікації та облікової оцінки дебіторської заборгованості, що призводить до невідповідності даних вітчизняних фінансових звітів вимогам міжнародних інвестиційних стандартів та стандартів ведення бізнесу загалом. В умовах євроінтеграції така ситуація вимагає вирішення в напрямі гармонізації національних стандартів бухгалтерського обліку відповідно до вимог міжнародної облікової практики.

Перспективами подальших розвідок у цьому напрямі є розвиток вітчизняної нормативно-інструктивної документації в частині застосування окремих методів облікової оцінки дебіторської заборгованості підприємства та її наближення до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Список літератури:

1. Безнадійна дебіторська заборгованість (критерії визнання в податковому обліку та юридичній практиці) // Бухгалтерія. – 2013. – № 9 (1048). – С. 59–63.
2. Водоп'янова О. Види дебіторської заборгованості / О. Водоп'янова // Дебет-Кредит. – 2013. – № 20. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://online.dtkr.ua/Book/«ДК»%20№20-2013.epub/navPoint-4>.
3. Єдинак Т. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи / Т. Єдинак // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 3. – С. 54–57.
4. Івченко Л. Інтерпретація дебіторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку / Л. Івченко, В. Ходзицька // Фінанси, облік і аудит. – 2013. – Вип. 1 (21). – С. 256–262.
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 32 «Фінансові інструменти: подання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_015.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_015.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18) «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_025/conv.
10. Міжнародний стандарт фінансової звітності (МСФЗ) 9 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_016.
11. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги / Г. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 11. – С. 31–37.
12. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–14, № 15–16, № 17. – Ст.112. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» : Наказ Міністерства фінансів України від 7 липня 1999 р. № 163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» : Наказ Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.
15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» : Наказ Міністерства фінансів України від 28 травня 1999 р. № 137 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99>.
16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
17. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 13 «Фінансові інструменти» : Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 2001 р. № 559 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.

18. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 40. – Ст. 365. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

19. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

20. Таратута Л. Управління поточною дебіторською заборгованістю в умовах кризи / Л. Таратута // Сталлий розвиток економіки. – 2011. – № 4. – С. 220–228.

21. Цегельник Н. Оцінка дебіторської заборгованості в системі розрахунків із покупцями підприємств / Н. Цегельник // Агросвіт. – 2013. – №. 6. – С. 51–55.

УДК 657:630*2

Фатенок-Ткачук А.О., к. е. н.,

доцент кафедри обліку і аудиту

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Романюк О.С., магістр спеціальності «Облік та оподаткування»

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ

Фатенок-Ткачук А.О., Романюк О.С. Теоретичні аспекти фінансового обліку біологічних активів. У статті визначено основні напрями тлумачення лісових ресурсів як об'єктів обліку. Систематизовано джерела нормативно-правового забезпечення обліку біологічних активів на підприємствах лісового господарства, актуалізовано увагу щодо трактування обліку відповідних об'єктів у кожному з них. Ідентифіковано, систематизовано та згруповано лісові біологічні активи з урахуванням потреб управління.

Ключові слова: ресурси, активи, управління, джерела, потреби, об'єкти.

Фатенок-Ткачук А.А., Романюк А.С. Теоретические аспекты финансового учета биологических активов. В статье определены основные направления толкования лесных ресурсов как объектов учета. Систематизированы источники нормативно-правового обеспечения учета биологических активов на предприятиях лесного хозяйства, актуализировано внимание относительно трактовки учета соответствующих объектов в каждом из них. Идентифицированы, систематизированы и сгруппированы лесные биологические активы с учетом потребностей управления.

Ключевые слова: ресурсы, активы, управление, источники, потребности, объекты.

Fatenok-Tkachuk A.O., Romaniuk O.S. Theoretical aspects of financial accounting of biological assets. The article defines the main directions of forest resources as an interpretation of the accounting items. Sources of normative-legal support of accounting of biological assets at the forestry companies are systematized, attention on relevant accounting treatment facilities in each of them is actualized. Forest biological assets have been identified, systematized and grouped considering the needs of management.

Key words: resources, assets, management, sources, needs, objects.

Постановка проблеми. Раціональне використання лісових ресурсів є однією зі складових економічної, соціальної та перш за все екологічної безпеки держави. При цьому особливого значення набуває ефективне управління підприємствами лісового господарства, а для цього має бути належним чином організований фінансовий облік на підприємствах лісового господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками вивченню обліку лісових ресурсів на підприємствах України присвятили свої наукові праці Т.І. Вовчук, Г.Г. Кірейцев, В.Д. Гоцуляк,

М.Ю. Чік, О.В. Юрченко, В. Букур, Л. Тодорова та інші вчені. Також об'єкти обліку лісового господарства досліджували І.В. Замула, Л.К. Сук, П.Л. Сук, О.В. Остапчук, В.М. Жук, О.П. Клименко та інші.

Постановка завдання. Метою наукової статті є дослідження теоретичних аспектів фінансового обліку біологічних активів. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі основні завдання: розглянуто основні напрями тлумачення лісових ресурсів як об'єктів обліку; систематизовано джерела нормативно-правового забезпечення обліку біологічних активів в лісовому господарстві; роз-

глянуто різні підходи до класифікації лісових біологічних активів; систематизовано та згруповано лісові біологічні активи з урахуванням потреб управління.

Виклад основних результатів. Об'єктом обліку в лісовому господарстві виступають лісові ресурси. При цьому постає проблема про те, у складі яких активів необхідно їх відображати. На основі проведеного аналізу наукових праць виявлено два підходи щодо відображення лісових ресурсів у бухгалтерському обліку.

Прибічники першого підходу – вітчизняні науковці Н.С. Котляревська, Л.І. Максимів, а також російські вчені М.М. Большаков, В.В. Жиделева, А.М. Попова, Е.А. Рауш – виступають за визнання лісових ресурсів необоротними активами, а саме основними засобами. Не підтримуємо позицію вчених щодо віднесення лісових ресурсів до основних засобів, оскільки, по-перше, ці ресурси є специфічним видом природних ресурсів, які під впливом біологічних перетворень можуть кількісно змінюватися. По-друге, лісові ресурси не відповідають критеріям визнання основних засобів, що визначені в національних і міжнародних стандартах бухгалтерського обліку. По-третє, лісові ресурси не можуть бути використані в господарській діяльності підприємств до періоду стиглості деревини (50–70 років).

Відповідно до другого підходу лісові ресурси ідентифікують як біологічні активи. Цю точку зору підтримує більшість вітчизняних науковців, зокрема Т.І. Вовчук [1], В.Д. Гоцуляк [2], Г.Г. Кірейцев [3], М.Ю. Чік [4], а також молдавські вчені В. Букур, Л. Тодорова [5]. Погоджуємося з вченими, оскільки лісові ресурси відповідають критеріям визнання біологічних активів, зокрема:

- мають здатність до біологічної трансформації;
- у разі переходу до підприємства воно отримує ризики і вигоди, пов'язані з правом власності на лісову ділянку;
- вартість лісових насаджень може бути достовірно визначена;
- існує ймовірність отримання у майбутньому економічних вигід від використання таких ресурсів.

Інтерпретацію поняття «біологічні активи» знаходимо в М(С)БО 41, де визначено, що біологічний актив – це жива тварина або рослина [6]. Через недосконалість та неконкретність визначення терміна «біологічний актив», наведеного у Міжнародному стандарті, у національному стандарті було запропоновано таке визначення: «біологічний актив – це тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень (процесу якісних і кількісних змін біологічних активів) здатна давати сільськогосподарську продукцію та / або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди» [11].

Також існує безліч авторських визначень терміна «біологічні активи».

І.В. Замула визначає біологічні активи як біологічні складники екосистем, які мають фізичну або потенційну корисність для підприємства.

Л.К. Сук та П.Л. Сук вважають, що біологічні активи – це «явище життя», тобто живі тварини або рослини, які здатні до біологічної трансформації [7, с. 129].

О.В. Остапчук дає таке визначення цього терміна: «біологічні активи – це живі істоти та організми в сільському господарстві, що здатні рости, розвиватися, містять «активне начало», яке за відповідних умов може створювати живий організм» [10, с. 53].

В.М. Жук вважає, що «біологічні активи – це живі організми (рослини, тварини), які вирощуються підприємством з метою отримання сільськогосподарської продукції або утримуються ним з метою отримання інших вигод».

Ну думку О.П. Клименко, «біологічні активи – це біологічні ресурси, достовірно оцінені та контрольовані підприємством, які в процесі біологічних перетворень здатні давати сільськогосподарську продукцію та додаткові біологічні активи, а також приносити інший дохід.

Отже, більшість вчених трактує біологічні активи як живі істоти, організми, явище життя, біологічні ресурси.

На основі всебічного критичного дослідження та узагальнення наявної термінології ми пропонуємо таке визначення біологічних активів: біологічні активи – це сукупність біологічних ресурсів, що достовірно оцінені, контрольовані та ідентифіковані підприємством, які в процесі біологічних перетворень здатні давати сільськогосподарську продукцію та / або поточні і додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди.

Організація обліку біологічних активів в лісовому господарстві регулюється національними положеннями, стандартами бухгалтерського обліку, методичними рекомендаціями, а також міжнародними стандартами бухгалтерського обліку.

Систематизацію нормативних джерел, що є методологічною основою обліку біологічних активів лісу, наведено в табл. 1

Для ефективного обліку біологічних активів необхідна правильна та обґрунтована їх класифікація.

За результатами проведеного дослідження виявлено відмінності щодо класифікації біологічних активів в Україні, оскільки за П(С)БО 30 такі активи поділяються на довгострокові та поточні [11].

Згідно з методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку біологічні активи поділяються за періодом використання (поточні та довгострокові) та за методом оцінки (за первісною вартістю, за справедливою вартістю).

На наш погляд, наведені класифікаційні ознаки біологічних активів у національному та міжнародному стандартах є не повними та не задовольняють інформаційних потреб управлінського персоналу,

підприємств лісового господарства, органів державної влади, служби статистики та інших зацікавлених осіб. На основі аналізу літературних джерел виявлено значну кількість класифікаційних ознак з різноманітними групувальними ознаками.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що сьогодні відсутній єдиний підхід до класифікації лісових біологічних активів. Вчені пропонують різні класифікаційні ознаки, згідно з якими відбувається їх групування. Частіше за все дослідники класифікують лісові біологічні активи за терміном господарського використання та за ознакою зрілості. Узагальнюючи розглянуті пропозиції науковців, запропонуємо класифікацію лісових біологічних активів з метою організації

аналітичних розрізів бухгалтерського обліку та контролю (табл. 2).

Наведені класифікаційні ознаки лісових активів є вихідним моментом для відображення операцій щодо таких активів у бухгалтерському обліку, оскільки дають змогу сформувати інформацію про деревні та недеревні лісові активи.

Висновки. Отже, об'єктом обліку в лісовому господарстві виступають біологічні активи – сукупність біологічних ресурсів, що достовірно оцінені, контрольовані та ідентифіковані підприємством, які в процесі біологічних перетворень здатні давати сільськогосподарську продукцію та / або поточні і додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди.

Таблиця 1

Нормативно-правові джерела щодо обліку біологічних активів

Назва нормативно-правового джерела	Дата прийняття	Елементи обліку, що регулює джерело
П(С)БО 7 «Основні засоби»	27 квітня 2000 р.	Визначає особливості оцінки та амортизації довгострокових біологічних активів.
П(С)БО 9 «Запаси»	20 жовтня 1999 р.	Характеризує оцінку поточних біологічних активів.
П(С)БО 16 «Витрати»	31 грудня 1999 р.	Регулює облік витрат, пов'язаних з біологічним перетворенням біологічних активів (не розповсюджується на витрати, пов'язані з первинним визнанням та зміною справедливої вартості біологічних активів, пов'язаних з сільськогосподарською діяльністю, та з первинним виїманням сільськогосподарської продукції).
П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів»	13 січня 2005 р.	Регулює втрати від зменшення корисності або вигоди від відновлення корисності довгострокових біологічних активів, справедливої вартість поточних біологічних активів.
П(С)БО 30 «Біологічні активи»	1 січня 2007 р.	Визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про біологічні активи і про одержані в процесі їх біологічних перетворень додаткові біологічні активи й сільськогосподарську продукцію та розкриття інформації про них у фінансовій звітності.
М(С)БО 41 «Сільське господарство»	1 січня 2003 р.	Регулює облік біологічних активів за міжнародними стандартами.

Примітка: сформовано авторами на основі джерел [6; 11; 12; 13; 14; 15]

Таблиця 2

Класифікація лісових біологічних активів з урахуванням потреб управління

Класифікаційні ознаки	Класифікаційні групи
За функціональним призначенням	– деревні – недеревні
За характером володіння	– власні – орендовані
За методикою оцінки	– за справедливою вартістю – за первісною вартістю
За періодом участі в господарському обороті	– довгострокові – поточні
За можливістю отримання економічної вигоди	– експлуатаційні – неексплуатаційні

Примітка: сформовано авторами на основі аналізу джерел [5; 7; 11; 18]

У результаті проведеного дослідження встановлено, що сьогодні відсутній єдиний підхід до класифікації лісових біологічних активів, що не дає змогу сформувати інформаційну базу щодо стану цих природних ресурсів. Вчені пропонують різні класифікаційні ознаки, згідно з якими відбувається їх групування. Частіше за все дослідники класифікують лісові біологічні активи за терміном господарського використання та за ознакою зрілості.

Нами запропоновано класифікацію лісових ресурсів для цілей управління, що дасть змогу побудувати методику облікового відображення таких ресурсів, а також дасть можливість сформувати повну та достовірну інформацію про обсяги використання та відтворення деревних і недеревних лісових активів. Виокремлення наведених ознак класифікації є теоретично обґрунтованим

і сприяє використанню розробленої класифікації лісових ресурсів у практичній діяльності лісогосподарських підприємств.

Відповідно до вітчизняної нормативної бази облік біологічних активів в лісовому господарстві регулюється національним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» та Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку біологічних активів, а за міжнародними стандартами – МСБО 41 «Сільське господарство». Інші національні Положення (стандарти) безпосередньо не розглядають сутність поняття «біологічний актив», але в деяких випадках облік довгострокових біологічних активів здійснюється відповідно до інших Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, наприклад, П(С)БО 7 «Основні засоби», 9 «Запаси», 16 «Витрати» та 28 «Зменшення корисності активів».

Список літератури:

1. Вовчук Т.І. Обліково-аналітичне забезпечення управління формуванням і використанням лісових біологічних активів : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Т.І. Вовчук. – К., 2009. – 232 с.
2. Гоцуляк В.Д. Особливості обліку лісових біологічних активів та лісопродукції / В.Д. Гоцуляк // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2015. – № 4. С. 76–87.
3. Кірейцев Г.Г. Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки : [монографія] / Г.Г. Кірейцев. – Житомир : ЖДТУ, 2007. – 236 с.
4. Чік М.Ю. Аспекти побудови системи бухгалтерського обліку витрат на підприємствах лісового господарства / М.Ю. Чік // Вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2012. – Вип. 22.10. – С. 194–198.
5. Букур В. Учет биологических активов : [монография] / В. Букур, Л. Тодорова. – Кишинэу : Гос. Аграр. Ун-т Молдовы, 2008. – 245 с.
6. Міжнародний стандарт фінансової звітності 41 «Сільське господарство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.ru>.
7. Сук Л.К. Облік біологічних активів / Л.К. Сук, П.Л. Сук // Облік і фінанси АПК. – 2006. – № 9–10. – С. 128–134.
8. Остапчук О.В. Проблеми застосування аналітичного обліку біологічних активів / О.В. Остапчук // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 11–12. – С. 52–55.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 р. № 790 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com>.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів», затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 24 грудня 2004 р. № 817 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
14. Методологические подходы к воспроизводству лесных ресурсов в условиях их аренды / [Н.М. Большаков, В.В. Жиделева, А.М. Попова, Е.А. Рауш] // Экономика региона. – 2010. – № 2. – С. 117–129.
15. Жиделева В.В. Теоретико-методологическая систематика экономики лесных ресурсов / В.В. Жиделева, Н.М. Большаков. – СПб. : СПбГЛТУ, 2011. – 384 с.
16. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2006 р. № 1315 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
17. Неверов А.В. Экономическая природа лесохозяйственных издержек и система стоимостных отношений в лесном хозяйстве / А.В. Неверов, Д.Г. Малашевич // Труды БГТУ. – 2012. – № 7 (154). – С. 85–89.

Харченко Н.В., д. е. н., професор кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту
Запорізька державна інженерна академія
Гаркуша Ю.І., студентка магістратури
Запорізька державна інженерна академія

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК: ЙОГО РОЗВИТОК ТА СУЧАСНИЙ СТАН

Харченко Н.В., Гаркуша Ю.І. Податок на прибуток: його розвиток та сучасний стан. У статті визначено основні етапи і ключові події розвитку податкового обліку податку на прибуток підприємства. Наведено таблицю-розрахунок частки податку на прибуток підприємств у структурі податкових планових доходів Держбюджету України за 2011–2015 рр. Розглянуто питання обліку податку на прибуток на підприємстві. Виявлено необхідність створення реєстрів для накопичення інформації про податкові різниці. Результатом статті є висновок про застарілість податку на прибуток та необхідність впровадження податку на виведений капітал.

Ключові слова: оподаткування, податок на прибуток, фінансовий облік, податковий облік, податкові різниці.

Харченко Н.В., Гаркуша Ю.І. Налог на прибыль: его развитие и современное состояние. В статье определены основные этапы и ключевые события развития налогового учета налога на прибыль предприятия. Приведена таблица-расчет доли налога на прибыль предприятий в структуре налоговых плановых доходов Госбюджета Украины за 2011–2015 гг. Рассмотрены вопросы учета налога на прибыль на предприятии. Выявлена необходимость создания регистров для накопления информации про налоговые разницы. Результатом статьи является вывод об устарелости налога на прибыль и о необходимости введения налога на выведенный капитал.

Ключевые слова: налогообложение, налог на прибыль, финансовый учет, налоговый учет, налоговые разницы.

Kharchenko N.V., Garkusha Y.I. Income tax, its development and current status. The article defines the main stages and key events of tax accounting corporate income tax. Is a table-calculation of the share of corporate income tax in the structure of the planned revenues state budget of Ukraine for 2011–2015. Examined the questions of accounting for income taxes in the company. It revealed a need for a register for storing information about the tax differences. The result of the article is the obsolescence of the income tax and the need for a tax on capital derived.

Key words: taxation, income tax, financial accounting, tax accounting, tax differences.

Постановка проблеми. Податок на прибуток є загальнодержавним податком, а також одним із головних податків в Україні. Саме за допомогою цього податку держава має можливість впливати на економічну діяльність підприємств. Адже регулювання податку на прибуток створює умови для економічного зростання або уповільнення. У сучасних умовах в Україні відбуваються зміни у податковому законодавстві, які відіграли позитивну роль у створенні гармонійної податкової системи України. Та все ж таки залишились питання перш за все облікового характеру, які необхідно вирішити. До цих питань відноситься податковий та фінансовий облік податку на прибуток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями фінансового та податкового обліку податку на прибуток у різні часи займалися такі вчені і дослідники, як, зокрема, Ф. Бутинець, С. Ковач, О. Малишкін, Н. Ткаченко, В. Тредіт. Та через постійні зміни, які вносились до Податкового

кодексу України, питання обліку податку на прибуток підприємств потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення питань з податку на прибуток. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі основні завдання: визначення основних етапів розвитку податку на прибуток; розгляд обліку податку на прибуток, об'єкт оподаткування податком на прибуток підприємств тощо.

Виклад основних результатів. Податок на прибуток підприємств – це прямий податок, що стягується з прибутку організації (підприємства, банку, страхової компанії).

Розглянемо основні етапи і ключові події у його розвитку, а також зміни в податковому обліку.

1) Перший етап (1991–1992 рр.) характеризується становленням оподаткування прибутку підприємств. На цьому етапі були закладені основні принципи побудови системи оподаткування. Об'єктом оподаткування був прибуток, а ставка становила 35%.

2) На другому етапі (1992–1997 рр.) переважають жорсткі адміністративні прийоми щодо оподаткування, зокрема значні обмеження витрат під час визначення бази оподаткування. Період характеризується частою зміною об'єкта оподаткування:

– валовий дохід (ставка оподаткування становить 18%);

– прибуток (ставка оподаткування становить 30%);

– валовий дохід (ставка оподаткування становить 30%);

– прибуток = виручка від реалізації – собівартість (ставка оподаткування становить 30%).

3) Третій етап (1997–2000 рр.) характеризується появою поняття «податковий облік», запровадженням первинних документів, аналітичних регістрів та форм звітності, які використовуються тільки в податковому обліку. Також була змінена методологія обліку основних засобів та нематеріальних активів, їх класифікація; запроваджена нова методика нарахування амортизації. Та все ж таки на цьому етапі залишилися невирішеним ряд питань, зокрема щодо адміністрування податку на прибуток, наявності норм, що перешкождали залученню інвестицій в Україну, та норм, які призводили до неоднозначного тлумачення або до ухилення від сплати податку. Норми амортизації не були обґрунтовані жодною методикою, а встановлювались адміністративним шляхом. Об'єкт оподаткування: Прибуток = валовий дохід – валові витрати – амортизація. Ставка оподаткування становила 30%.

4) На четвертому етапі (кінець 2000–2004 рр.) було змінено більшість правил податкового обліку: щодо питань лізингу, операцій з цінними паперами та деривативами, безнадійних (сумнівних) боргів, курсових різниць, обліку запасів, купівлі-продажу землі тощо. Зменшено ставку податку на прибуток з 30% до 25%, а також збільшено норми амортизаційних відрахувань з 1 січня 2004 р. У цей період було введено цілком новий тип документів – податкові роз'яснення; подовжено строки подання податкових декларацій; встановлено, що податкові органи зобов'язані прийняти декларацію без попередньої перевірки. Також було затверджено нову форму

декларації з податку на прибуток підприємств, яка складається із заголовної та двох основних частин, а також одинадцяти додатків, з яких сім (К1–К7) подавалися щокварталу, зокрема за рік, а чотири (Р1–Р4) – виключно за рік. Об'єкт оподаткування: Прибуток = валовий дохід – валові витрати – амортизація.

5) П'ятий етап (кінець 2004–2010 рр.). Більшість змін, внесених у 2005 р., були спрямовані на зменшення пільг. У цей період було оновлено форму декларації з податку на прибуток підприємств. Суттєвою особливістю етапу є щорічна зміна законодавчих норм щодо оподаткування прибутку Законами України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та «Про Державний бюджет України на 2006 рік». Об'єкт оподаткування: Прибуток = валовий дохід – валові витрати – амортизація. Ставка оподаткування становила 25%.

6) Шостий етап (2011–2014 рр.) характеризується прийняттям Податкового кодексу, яким запроваджено «податкові канікули» для новоутворених юридичних осіб, 5 методів нарахування амортизації по 16 групам основних засобів. Особливістю етапу було подовження дії норм, спрямованих на стимулювання підприємств до здійснення енергозберігаючих заходів. Також було запроваджено розрахунок оподаткованого прибутку шляхом зменшення суми доходу на собівартість продукції та інші витрати (Прибуток = доходи звітного періоду – собівартість – інші витрати звітного податкового періоду). Ставки оподаткування цього етапу були такі: 23%, 21%, 19%, 18%.

7) На сьомому етапі (з 2015 р.) було запроваджено визначення оподаткованого прибутку шляхом коригування фінансового результату, визначеного за даними бухгалтерського обліку на суму податкових різниць. Також було скасовано більшість пільг, встановлено єдиний термін подання річної податкової декларації – до 1 червня. Особливістю етапу стало максимальне наближення податкового та фінансового обліку податку на прибуток. Об'єкт оподаткування – бухгалтерський фінансовий результат (за П(С)БО чи МСФЗ), відкоригований на різниці. Базова (основна) ставка оподаткування становила 18% [1; 2].

Таблиця 1

**Частка податку на прибуток підприємств у структурі податкових надходжень
Державного бюджету України за 2011–2015 рр.**

№ п/п	Показник	Вимірник	Роки				
			2011	2012	2013	2014	2015
1	Податкові надходження до бюджету	Сума, млрд. грн.	256,9	309,0	282,5	299,6	409,9
		Темп зростання, %	–	120,3	91,4	106,0	136,8
2	Податок на прибуток підприємств	Сума, млрд. грн.	47,6	57,8	57,9	40,3	36,9
		Темп зростання, %	–	121,4	100,2	69,6	91,6
3	Частка податку на прибуток у сумі податкових надходжень	%	18,5	18,7	20,5	13,5	9,0

Джерело: складено за [3]

Розглядаючи розвиток оподаткування в Україні, можна побачити, як зменшувався розрив між бухгалтерським обліком фінансових результатів підприємства і податковим обліком податку на прибуток.

Згідно з розрахунками частка податку на прибуток підприємств у структурі податкових планових доходів Держбюджету України за останні 5 років складає у середньому 16,04% (табл. 1). Порівняно з обсягами надходжень до бюджету країни від інших податків податок на прибуток не відіграє ключову роль.

Об'єкт оподаткування податком на прибуток визначається на підставі даних бухгалтерського обліку шляхом коригування фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності, на різниці, які збільшують або зменшують фінансовий результат до оподаткування, таких як, зокрема, амортизація необоротних активів, резерви (забезпечення), обмеження окремих видів витрат та преференцій [4].

Платники з річним доходом до 20 млн. грн. можуть визначити об'єкт оподаткування податком на прибуток на підставі даних бухгалтерського обліку без проведення коригувань. В цьому випадку фінансовий результат за даними фінансового обліку буде повністю відповідати даним податкового обліку.

Під час визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток необхідно звертати увагу на те, що:

1) облік на підприємстві залежить від обраної облікової політики та професійних суджень з таких питань, як:

- дата визначення доходів і витрат;
- нарахування амортизації;
- додатковий капітал;
- забезпечення;
- визначення та списання запасів і необоротних активів.

2) уцінка та дооцінка основних засобів нараховується згідно з ПСБО або МСФЗ та не враховується в податковому обліку.

3) якщо балансова вартість основних засобів у фінансовому обліку відрізняється від податкової, то під час реалізації цього основного засобу у платників, що ведуть облік податкових різниць, оподатковуваний фінансовий результат може дещо відрізнятися від фінансового прибутку.

Облік ведеться на підставі первинних документів, реєстрів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів, ведення яких передбачено законодавством.

Облік розрахунків з податку на прибуток ведуть на субрахунку 641 «Розрахунки за податками». За кредитом цього субрахунку відображають обчислене за правилами ПКУ податкове зобов'язання з податку на прибуток, що підлягає сплаті за звітний період. Тобто за кредитом відповідного субрахунку

641 підприємства показують суму податку на прибуток, задекларовану у рядку 06 декларації з податку на прибуток. За дебетом – належні до відшкодування податки та їх сплату [5].

Для обліку та узагальнення інформації про витрати з податку на прибуток призначений активний рахунок 98 «Податок на прибуток».

Рахунок 98 «Податок на прибуток» призначений для ведення обліку суми витрат з податку на прибуток, яка складається з поточного податку на прибуток з урахуванням відстроченого податкового зобов'язання і відстроченого податкового активу, а також визначається відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток». За дебетом рахунка відображаються нараховані суми податку на прибуток, а за кредитом – включення до фінансових результатів на рахунку 79 «Фінансові результати» [5]. В обліковому реєстрі рахунок відображається у Журналі 5, у звітності у рядку 2300 «Звіту про фінансові результати».

Висновки. Метою фінансового обліку є надання даних для контролю внутрішніх і зовнішніх користувачів. Податковий облік ведеться для потреб податкових органів.

Податок на прибуток – один з найскладніших податків у податковій системі.

Законодавчі зміни останніх років сприяли зближенню фінансового та податкового обліку, спрощенню форми податкової звітності з податку на прибуток, зменшенню витрат під час формування цієї звітності.

Однак вони вимагають змін також у веденні обліку на підприємствах, тобто підприємства мають:

- раціонально організувати облік податкових різниць (якщо річний дохід платника перевищує 20 млн. грн.);
- внести необхідні зміни до облікової політики підприємства;
- шукати шляхи удосконалення деяких аспектів в обліку податку на прибуток тощо.

Оскільки спеціальні реєстри для накопичення інформації про податкові різниці відсутні, необхідно на підприємствах вести реєстри фінансового обліку, які потім будуть узагальнені в зведеному реєстрі.

Надалі необхідно зосередити увагу на удосконалюванні організації обліку і звітності розрахунків з бюджетом з податку на прибуток підприємства.

Оприбуткування прибутку в Україні скопійоване з розвинених країн. Але, на відміну від них, в наших умовах відсутні елементи, які б сприяли надходженню грошей до бюджету.

Збори податку на прибуток значно поступаються податку з доходів фізичних осіб, ЄСВ та ПДВ. Іншими словами, цей податок в Україні не є ключовим.

База оподаткування повинна бути максимально простою у визначенні. Україна повинна стати привабливою зоною з точки зору оподаткування прибутку, як, наприклад, Ірландія чи Кіпр.

Необхідно, щоб підприємства були зацікавлені у висвітленні всього прибутку, адже в цьому випадку збільшаться їх ліквідність та можливість залучення інвестицій.

Податок на прибуток в Україні не відповідає вимогам часу. Вирішенню цього питання сприятиме застосування податку на виведений капітал.

Список літератури:

1. Ковач С. Облік розрахунків і звітність за податком на доходи фізичних осіб з доходів у вигляді додаткового блага / С. Ковач // *Фінанси, облік і аудит*. – 2014. – Вип. 1. – С. 218–236. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa_2014_1_19.
2. Тредіт В. Податковий облік податку на прибуток підприємств за новими правилами / В. Тредіт // *Агросвіт*. – 2015. – № 8. – С. 41–45.
3. Про Державний бюджет України : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

Шендригоренко М.Т., к. е. н., доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту
*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Шендригоренко М.Т. Актуальні питання організації внутрішньогосподарського контролю використання виробничих запасів. У статті аналізуються проблемні питання щодо організації та ведення внутрішньогосподарського контролю виробничих запасів на підприємствах, а також визначаються напрями їх вирішення. Теоретично обґрунтовано значимість виробничих запасів для нормального функціонування підприємства гірничодобувної галузі. Конкретизовано особливості діяльності гірничодобувних підприємств, які впливають на порядок використання виробничих запасів. Дано обґрунтування об'єктів і завдань внутрішньогосподарського контролю виробничих запасів. Дано пропозиції з визначення послідовності дій внутрішнього ревизора (бухгалтера, аудитора) в процесі перевірки операцій з використання виробничих запасів з метою надання керівництву підприємства оперативної інформації для прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: виробничі запаси, перевірка, внутрішньогосподарський контроль, внутрішній ревизор, об'єкт контролю, первинні документи, облікові реєстри, форми звітності, управлінські рішення.

Шендригоренко М.Т. Актуальные вопросы организации внутрихозяйственного контроля использования производственных запасов. В статье анализируются проблемные вопросы организации и ведения внутрихозяйственного контроля производственных запасов на предприятиях, а также определяются направления их решения. Теоретически обосновано значение производственных запасов для нормального функционирования предприятий горнодобывающей отрасли. Конкретизированы особенности деятельности горнодобывающих предприятий, влияющие на порядок использования производственных запасов. Дано обоснование объектов и заданий внутрихозяйственного контроля производственных запасов. Даны предложения по определению последовательности действий внутреннего ревизора (бухгалтера, аудитора) в процессе проверки операций по использованию производственных запасов с целью предоставления руководству предприятия оперативной информации для принятия управленческих решений.

Ключевые слова: производственные запасы, проверка, внутрихозяйственный контроль, внутренний ревизор, объект контроля, первичные документы, учетные регистры, формы отчетности, управленческие решения.

Shendryhorenko M.T. Current questions of the organization internal business control and the use industrial stocks. The article analyzes problematic issues of organization and conduct of the intraeconomic monitoring industrial stocks at the enterprises, as well as the direction of their solutions is determined. Theoretically, one is substantiated importance industrial stocks for the proper functioning of the enterprises of the mining industry. It is concretized peculiarity of mining activities that affect the procedure for the use industrial stocks. It is gives a substantiation of the objects and tasks for the intraeconomic monitoring industrial stocks. One present a proposal according to determination sequence of actions for controller (accountant, auditor) in the process of checking procedures for using the industrial stocks in order to provide the company's management operational information for management decisions.

Key words: industrial stocks, review, intraeconomic monitoring, internal auditor, object of control, primary documents, accounting registers, reporting forms, management decisions.

Постановка проблеми. Однією із складових частин економічних ресурсів, які є основним елементом економічного потенціалу як окремого підприємства, так і суспільства загалом, є предмети праці – засоби виробництва, речова форма функціонування живої праці, на яку впливає людина за допомогою засобів праці з метою виготовлення матеріальних благ [1].

Усі засоби, які можуть служити людині для задоволення її потреб, називаються благами. Всі корисності, які не даються природою даремно і в готовому вигляді, а є результатом праці, носить назву цінностей. Відповідно, в економічній сфері застосовується таке поняття, як «матеріальні цінності». А сукупність всіх цінностей, які знаходяться в розпорядженні підприємства, складають його майно і фор-

мують поняття «запаси». Жодне підприємство – як у сфері матеріального виробництва, так і у виробничій сфері – не може обійтися без них.

Принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси та розкриття її у фінансовій звітності встановлено П(с)БО 9 «Запаси» [2]. Відповідно до чинного нормативного документа запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності, перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва, активи, що утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [2].

Нині дієвий облік і внутрішній контроль відпуску запасів та їх використання є основною ділянкою управлінського процесу на підприємстві.

Проблеми обліку та контролю запасів набувають особливої актуальності і у зв'язку з потребою отримання користувачами оперативної та достовірної інформації про їх величину. Система обліку та внутрішньогосподарського контролю, яка склалася роками, не задовольняє сучасні вимоги господарювання, оскільки умови функціонування підприємств значно розширюють коло операцій, що проводяться з запасами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виробничі запаси як важлива економічна та облікова категорія завжди були об'єктами наукових досліджень вітчизняних та іноземних учених.

Загальні питання обліку і контролю виробничих запасів висвітлювались у працях відомих науковців. Значну увагу їм приділяли Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Гуцаленко [3], З.Б. Живко [4], М.Ф. Огітчук [5], В.С. Рудницький, Л.Г. Смоляр [6], Н.М. Ткаченко [7] та інші дослідники.

Вагомий внесок у розвиток методологічних питань обліку виробничих запасів зробили такі зарубіжні вчені, як, зокрема, М.Г. Бейгельзімер, В.В. Виноградов, І.Л. Грунфест, О.К. Марченко, В.Б. Кондраков, Л.В. Ліберман, А.П. Чечета.

Аналіз наукових публікацій щодо основних теоретичних положень контролю (зовнішнього і внутрішнього) операцій із запасами, послідовності та практичного досвіду його організації дає підстави говорити про необхідність удосконалення методики його проведення.

Отже, питання внутрішньогосподарського контролю виробничих запасів на підприємствах залишаються актуальними та потребують нагального вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних проблем в організації і веденні внутрішньогосподарського контролю виробничих запасів, а також обґрунтування пропозицій щодо удосконалення системи управління ними на гірничодобувному підприємстві.

Завданнями для досягнення поставленої мети є визначення особливостей діяльності гірничо-

добувних підприємств, які впливають на порядок використання виробничих запасів; обґрунтування об'єктів і завдань внутрішньогосподарського контролю виробничих запасів; конкретизація послідовності дій внутрішнього ревизора (бухгалтера, аудитора) в процесі перевірки операцій з використання виробничих запасів з метою надання керівництву підприємства оперативної інформації для прийняття управлінських рішень.

Виклад основних результатів. Бухгалтерський облік передбачає такий склад запасів:

- сировина, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб;

- незавершене виробництво у вигляді необроблених і нескладених деталей, вузлів, виробів та незавершених технологічних процесів; незавершене виробництво на підприємствах, що виконують роботи та надають послуги, складається з витрат на виконання незавершених робіт (послуг), щодо яких підприємством ще не визнано доходу;

- готова продукція, виготовлена на підприємстві, яка призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом;

- товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та зберігаються підприємством з метою подальшого продажу;

- малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він триває понад один рік;

- поточні біологічні активи, якщо вони оцінюються за цим Положенням (стандартом), а також сільськогосподарська продукція і продукція лісового господарства після її первісного визнання.

Під час виробництва продукції використовують вже виробничі запаси. Виробничі запаси – це придбані або самостійно виготовлені запаси, що підлягають подальшій переробці на підприємстві або утримуються для іншого споживання у ході нормального операційного циклу. До них відносяться сировина і матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, паливо, тара і тарні матеріали, будівельні матеріали, матеріали, передані в переробку, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення, інші матеріали.

Їх суттєвою особливістю є одноразове використання в процесі виробництва, перенесення всієї вартості на собівартість виготовленої продукції (виконаних робіт, послуг). Запаси відносять до складу оборотних активів, тому що вони можуть бути перетворені на грошові кошти протягом року або одного операційного циклу.

Слід вказати, що у Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку не наведено визначення понять

«сировина», «матеріали», «товари» тощо. Відсутні визначення і в чинних законодавчих актах. Можливо, це викликано переважно тим, що поділ запасів на сировину, матеріали, паливо, тарні та інші матеріали умовний. Навіть в межах одного підприємства те, що вчора було придбано як товар, завтра може стати сировиною або матеріалами, і навпаки. Це тим більше ймовірно, чим більше видів діяльності провадить підприємство, а також у ситуаціях, коли одне підприємство здійснює постачання запасів іншому.

На гірничодобувних підприємствах та сировина, що є продуктом виробництва інших галузей, не використовується через специфіку їх діяльності. Водночас залізна руда, що видобувається на шахтах, становить основу металургійного виробництва.

Конкретизуємо особливості діяльності гірничодобувних підприємств:

- природні чинники, які визначаються географічним розташуванням підприємства поблизу родовища корисних копалин;

- технічні чинники, які впливають на рівень ведення гірничих робіт, величину запасів корисних копалин, продуктивність та кількість обладнання і механізмів, що використовуються в процесі видобутку руди; саме технічні чинники можуть обмежувати загальний термін діяльності гірничодобувного підприємства;

- економічні чинники, які характеризуються великою фондомісткістю виробничого процесу, продуктивністю праці, структурою робочої сили тощо;

- організаційні чинники, тобто спеціалізація робіт, режим праці на підприємстві, ритмічність виконання працівниками передбачуваного комплексу робіт.

Видобуток корисних копалин обумовлює відсутність у структурі собівартості продукції витрат, тобто сировини і напівфабрикатів, які посідають провідне місце на підприємствах переробних галузей, а також наявність великого асортименту допоміжних матеріалів, котрі відіграють істотну роль у забезпеченні процесу виробництва.

На будь-якому підприємстві створюється система внутрішнього контролю, головним завданням якої є перевірка господарських операцій з метою недопущення перевитрат виробничих і фінансових ресурсів, правильності постановки бухгалтерського обліку, виконання бюджету.

Проведені дослідження дають підстави стверджувати, що на організацію внутрішньогосподарського контролю на підприємстві впливають такі фактори: ставлення керівництва до необхідності внутрішнього контролю; зовнішні умови функціонування організації, її розміри; організаційна структура, масштаби та види діяльності; стратегічні цілі та задачі; ступінь механізації, комп'ютеризація процесу діяльності; ресурсне забезпечення; рівень компетентності кадрового складу; галузева належність тощо. Вплив цих факторів зумовлює існування

різних форм організації внутрішньогосподарського контролю.

Основними формами організації внутрішньогосподарського контролю є:

- створення служби внутрішньогосподарського контролю;

- покладення функції внутрішньогосподарського контролю на головного бухгалтера;

- здійснення внутрішньогосподарського контролю аудиторською фірмою або консалтинговою фірмою (на договірних умовах).

Найефективнішою формою організації внутрішньогосподарського контролю у публічних акціонерних товариствах є створення окремого підрозділу з контролю.

На нашу думку, основними цілями внутрішнього контролю є об'єктивне вивчення фактичного стану справ на підприємстві, виявлення та попередження тих факторів і умов, які негативно впливають на виконання прийнятих рішень і досягнення поставленої мети, а також доведення цієї інформації до органу управління.

Предметом контролю операцій із запасами є господарські процеси та операції, пов'язані з наявністю, рухом і використанням запасів, а також відносини, що виникають при цьому всередині підприємств і за їх межами.

Виходячи із цілей, яких необхідно досягнути контролеру під час дослідження операцій із виробничими запасами, можна сформулювати об'єкти контролю, а саме:

- 1) елементи облікової політики, що включають перелік витрат, що включаються до первісної вартості; метод оцінки запасів під час їх вибуття;

- 2) операції з обліку надходження, відпуску зі складу та використання виробничих запасів;

- 3) господарські операції, відображені в первинних документах, облікових регістрах та звітності;

- 4) інформація про порушення порядку ведення бухгалтерського обліку, нестачі, марнотратство, зловживання, які знайшли підтвердження в актах інвентаризації, перевірок, висновках аудиторів.

В частині перевірки операцій з відпуску зі складу та ефективності використання виробничих запасів доцільно виділити такі завдання:

- перевірка законності операцій щодо руху виробничих запасів;

- перевірка забезпечення умов збереження виробничих запасів на підприємстві;

- перевірка стану інвентаризаційної роботи та її ефективності;

- перевірка завдань зі зниження норм витрат і економії наявних виробничих запасів;

- перевірка правильності визначення і списання на витрати виробництва вартості витрачених матеріальних цінностей;

- перевірка правильності і своєчасності проведення переоцінки матеріальних цінностей.

Для того щоб підвищити ефективність внутрішньогосподарського контролю, необхідно забезпечувати не тільки його своєчасність, але й повноту всіх операцій і процесів. Це дасть змогу стежити за станом виробничих запасів, своєчасно встановлювати відхилення та факти їх неефективного використання. Важливе значення на підприємстві для підвищення оперативності контролю має сигнальна інформація. Для цього її доцільно складати в розрізі не тільки окремих господарських операцій, але й окремих її складових частин з відображенням конкретних причин відхилень, тобто відхилень під час надходження і руху виробничих запасів.

На гірничодобувних підприємствах керівники структурних підрозділів іноді контролюють діяльність по-різному, неплановірно і несистематично, а для усунення цих недоліків складається план поточного контролю на підприємстві, щоб протягом кожного місяця систематично контролювати операції з надходження, відпуску і використання виробничих запасів.

Процес внутрішньогосподарського контролю використання виробничих запасів доцільно починати з перевірки документального оформлення господарських операцій.

Перевірка вірності документального оформлення операцій з відпуску зі складу та викорис-

тання виробничих запасів здійснюється у таких напрямках:

1) перевірка документального оформлення за якістю та повнотою оформлених документів;

2) перевірка документального оформлення за напрямами:

– обґрунтованості використання відповідно до наказу про облікову політику методів оцінки запасів під час їх вибуття;

– правильності оцінки витрачених виробничих запасів;

– дотримання норм витрачання виробничих запасів;

– документального підтвердження фактів понаднормового відпуску зі складу виробничих запасів.

Під час перевірки документального оформлення за якістю та повнотою складання документів внутрішній перевіряючий має визначити:

1) порядок використання підприємством типових форм документів, а у випадку використання власне розроблених форм – доцільність та обґрунтованість їх застосування;

2) повноту заповнення обов'язкових реквізитів документів;

3) зовнішній вигляд документів (відсутність підчисток, необґрунтованих виправлень);

Таблиця 1

Результати перевірки документального оформлення операцій з використання виробничих запасів

номер	Документ		Сума, тис. грн. (умовні дані)	Опис недоліків
	дата	назва		
32	5 квітня 2016 року	Вимога	112,50	Відсутність на документі назви підприємства.
44	17 червня 2016 року	ЛЗК	58,60	Відсутність на документі підпису МВО, що отримала цінності.
65	10 травня 2016 року	Вимога	136,18	Виправлено кількість відпущених матеріалів цеху № 1 без належного підтвердження виправлення.
179	3 жовтня 2016 року	Вимога	55,18	Відсутність підпису особи, що дозволила виконання операції.
15	15 січня 2016 року	Вимога	108,55	Відсутність підпису особи, що дозволила виконання операції.
384	20 вересня 2016 року	Вимога	250,30	Відсутність підпису бухгалтера цеху.
Тощо				

Таблиця 2

Результати перевірки тотожності аналітичного та синтетичного обліку використання виробничих запасів за звітний рік

Обороти за рахунками	Обороти за рахунками(умовні дані)		Відхилення, грн.
	Оборотна відомість за рахунком 20	Аналіз за витратними рахунками в системі SAP R/3	
Кредитовий оборот за рахунком 20 «Виробничі запаси»	79259186,92	79259186,92	–
Дебетові обороти за рахунками 15, 23, 91, 92, 93, 94	79259186,92	79259186,92	–

4) своєчасність реєстрації документів у спеціальних журналах;

5) наявність підписів посадових осіб, що дозволили виконання операції, та осіб, що її здійснили;

6) повноту і правильність відтворення у документі кількісних і вартісних показників виробничих запасів.

Результати перевірки доброякісності документального оформлення використання виробничих запасів пропонуємо відображати у робочому документі ревизора (табл. 1).

Для поглиблення перевірки доброякісності документів (за якими виявлено порушення) доцільно здійснити контроль відповідності даних первинного, аналітичного і синтетичного обліку використання виробничих запасів. Така перевірка дасть можливість класифікувати порушення: неухважність посадових осіб; ненавмисні помилки під час заповнення документа; зловживання та факти перекручення змісту облікової інформації.

У межах нормативної перевірки внутрішній ревизор має визначити норми витрати окремих видів виробничих запасів, які встановлено відповідною інстанцією (галузевим міністерством, науково-дослідним інститутом) або ж розроблено й затверджено усередині підприємства. Після ознайомлення з нормативною базою доцільно ретельно перевірити правильність визначення ліміту (нормативу) відпуску матеріалів зі складу у виробництво. При цьому джерелами контролю є лімітно-забірні картки, накладні і вимоги на відпуск матеріалів.

На величину ліміту впливають період використання ліміту, дані про вироблення й чисельний склад робочих цехів (бригад), норми витрати матеріалів на одиницю продукції.

На гірничодобувному підприємстві перевірка кореспонденції рахунків бухгалтерського обліку може бути спрямована на оцінку вірогідності даних про виробничі запаси, що надійшли, або наявних залишків на конкретну дату, на поточну кредиторську заборгованість перед постачальниками. Внутрішній ревизор перевіряє бухгалтерські проведення по дебету і кредиту рахунку 20 «Виробничі запаси»,

а також визначає правильність розрахунку кінцевого сальдо на субрахунках виробничих запасів.

Результати перевірки доцільно систематизувати у робочому документі внутрішнього ревизора за формою, що наведена у табл. 2.

Слід наголосити на тому, що на гірничодобувних підприємствах Криворіжжя використовується для автоматизації обліку система SAP R/3.

Основним принципом SAP є введення інформації на місці її виникнення. Для того щоб отримати оперативну та достовірну інформацію про виробничий процес та загалом про діяльність підприємства, дані повинні вводитися негайно і тими особами, які за це відповідають. Це досягається за допомогою автоматизованих систем, а також ручного введення на тих ділянках, де виникають дані, які неможливо автоматично виміряти та зафіксувати.

Система SAP R/3 складається з набору прикладних модулів, які підтримують різноманітні бізнес-процеси підприємства та інтегровані між собою в режимі реального часу [8; 9].

Внутрішньому ревизору за умови функціонування системи SAP R/3 слід особливу увагу звертати на правильність формування вихідної документації (зокрема, аналізу рахунків, які є обліковими реєстрами).

Таким чином, зробивши взаємну перевірку аналізів витратних рахунків і відомостей по рахункам 20, 15, 23, 91, 92, 93, 94, внутрішній ревизор підтвердить достовірність відображених даних.

Висновки. З наведеного вище можна зробити висновок про те, що порядок внутрішнього контролю операцій з виробничими запасами на гірничодобувних підприємствах не повною мірою відповідає сучасним вимогам управління.

Подальші перспективи досліджень варто спрямувати на пошук нових шляхів підвищення ефективності діяльності гірничодобувних підприємств та нестандартних підходів до організації внутрішньогосподарського контролю виробничих запасів для досягнення головної мети – встановлення достовірності й повноти відображення даних у бухгалтерському обліку, а також звітності операцій з ними.

Список літератури:

1. Лопатіна В.В. Економічна сутність виробничих запасів / В.В. Лопатіна // Наукові праці. Економіка. – 2012. – № 177 (189). – С. 67–71.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
3. Внутрішньогосподарський контроль: [навч. посіб.] / [Л.В.Гуцаленко, М.М. Коцупарий, У.О. Марчук]. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 496 с.
4. Контрольно-ревізійна діяльність: [навч. посіб.] / [З.Б. Живко, І.О. Ревак, М.О. Живко]. – К.: Алерта, 2012. – 495 с.
5. Аудит: організація і методика: [навч. посіб.] / [М.Ф. Огійчук, І.Т. Новіков, І.І. Рагуліна]. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2012. – 664 с.
6. Облік і аудит: [навч. посіб.] / [Л.Г. Смоляр, Р.Ю. Овчарик, О.В. Кам'янська]. – К.: Ліра, 2013. – 616 с.
7. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: [навч. посіб.] / Н.М. Ткаченко. – К.: Алерта, 2011. – 923 с.
8. SAP R/3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://erpexpert.com.ua>.
9. Бойко І.Т. SAP R/3 / І.Т. Бойко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unicyb.kiev.ua>.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.67:339.5

Дзюбановська Н.В., к.е.н.,
старший викладач кафедри економіко-математичних методів
Тернопільський національний економічний університет

СТРУКТУРНО-ДИНАМІЧНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Дзюбановська Н.В. Структурно-динамічний аналіз міжнародної торгівлі країн Європейського Союзу. У статті розглянуто структуру торгівлі країн Європейського Союзу в 2002–2015 рр. Розраховано частки кожної з товарних груп (%) у загальній структурі торгівлі згідно з обсягами експорту та імпорту країн ЄС у 2002–2015 рр. Проведено структурно-динамічний аналіз на основі методики Л.О. Дідова. Розраховано показник структурної еластичності і темп зростання обсягів експорту та імпорту товарних груп країн ЄС упродовж досліджуваного періоду.

Ключові слова: аналіз, динаміка, експорт, імпорт, показник структурної еластичності, структура торгівлі.

Дзюбановская Н.В. Структурно-динамический анализ международной торговли стран Европейского Союза. В статье рассмотрена структура торговли стран Европейского Союза в течение 2002–2015 гг. Рассчитана доля каждой из товарных групп (%) в общей структуре торговли в соответствии с объемами экспорта и импорта стран ЕС в течение 2002–2015 гг. Проведен структурно-динамический анализ на основе методики Л.А. Дедова. Рассчитаны показатель структурной эластичности и темп роста объемов экспорта и импорта товарных групп стран ЕС в течение исследуемого периода.

Ключевые слова: анализ, динамика, импорт, показатель структурной эластичности, структура торговли, экспорт.

Dziubanovska N.V. Structural and dynamic analysis of international trade of the European Union countries. The article analyzes the structure of trade of the European Union countries during the 2002–2015. The share of each commodity group (%) in the total trade was calculated in accordance with the volume of exports and imports of the EU countries during 2002–2015. A structural and dynamic analysis was done on the grounds of L. O. Didova technique. Index of structural flexibility and growth rate of export and import volumes of commodity groups of the EU countries during the studied period was calculated.

Keywords: analysis, dynamics, export, import, index structural elasticity, the structure of trade.

Постановка проблеми. У розвинутих країнах державна політика спрямовується на перерозподіл ресурсного потенціалу країни для стимулювання економічного зростання. Відомо, що прогресивні структурні зміни приводять до економічного зростання, а регресивні – до сповільнення економічного зростання і до економічного спаду. Саме тому важливим постає питання оцінки структурної динаміки протікання економічних процесів.

Зважаючи на зростання ролі міжнародної торгівлі в економічному розвитку, актуальним є аналіз структурної динаміки міжнародної торгівлі. Виявлення взаємозв'язків між структурними елементами міжнародної торгівлі дасть змогу передбачити, які зміни відбуватимуться у структурній динаміці наявних товарних груп, а отже, попередити настання структурної рецесії і навіть структурної кризи. Оскільки

однією із проблем вимірювання економічних процесів є їх динамічність, мінливість параметрів і структурних взаємозв'язків [1], саме структурно-динамічний аналіз міжнародної торгівлі дасть змогу оптимізувати процес вимірювання торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням побудови економіко-математичних моделей та використання економетричних методів аналізу, у тому числі таких, що можуть широко використовуватися для дослідження міжнародної торгівлі, присвячено роботи Ляшенко О.М., Бойко З.М. [2; 3], Дідова Л.О. [4], Плеханової Є.Ф. [5], Смелік Н.Л. [6], Развадовської Ю.В., Шевченко І.К. [7] та ін.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз структурної динаміки компонентів торгівлі для визначення напрямів стратегічного розвитку цього процесу в товарних групах.

Виклад основних результатів. Під час проведення статистичного аналізу особливе місце займає оцінка структурних змін певного процесу, тобто змін у частковому співвідношенні між компонентами структури (одні збільшуються, інші зменшуються, а є й такі, частки яких залишаються незмінними). Векономіці аналіз зростання та структурних змін прийнято називати структурно-динамічним аналізом [4].

Оскільки торгівля є соціально-економічним процесом, застосуємо структурно-динамічний аналіз для оцінки змін у структурі торгівлі за певний проміжок часу.

Нами було розглянуто поділ торгівлі країн ЄС протягом 2002–2015 рр. на сім товарних груп:

- 1) харчові продукти, напої та тютюнові вироби;
- 2) сировина;
- 3) мінеральне паливо, змащувальні матеріали і супутні матеріали;
- 4) хімічні речовини та пов'язані з ними продукти;
- 5) інші промислові товари;
- 6) техніка та транспортне обладнання;
- 7) товари та операції, не класифіковані в SITC.

Насамперед розрахуємо частки кожної із товарних груп (%) у загальній структурі торгівлі відповідно до обсягів експорту та імпорту країн ЄС протягом 2002–2015 рр. (табл. 1, 2). Для цього використали статистичні дані Eurostat [8].

Для наочності зобразимо зміну часток кожної з товарних груп протягом досліджуваного періоду (рис. 1, 2).

Проведемо структурно-динамічний аналіз, використовуючи методіку Л.О. Дідова [9]. Він пропонує аналізувати структурну динаміку на основі показника структурної еластичності, що обчислюється за формулою:

$$E = \frac{N_1}{N_2}, \quad (1)$$

де N_1 – компонент структурного запізнення;
 N_2 – компонент випередження в розкладі норми зростання.

При цьому

$$\begin{cases} N_1 = \lambda(1 - m) - 1, \\ N_2 = \lambda m; \end{cases} \quad (2)$$

де λ – коефіцієнт росту (спаду);

m – коефіцієнт загальної структурної зміни.

Дані коефіцієнти обчислюють за формулами:

$$\lambda = \frac{\sum_{i=1}^n y_{Ti}}{\sum_{i=1}^n y_{0i}}, \quad (3)$$

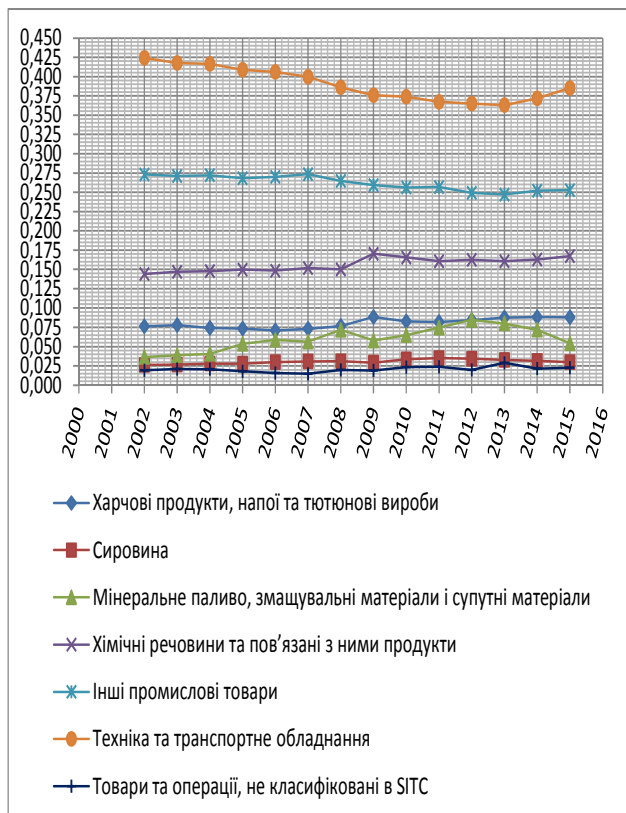


Рис. 1. Динаміка зміни часток (%) товарних груп у загальній структурі торгівлі за обсягами експорту протягом 2002–2015 рр.



Рис. 2. Динаміка зміни часток (%) товарних груп у загальній структурі торгівлі за обсягами імпорту протягом 2002–2015 рр.

Таблиця 1

Частки товарних груп (%) у загальній структурі торгівлі за обсягами експорту країн ЄС протягом 2002–2015 рр.

Товарні групи	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Харчові продукти, напої та тютюнові вироби	7,63	7,78	7,43	7,35	7,10	7,32	7,67	8,85	8,27	8,19	8,44	8,77	8,83	8,81
Сировина	2,62	2,67	2,81	2,80	2,99	3,09	3,10	2,92	3,35	3,52	3,42	3,27	3,15	2,98
Мінеральне паливо, змашувальні матеріали і супутні матеріали	3,65	3,87	4,06	5,36	5,89	5,64	7,17	5,78	6,49	7,46	8,47	8	7,20	5,42
Хімічні речовини та пов'язані з ними продукти	14,41	14,69	14,78	14,98	14,83	15,17	15	17,03	16,54	16,06	16,25	16,06	16,29	16,71
Інші промислові товари	27,31	27,11	27,22	26,83	27	27,34	26,47	25,93	25,62	25,67	24,93	24,70	25,21	25,27
Техніка та транспортне обладнання	42,43	41,77	41,64	40,89	40,60	39,97	38,62	37,59	37,39	36,72	36,51	36,30	37,18	38,51
Товари та операції, не класифіковані в SITC	1,94	2,10	2,07	1,80	1,58	1,47	1,97	1,90	2,33	2,38	1,97	2,89	2,15	2,28
Загальний	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Таблиця 2

Частки товарних груп (%) у загальній структурі торгівлі за обсягами імпорту країн ЄС протягом 2002–2015 рр.

Товарні групи	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Харчові продукти, напої та тютюнові вироби	7,87	7,97	7,67	7,45	7,07	7,31	7,50	8,92	8,10	7,97	8,16	8,63	8,68	8,87
Сировина	3,66	3,61	3,74	3,68	3,91	4,06	4,07	3,52	4,18	4,46	4,17	4,11	3,96	3,80
Мінеральне паливо, змашувальні матеріали і супутні матеріали	8,03	8,47	9,17	12,20	13,20	12,25	15,53	12,85	14,01	16,23	17,71	16,87	14,69	10,79
Хімічні речовини та пов'язані з ними продукти	12,48	12,65	12,74	12,85	12,51	12,87	12,63	14,20	13,79	13,52	13,64	13,87	14,12	14,57
Інші промислові товари	26,87	26,66	26,58	25,97	26,13	27,08	25,71	25,47	25,31	25,20	24,03	24,37	25,19	26,03
Техніка та транспортне обладнання	38,30	38,03	37,90	36,22	35,05	35,11	32,89	32,81	32,67	30,67	29,99	30,70	31,95	34,47
Товари та операції, не класифіковані в SITC	2,80	2,60	2,20	1,63	2,14	1,32	1,67	2,23	1,94	1,95	2,30	1,44	1,41	1,46
Загальний	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Таблиця 3

Середньорічні зміни у товарній структурі обсягів експорту країн ЄС протягом 2002–2015 рр., %

Товарні групи	2002–2003	2003–2004	2004–2005	2005–2006	2006–2007	2007–2008	2008–2009	2009–2010	2010–2011	2011–2012	2012–2013	2013–2014	2014–2015
Food, drinks and tobacco	1,80	3,58	7,15	8,11	10,01	8,43	-5,81	10,55	10,75	6,56	5,14	2,00	4,64
Raw materials	1,57	14,06	8,13	19,48	10,27	3,77	-22,98	35,39	17,66	0,50	-3,34	-2,35	-0,78
Mineral fuels, lubricants and related materials	5,80	13,79	43,10	22,74	2,29	31,37	-34,13	32,82	28,69	17,21	-4,37	-8,88	-20,97
Chemicals and related products, n.e.s.	1,74	9,18	9,82	10,78	9,14	2,29	-7,26	14,79	8,68	4,52	0,02	2,75	7,60
Other manufactured goods	-0,93	8,92	6,81	12,59	8,07	0,12	-19,98	16,81	12,15	0,32	0,26	3,39	5,15
Machinery and transport equipment	-1,74	8,16	6,41	11,08	5,06	-0,10	-20,47	17,55	9,95	2,72	0,62	3,75	8,64
Commodities and transactions not classified elsewhere in the SITC	8,23	6,78	-5,83	-1,52	-0,57	37,94	-20,87	44,80	14,11	-14,45	48,64	-24,79	11,31

Таблиця 4

Середньорічні зміни у товарній структурі обсягів імпорту країн ЄС протягом 2002–2015 рр., %

Товарні групи	2002–	2003–	2004–	2005–	2006–	2007–	2008–	2009–	2010–	2011–	2012–	2013–	2014–	2014–
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015
Food, drinks and tobacco	2,07	5,35	7,01	7,87	10,60	7,26	-5,31	7,68	9,88	4,34	3,29	2,49	5,80	5,80
Raw materials	-0,56	13,63	8,38	20,66	11,16	4,75	-31,16	40,82	19,23	-4,71	-3,84	-1,87	-0,52	-0,52
Mineral fuels, lubricants and related materials	6,29	18,53	46,65	22,96	-0,80	32,54	-34,13	29,34	29,39	11,10	-6,97	-11,16	-23,94	-23,94
Chemicals and related products, n.e.s.	2,21	10,24	11,11	10,68	9,96	2,65	-10,46	15,22	9,41	2,73	-0,64	3,78	6,89	6,89
Other manufactured goods	0,03	9,15	7,66	14,37	10,76	-0,66	-21,14	17,90	11,14	-2,86	-0,98	5,45	6,98	6,98
Machinery and transport equipment	0,11	9,11	5,29	10,02	7,05	-2,00	-20,58	18,11	4,82	-0,42	-0,01	6,14	11,70	11,70
Commodities and transactions not classified elsewhere in the SITC	-6,24	-7,50	-18,09	48,57	-34,16	33,05	6,25	3,17	11,95	20,23	-38,66	-0,20	7,16	7,16

Таблиця 6

Розрахункові дані за структурною динамікою обсягів експорту товарних груп країн ЄС

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	λ	1,013	0,998	1,085	1,084	1,119	1,067	1,034	0,817	1,182	1,119	1,033	1,012	1,013
m	0,012	0,009	0,005	0,015	0,009	0,010	0,024	0,032	0,016	0,012	0,015	0,013	0,017	0,020
N	0,013	-0,002	0,085	0,084	0,119	0,067	0,034	-0,183	0,182	0,119	0,033	0,012	0,013	0,049
N_1	0,001	-0,010	0,079	0,067	0,109	0,057	0,009	-0,209	0,163	0,106	0,018	-0,001	-0,004	0,028
N_2	0,013	0,017	0,011	0,033	0,020	0,021	0,049	0,052	0,037	0,028	0,030	0,025	0,034	0,041
E	0,07	-0,61	7,04	2,07	5,46	2,69	0,19	-4,00	4,40	3,82	0,60	-0,03	-0,11	0,68

Таблиця 7

Розрахункові дані за структурною динамікою обсягів імпорту товарних груп країн ЄС

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	λ	0,995	1,008	1,095	1,102	1,137	1,069	1,046	0,796	1,186	1,116	1,019	0,977	1,020
m	0,014	0,007	0,009	0,031	0,019	0,018	0,038	0,036	0,018	0,025	0,021	0,018	0,024	0,041
N	-0,005	0,008	0,095	0,102	0,137	0,069	0,046	-0,204	0,186	0,116	0,019	-0,023	0,020	0,035
N_1	-0,019	0,001	0,085	0,067	0,115	0,050	0,006	-0,232	0,165	0,088	-0,003	-0,041	-0,004	-0,007
N_2	0,014	0,007	0,010	0,035	0,021	0,019	0,040	0,028	0,022	0,028	0,022	0,017	0,024	0,042
E	-1,330	0,115	8,405	1,943	5,386	2,639	0,153	-8,203	7,631	3,147	-0,150	-2,363	-0,174	-0,158

$$m = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \left| \frac{y_{Ti}}{\sum_{i=1}^n y_{Ti}} - \frac{y_{0i}}{\sum_{i=1}^n y_{0i}} \right|, \quad (4)$$

де y_{0i} – обсяг експорту (імпорту) i -го елемента структури торгівлі в початковому періоді;

y_{Ti} – обсяг експорту (імпорту) i -го елемента структури торгівлі в кінцевому періоді;

n – кількість елементів у досліджуваній структурі.

Уведемо ще один індекс середньорічних змін, що буде вимірюватися у відсотках і обчислюватися за формулою:

$$\Delta_i = \left(\frac{y_{Ti}}{y_{0i}} - 1 \right)^{\frac{1}{T}} \cdot 100\%, \quad (5)$$

де T – досліджуваний період.

А також позначимо темп зростання:

$$N = N_1 + N_2 = \lambda - I. \quad (6)$$

На основі розглянутих показників проведемо структурно-динамічний аналіз товарної структури країн Європейського Союзу на основі статистичних даних за обсягами експорту та імпорту в товарних групах протягом 2002–2015 рр.

Визначимо середньорічні зміни у товарній структурі країн ЄС, для цього складемо табл. 3 та 4.

Якщо ж розглянути середньорічні зміни за весь досліджуваний період, отримаємо такі показники (табл. 5).

Таблиця 5
Середньорічні зміни у товарній структурі країн ЄС за 2002–2015 рр.

Товарні групи	2002–2015	
	Експорт	Імпорт
Food, drinks and tobacco	5,11%	4,8%
Raw materials	4,99%	4,2%
Mineral fuels, lubricants and related materials	7,01%	6,1%
Chemicals and related products, n.e.s.	5,14%	5,1%
Other manufactured goods	3,46%	3,7%
Machinery and transport equipment	3,32%	3,1%
Commodities and transactions not classified elsewhere in the SITC	5,25%	-0,8%

Розрахуємо коефіцієнт структурної еластичності для товарних груп країн ЄС за експортними та імпортними операціями протягом 2002–2015 рр. Для спрощення обрахунків основні показники занесемо до табл. 6 і 7.

Наглядно показник структурної еластичності для обсягів експорту та імпорту у товарних групах країн ЄС протягом 2002–2015 рр. можна зобразити на рис. 3 та 4.

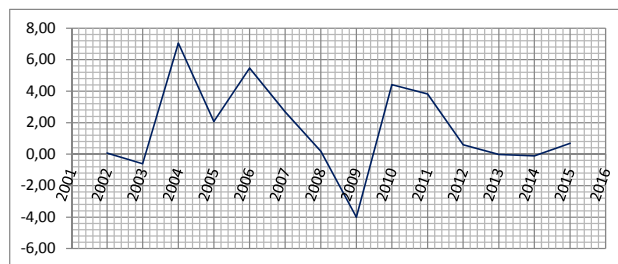


Рис. 3. Структурна динаміка обсягів експорту в товарних групах країн ЄС протягом 2002–2015 рр.

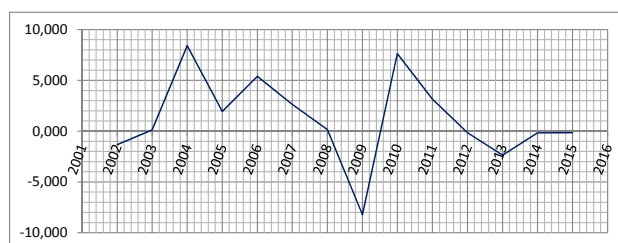


Рис. 4. Структурна динаміка обсягів імпорту в товарних групах країн ЄС протягом 2002–2015 рр.

Висновки. На основі отриманих значень показника структурної еластичності можна підсумувати, що структурно-динамічний процес на прикладі товарних груп країн ЄС протягом 2002–2015 рр. протікає в кількох режимах структурної динаміки. Причому для експортних та імпортних операцій ці режими не завжди співпадають. Отримані значення дають змогу виділити чотири режими структурної динаміки притаманних товарній структурі країн ЄС протягом 2002–2015 рр.:

1) найхарактерніший у роки економічної стабільності режим структурної рівноваги (для експорту та імпорту – 2004–2007 рр. і 2010–2011 рр.). Для даного режиму характерними є незначні та несуттєві зміни, що не викликають відхилення структури від рівноваги;

2) наступним є режим порушення структурної рівноваги (для експорту – 2002 р., 2008 р., 2012 р. і 2015 р.; для імпорту – 2003 р., 2008 р.). Для нього характерне загальне економічне зростання, при цьому одні часткові позиції у складі досліджуваної структури витісняють інші. Коефіцієнт структурної еластичності залишається додатнім, при цьому зростання на основі традиційної структури доповнюється зростанням на основі структурних змін;

3) третім є режим компенсуючого заміщення (для експорту – 2003 р., 2013–2014 рр.; для імпорту – 2012 р., 2014–2015 рр.). У цьому разі ріст на основі

структурних змін перекидає і компенсує спад по позиціях із зменшуваними частками. Даний режим ще називають структурним зростанням на інноваційно-технологічній основі. За даного режиму здійснюється пряма реконструкція складу товарної структури, що характерно для інноваційно орієнтованої економіки;

4) останній із спостережних структурних режимів – це структурна криза (для експорту – 2009 р.; для імпорту – 2002 р., 2009 р. і 2013 р.). Для даного періоду характерний некомпенсований спад виробництва. На особливу увагу і для експортних, і для імпортованих операцій заслуговує динаміка показників за 2009 р. Тут спостерігається різкий спад коефіцієнта еластичності (граничне значення показника структурної еластичності для експорту – $(E = -4)$, для імпорту – $(E = -8,203)$, структурне запізнення перекидає структурне випередження, що спричиняє структурну рецесію. Такий стан свідчить про структурну кризу, вихід з якої потребує багато часу.

Однак уже в 2010 р. значення всіх показників перевищує докризовий рівень, і значення коефіцієнта еластичності знову додатне.

Із цього слідує, що ситуація 2009 р. не є закономірною. Спад усіх показників зумовлений спадом зведеного індексу випуску (0,796 порівняно з 2008 р. – 1,046), що, своєю чергою, пов'язано із фінансовою кризою. Кризові явища не викликали тривалої структурної рецесії в товарних групах країн ЄС. Динаміка показників, виявлена із використанням методики Л.О. Дідова визначення структурно-динамічних змін в структурі торгівлі країн ЄС, указує на те, що темп зростання і структурні зрушення залежать від коливань на міжнародних ринках.

Таким чином, ураховуючи динамічність, мінливість параметрів і структурних взаємозв'язків міжнародної торгівлі, доцільно структурно-динамічний аналіз торговельних груп використовувати у комплексі розробки інструментарію вимірювання міжнародної торгівлі.

Список літератури:

1. Дзюбановська Н.В. Проблеми вимірювання зовнішньої торгівлі країни / Н.В. Дзюбановська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – Вип. 19. – Ч. 1. – С. 22–25.
2. Ляшенко О.М., Бойко З.М. Щодо дослідження структури змін споживчих цін на продовольчі товари / О.М. Ляшенко, З.М. Бойко // Інноваційна економіка. – 2011. – № 4 (23). – С. 198–207.
3. Ляшенко О.М., Бойко З.М. Фінансові доміанти процесу ціноутворення на світовому ринку сировинних товарів / О.М. Ляшенко, З.М. Бойко // Світ фінансів. – 2010. – № 1. – С. 135–145.
4. Дедов Л.А. Структурно-динамический анализ в экономике : [монография] / Л.А. Дедов. – Ижевск : ИГТУ, 1995.
5. Дедов Л.А., Плеханова Е.Ф. О структурных особенностях экономической динамики / Л.А. Дедов, Е.Ф. Плеханова // Журнал экономической теории. – 2008. – № 1. – С. 24–42.
6. Смелик Н.Л. Типология структурно-динамических процессов в переходной экономике / Н.Л. Смелик // Агро XXI. – 2004–2005. – № 7–12. – С. 8–11.
7. Развадовская Ю.В., Шевченко И.К. Структурный анализ технологических укладов в процессе развития промышленного сектора экономики: генезис, закономерности и тенденции / Ю.В. Развадовская, И.К. Шевченко // Известия ЮФУ. Технические науки. – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2012. – № 8(133). – С. 58–65.
8. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ec.europa.eu/>.

Янковий В.О., к. е. н.,
доцент кафедри економіки та планування бізнесу
Одеський національний економічний університет

АНАЛІЗ ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ НА М'ЯСОПЕРЕРОБНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ЗА ДОПОМОГОЮ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ

Янковий В.О. Аналіз випуску продукції на м'ясопереробному підприємстві за допомогою виробничих функцій. У статті обговорюються теоретичні та практичні проблеми використання виробничих функцій Кобба-Дугласа і CES-функції в ході моделювання випуску продукції на м'ясопереробному підприємстві. Дано рекомендації щодо програмного забезпечення розрахунку невідомих параметрів CES-функції. Визначено оптимальну фондоозброєність, що максимізує випуск продукції на підприємстві. Запропоновано нове тлумачення граничної норми заміщення факторів як індикатору надлишку (браку) наявних ресурсів, розраховано резерви росту реалізованої продукції. Проаналізовано доцільність інвестування у м'ясопереробне виробництво на основі параметрів CES-функції.

Ключові слова: виробнича функція, еластичність заміщення ресурсів, оптимальна фондоозброєність, беззбиткове інвестування.

Янковой В.А. Анализ выпуска продукции на мясоперерабатывающем предприятии с помощью производственных функций. В статье обсуждаются теоретические и практические проблемы использования производственных функций Кобба-Дугласа и CES-функции в ходе моделирования выпуска продукции на мясоперерабатывающем предприятии. Даны рекомендации по программному обеспечению расчета неизвестных параметров CES-функции. Определена оптимальная фондовооруженность, максимизирующая выпуск продукции на предприятии. Предложено новое толкование предельной нормы замещения факторов как индикатора избытка (недостатка) имеющихся ресурсов, рассчитаны резервы роста реализованной продукции. Проанализирована целесообразность инвестирования в мясоперерабатывающее производство на основе параметров CES-функции.

Ключевые слова: производственная функция, эластичность замещения ресурсов, оптимальная фондовооруженность, безубыточное инвестирование.

Iankovyi V.O. Analysis of output at the meat processing using production functions. Theoretical and practical problems of using Cobb-Douglas production functions and CES-function in the simulation of output at the meat processing plant are discussed in the article. The recommendations on software for calculation of unknown parameters CES-function are given. The optimal capital-labor ratio that maximizes output at the plant is calculated. A new interpretation of the marginal rate of substitution of factors as indicator of excess (deficiency) of available resources proposed, reserves of growth of sales are calculated. The feasibility of investing in meat processing production based on parameters of CES-function is analyzed.

Key words: production function, elasticity of substitution of resources, optimal capital-labor ratio, break-even investment.

Постановка проблеми. М'ясопереробна промисловість є однією з провідних галузей харчової промисловості, від роботи якої значною мірою залежить продовольча безпека України. Економічні, техніко-технологічні та інші суспільні процеси в ній відіграють вагомую роль у забезпеченні населення якісною продукцією відповідних об'ємів. На сучасному етапі діяльність м'ясопереробних підприємств ускладнюється недостатністю якісної сировини, відсутністю збалансованої системи логістики, постійним зростанням цін на енергоресурси, посиленням конкуренції з боку імпортової продукції, відсутністю стратегічного управління, що в результаті призводить до скорочення обсягів виробництва продукції та зростання її собівартості. Розв'язання завдань підвищення ефективності м'ясопереробної промис-

ловості вимагає перш за все негайного адаптування всіх учасників продовольчого комплексу до мінливих умов ринкового середовища. Вищезазначене обумовлює потребу вивчення проблем та перспектив випуску продукції на м'ясопереробному підприємстві за допомогою сучасних математико-статистичних методів аналізу, зокрема з використанням виробничих функцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи останні публікації у сфері м'ясопереробного виробництва, треба зазначити, що більшість із них торкається проблем обліку і контролю за центрами відповідальності (В.В. Борковська [1]), удосконалення оперативного управління (Н.В. Гой [2]), формування внутрішнього економічного механізму (Л.М. Своробович [3]), реінжинірингу (Л.М. Солом-

чук [4]), формування системи управління економічною безпекою виробничо-господарської діяльності (І. Сосновська [5]) тощо. При цьому арсенал методів аналізу в цих публікаціях надто скудний: дослідники зазвичай обмежуються застосуванням простих і динамічних таблиць, графіків та діаграм. Математико-статистичні методи, за рідким винятком, майже не використовуються.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Серед математико-статистичних методів аналізу випуску продукції на м'ясопереробному підприємстві відносно рідким гостем є виробничі функції (ВФ). Переважно це ВФ Кобба-Дугласа ([6]) як найбільш відома двофакторна модель залежності реалізації продукції від витрат капіталу і праці. Що стосується інших ВФ, зокрема функції з постійною еластичністю заміщення ресурсів (CES-функція – від англ. аббревіатури *Constant Elasticity of Substitution*), то вона повністю випала з поля зору дослідників.

Постановка завдання. Метою дослідження є знайомство широкого загалу економістів з аналітичними можливостями ВФ Кобба-Дугласа і CES-функції, з програмним забезпеченням наближеного визначення її невідомих параметрів за допомогою нелінійних методів оцінювання. А також ілюстрація вказаних аспектів на конкретному прикладі за даними статистичної звітності підприємства м'ясопереробної промисловості України.

Виклад основних результатів. Як результативна ознака Y у вказаних ВФ використовується реалізована продукція підприємства, а факторами є виробничі фонди K (капітал), витрати робочої сили L (праця) і час t . Всі економічні змінні зазвичай представляються у вартісному вимірі за певні періоди часу t . З урахуванням так званого нейтрального науково-технічного прогресу з темпом приросту λ , який відображає вплив на Y усіх чинників, окрім K і L , ВФ Кобба-Дугласа має такий вигляд:

$$Y = Ae^{\lambda t} K^{\alpha} L^{\beta}, \quad (1)$$

де $0 < A$; $0 < \alpha, \beta < 1$; λ – невідомі параметри, що підлягають визначенню.

А CES-функція представляється так:

$$Y = Be^{\lambda t} [\delta K^{-p} + (1 - \delta)L^{-p}]^{-1/p}, \quad (2)$$

де $0 < B$; $0 < \delta < 1$; $-1 < p$ – невідомі параметри, що підлягають оцінці [7; 8].

Шляхом логарифмування лівої і правої частин (1) ВФ Кобба-Дугласа легко перетворюється на лінійну функцію з можливістю подальшого застосування регресійного аналізу за методом найменших квадратів задля розрахунку параметрів A , α , β . CES-функцію (2) привести до лінійного вигляду принципово неможливо. Саме відносна простота визначення невідомих параметрів ВФ Кобба-Дугласа є її вагомою перевагою перед іншими ВФ, зокрема перед CES-функцією.

Водночас ВФ (1) має серйозні недоліки, від яких вільна CES-функція. Вкажемо важливіші з них: уважається, що еластичність заміщення ресурсів σ , яка є мірою можливості заміни праці капіталом і навпаки, для ВФ Кобба-Дугласа завжди дорівнює одиниці. Це обмеження є дуже жорстким, часто не відповідає реальній економічній дійсності. В цьому сенсі CES-функція має явну перевагу перед функцією Кобба-Дугласа: величина σ для неї може приймати будь-які значення. Для ВФ (2) еластичність заміщення ресурсів дорівнює $\sigma = 1/(1 + p)$, хоча так само, як і для функції Кобба-Дугласа, σ є постійною величиною, що впливає з самої її назви. За умови $p \rightarrow 0$ $\sigma \rightarrow 1$ відбувається перехід від ВФ (2) до ВФ (1). Отже, можна говорити, що CES-функція узагальнює ВФ Кобба-Дугласа.

Окрім того, легко показати, що характер залежності продуктивності праці (Y/L) від фондоозброєності (K/L) в рамках цих ВФ досить різний. Для функції Кобба-Дугласа за умови $K/L \rightarrow \infty$ при будь-яких допустимих значеннях її параметрів продуктивність праці теж прагне в нескінченність. А CES-функція при довільних значеннях її параметрів і при $K/L \rightarrow \infty$ має верхню межу [9; 10]. Ясно, що з позиції адекватності моделі економічному процесу, що вивчається, ВФ (2) виглядає переважніше.

Тому в процесі моделювання випуску продукції на підприємстві за допомогою двофакторних динамічних ВФ перед дослідником завжди постають дві проблеми: 1) якій з двох ВФ – Кобба-Дугласа (1) чи CES-функції (2) – віддати перевагу (хоча їх порівняння за економіко-математичними властивостями явно на користь CES-функції); 2) як оцінити параметри ВФ (2), якщо вибрана саме CES-функція.

Перш за все розглянемо наявні підходи до об'єктивного вибору найбільш адекватної моделі з двох досліджуваних ВФ у ході економіко-математичного моделювання випуску продукції підприємства.

Слідуючи Дж. Кменті [11], Р. Вінн і К. Холден [12, с. 84–85] розділили ліву і праву частини формул (1), (2) на L , логарифмували знайдені результати і розклали один із елементів отриманої CES-функції в ряд Тейлора. Вони показали, що фактично відмінності між CES-функцією і ВФ Кобба-Дугласа зводяться лише до четвертого доданку, що стоїть в правій частині перетвореної ВФ (2):

$$\ln(Y/L) = C + D \ln L + E \ln(K/L) - M [\ln(K/L)]^2. \quad (3)$$

Тут C , D , E , M – коефіцієнти, що виражаються через параметри ВФ (1), (2). При цьому якщо $p = 0$, то $M = 0$, і ці функції повністю збігаються, тобто відбувається перехід від ВФ (2) до ВФ (1). Отже, перевірка статистичної значущості коефіцієнта M в моделі (3) за допомогою t -критерію Стьюдента може служити підґрунтям вибору конкретної форми з двох розглянутих ВФ. Проілюструємо вка-

зану процедуру за даними статистичної звітності приватного м'ясопереробного підприємства «Гармаш» за 2005–2015 рр. (табл. 1).

Таблиця 1
Вихідні дані для моделювання динаміки реалізованої продукції ПП «Гармаш»

Роки	Y, тис. грн.	K, тис. грн.	L, тис. грн.	t	K/L
2005	14 820	13 978	851	1	16,42538
2006	23 439	14 690	1 401	2	10,48537
2007	40 538	17 644,5	2 409	3	7,324408
2008	46 790	23 492,5	2 839	4	8,274921
2009	42 603	26 834	3 502	5	7,662479
2010	43 214	30 933	4 913	6	6,296153
2011	53 988	36 957	7 940	7	4,654534
2012	68 049	37 001,5	9 202	8	4,021028
2013	67 577	38 113	8 959	9	4,254158
2014	60 321	42 575	9 591	10	4,439057
2015	66 149	49 128	8 293	11	5,924032

Джерело: розроблено автором

В результаті логарифмування вихідних даних табл. 1 і побудови моделі (3) за допомогою редактора *Excel* (стандартна програма «Регресія») отримане таке значення *t*-статистики Стьюдента: -2,369; *p*-значення 0,0497. Тобто з достовірністю $(1 - p\text{-значення}) = 1 - 0,0497 = 0,9503$, або 95%, можна стверджувати, що коефіцієнт *M* моделі (3) є статистично значущим, надійним. Тому доходимо висновку, що емпіричні дані, які характеризують динаміку реалізованої продукції ПП «Гармаш», будуть точніше змодельовані на базі *CES*-функції.

Зупинимось тепер на проблемі побудови ВФ (2). На нашу думку, М. Кубініва та інші автори, використовуючи підхід Кменти як інструмент знаходження первісної оцінки параметрів *CES*-функції, розробили найбільш вдалу процедуру пошуку рішення поставленого завдання із заданою точністю на базі використання ітеративного алгоритму мінімізації цільової функції залишків моделі за методом Марквардта. Вона знайшла своє втілення в програмі *MACRO6*, написаній мовою Бейсік [13, с. 137–149], яка досить легко адаптується до сучасного програмного забезпечення за допомогою макросів редактора *Excel* [14].

За даними табл. 1 побудуємо *CES*-функцію, що моделює залежність реалізованої продукції підпри-

Таблиця 2
Результати статистичного моделювання ВФ (2) за даними табл. 1

Ітерації	6
Константа <i>B</i>	0,695057496
Науково-технічний прогрес λ	0,036406882
Еластичність заміщення ресурсів σ	1,119975315
Параметр розподілу δ	0,602481383
Стандартна похибка <i>B</i>	0,072653509
Стандартна похибка λ	0,010552778
Стандартна похибка σ	0,512748173
Стандартна похибка δ	0,089507862
Скоригований коефіцієнт детермінації <i>R2</i>	0,999661768
Сума квадратів регресійних залишків <i>RSS</i>	0,000310241
Коефіцієнт Дарбіна-Уотсона <i>DW</i>	2,279238999

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3
Основні економіко-математичні характеристики *CES*-функції

Показник	<i>K</i>	<i>L</i>
1. Середня віддача	$\frac{Y}{K} = Be^{\lambda t} [\delta + (1-\delta) \left(\frac{L}{K}\right)^{-p}]^{-\frac{1}{p}}$	$\frac{Y}{L} = Be^{\lambda t} [\delta \left(\frac{K}{L}\right)^{-p} + (1-\delta)]^{-\frac{1}{p}}$
2. Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial K} = \frac{\delta}{B^p} \left(\frac{Y}{K}\right)^{1+p}$	$\frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{1-\delta}{B^p} \left(\frac{Y}{L}\right)^{1+p}$
3. Еластичність випуску продукції, %	$\frac{\delta}{B^p} \left(\frac{Y}{K}\right)^p$	$\frac{1-\delta}{B^p} \left(\frac{Y}{L}\right)^p$
4. Потреба в ресурсах	$K = \left[\left(\frac{Y}{Be^{\lambda t}}\right)^{-p} - (1-\delta)L^{-p} \right]^{\frac{1}{p}} \delta^{\frac{1}{p}}$	$L = \left[\left(\frac{Y}{Be^{\lambda t}}\right)^{-p} - \delta K^{-p} \right]^{\frac{1}{p}} (1-\delta)^{\frac{1}{p}}$
5. Заміщення ресурсів (фондоозброєність)	$\frac{K}{L}$	
6. Гранична норма заміщення ресурсів	$h = \frac{1-\delta}{\delta} \left(\frac{K}{L}\right)^{1+p}$	
7. Еластичність заміщення ресурсів, %	$\sigma = 1/(1+p)$	

Джерело: розроблено автором на основі [6; 7]

емства від капіталу і праці з урахуванням нейтрального науково-технічного прогресу. На шостій ітерації було отримане оптимальне рішення (табл. 2).

Таким чином, шукана CES-функція в явному вигляді запишеться так:

$$Y = 0,6951e^{0,0364t} [0,6025K^{0,1071} + 0,3975L^{0,1071}]^{9,3350} \cdot 4)$$

Тут параметр моделі p знайдено за оціненим значенням еластичності заміщення ресурсів $\sigma = 1,11997$. Рівняння (4) досить точно описує динаміку реалізованої продукції на ПП «Гармаш» за 2005–2015 рр.: коефіцієнт детермінації свідчить про те, що 99,97% варіації реалізованої продукції пояснюється CES-функцією (4), а абсолютна похибка моделі складає всього 0,0003. Критерій Дарбіна-Уотсона $DW = 2,279$ вказує на високу адекватність побудованої ВФ (оптимальне значення становить 2,0). Величина темпу приросту нейтрального науково-технічного прогресу $\lambda = 0,0364$ показує, що на досліджуваному підприємстві в середньому за рік реалізація зростала на 3,64% під впливом усіх чинників, окрім зміни капіталу та праці.

У табл. 3 наводяться важливіші економіко-математичні параметри CES-функції, розрахунок яких дасть змогу отримати узагальнені характеристики виробництва на ПП «Гармаш» в середньому за період 2005–2015 рр.

В роботах [15; 16] доведено, що для ВФ (2) існує оптимальна фондоозброєність $(K/L)^*$, яка максимізує випуск реалізованої продукції:

$$(K/L)^* = \left(\frac{\delta}{1-\delta} \right)^{\frac{1}{1+p}};$$

$$Y_{\max} = Be^{2t} L(1-\delta)^{-\frac{1}{p}} [(K/L)^* + 1]^{-\frac{1}{p}}. \quad (5)$$

Легко показати, що в умовах оптимальної фондоозброєності гранична норма заміщення ресурсів CES-функції h (рядок 6 табл. 3) дорівнює одиниці, а її відхилення від 1 сигналізує про надлишковість ($h > 1$), або недостатність капіталу ($h < 1$), вкладеного у виробничі фонди.

На основі параметрів моделі (4) розрахуємо показник оптимальної фондоозброєності за першою формулою (5) для ПП «Гармаш» за 2005–2015 рр.:

$$(K/L)^* = \left(\frac{0,6025}{1-0,6025} \right)^{\frac{1}{1+0,1071}} = 1,5931.$$

Якщо звернутись до даних останнього стовпця табл. 1, то можна побачити, що фактична фондоозброєність на підприємстві суттєво перевищує оптимальну. Це означає, що виробничі фонди на ПП «Гармаш» знаходяться у надлишку. Цей висновок підтвердила і побудована ВФ Кобба-Дугласа: коефіцієнт при змінній $\ln(K)$ виявився статистично незначущим, ненадійним (критерій Стюдента дорівнює $-0,358$, p -значущість становить 0,73).

Найближче до оптимального фактичне значення фондоозброєності (4,021) спостерігалось у 2012 р., і в цьому році підприємство дійсно одержало максимальну за досліджуваний період реалізовану продукцію у 68 049 тис. грн. Розрахуємо граничну норму заміщення ресурсів h на підприємстві у 2012 р.:

$$h = \frac{1-\delta}{\delta} \left(\frac{K}{L} \right)^{1+p} = \left(\frac{1-0,6025}{0,6025} \right) \times 4,021^{1+0,1071} = 3,079 > 1.$$

Величина $h = 3,079 > 1$ підтверджує висновок про надлишковість капіталу, вкладеного у виробничі фонди на ПП «Гармаш». Тому виникає питання про те, яку виручку від реалізації ПП «Гармаш» отримало б у 2012 р. при оптимальній фондоозброєності 1,5931? Щоб відповісти на нього, скористаємось другою формулою (5):

$$Y_{\max} = 0,6951 \times 2,718282^{0,0364 \times 8} 9202(1-0,6025)^{9,335} [1,5931 + 1]^{9,335} + 70446,33 \text{ тис. грн.}$$

Отже, резерв росту реалізованої продукції за рахунок оптимізації фондоозброєності (продажу частини невикористаних виробничих фондів і вкладання коштів у робочу силу) складає на підприємстві $70\,446 - 68\,049 = 2\,397$ тис. грн.

Певний науковий і практичний інтерес представляє застосування побудованої ВФ Кобба-Дугласа [6] і CES-функції [17–19] в умовах інвестування деякого додаткового капіталу $C_1 = K_1 + L_1$ у виробництво. Відомо, що при лінійній однорідності CES-функції спостерігається нульовий ефект від розширення масштабів виробництва, тобто воно буде беззбитковим при будь-якій величині авансованого капіталу C_1 . Однак беззбитковість у цьому випадку забезпечується лише у певний період часу, що визначається за такою нерівністю:

$$t \geq (\lambda p)^{-1} \{ \ln[\delta N^{-p} + (1-\delta)M^{-p}] - p \ln B \}, \quad (6)$$

де

$$N = \frac{\delta^\sigma}{\delta^\sigma + (1-\delta)^\sigma}; \quad M = \frac{(1-\delta)^\sigma}{\delta^\sigma + (1-\delta)^\sigma}.$$

Розрахуємо величини N , M , а за нерівністю (6) визначимо час, коли інвестиція у виробництво м'ясної продукції на ПП «Гармаш» стане прибутковою:

$$N = \frac{0,6025^{1,11997}}{0,6025^{1,11997} + (1-0,6025)^{1,11997}} = 0,6144;$$

$$M = \frac{(1-0,6025)^{1,11997}}{0,6025^{1,11997} + (1-0,6025)^{1,11997}} = 0,3856.$$

З урахуванням знайдених N і M розрахуємо праву частину вираження (6):

$$\{ \ln(0,60248 \times 0,614366^{0,10712} + 0,397519 \times 0,385634^{0,10712}) + 0,1071 \times \ln(0,695057) \} / (-0,0364 \times 0,10712) = 28,38 \text{ (років)}.$$

Таким чином, $t \geq 28$ років, тобто інвестувати у виробництво не має ніякого економічного сенсу, оскільки воно є збитковим. Так, у 2014 р. фінансовий збиток від операційної діяльності ПП «Гармаш» склав 1 722 тис. грн., а чистий збиток –

2 337 тис. грн., у 2015 р. указані показники дорівнювали 2 052 і 2 165 тис. грн. відповідно.

Висновки. CES-функція за рядом важливих економіко-математичних властивостей переважає ВФ Кобба-Дугласа, однак її використання в практиці економічного аналізу і прогнозування випуску продукції на підприємстві часто стримується відсутністю належного програмного забезпечення. Перевірка статистичної значущості коефіцієнта M в моделі (3) за допомогою t -критерію Стьюдента може служити надійним підґрунтям об'єктивного вибору конкретної форми з двох розглянутих ВФ.

Розрахунок невідомих параметрів CES-функції доречно вести на базі ітеративного алгоритму мінімізації цільової функції залишків моделі за мето-

дом Марквардта. Вказана процедура знайшла своє втілення в програмі MACRO6, написаній мовою Бейсік, яка досить легко адаптується до сучасного програмного забезпечення за допомогою макросів редактора *Excel*.

Побудована CES-функція дає досліднику можливість проаналізувати широке коло економіко-математичних характеристик виробничого процесу на підприємстві, що вивчається. Зокрема, вона дає змогу визначити оптимальну фондоозброєність, порівняти її з фактичною і розрахувати резерв росту реалізованої продукції у разі надлишковості останньої. Окрім того, отримана модель може служити дієвим інструментом оцінки беззбитковості інвестиційних проєктів у виробництво.

Список літератури:

1. Борковська В.В. Облік і контроль за центрами відповідальності м'ясопереробного підприємства / В.В. Борковська // Інноваційна економіка : науково-виробничий журнал. – 2015. – № 59. – С. 283–288.
2. Гой Н.В. Удосконалення оперативного управління у м'ясопереробних підприємствах : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н.В. Гой. – Івано-Франківськ, 2015. – 251 с.
3. Своробович Л.М. Особливості діяльності підприємств м'ясопереробної галузі як об'єкта формування внутрішнього економічного механізму / Л.М. Своробович // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – № 54. – С. 150–157.
4. Соломчук Л.М. Реінжиніринг як метод підвищення ефективності діяльності м'ясопереробних підприємств / Л.М. Соломчук // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3855>.
5. Сосновська І. Формування системи управління економічною безпекою виробничо-господарської діяльності м'ясопереробних підприємств / І. Сосновська // Socio-Economic Problems and the State [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/6296/2/15simdmp.pdf>.
6. Янковий В.О. Модель беззбитковості інвестування в м'ясопереробну промисловість / В.О. Янковий // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 4 (8). – С. 16–21.
7. Казакова М.В. Анализ свойств производственных функций, используемых при декомпозиции экономического роста / М.В. Казакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/wpaper/31.pdf>.
8. Янковий В.О. Виробнича функція з постійною еластичністю заміщення ресурсів / В.О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – № 58. – С. 228–234.
9. Определение производственной функции и её свойства. Маргинальные продукты [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oiek.onu.edu.ua/uploads/courses/mathconomics.pdf>.
10. Подладчиков В.Н. Микроэкономика. Производственные функции / В.Н. Подладчиков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://i.kpi.ua/podladchikov/-menu=micro-firm-2-.htm>.
11. Kementa J. On Estimation of the CES Production Function / J. Kementa // International Economic Review. – 1967. – Vol. 8. – P. 180–189.
12. Винн Р. Введение в прикладной эконометрический анализ / Р. Винн, К. Холден ; пер. с англ. С.А. Николаенко. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 294 с.
13. Математическая экономика на персональном компьютере / [М. Кубинива, М. Табата, С. Табата, Ю. Хасэбэ] ; под ред. М. Кубинива ; пер. с япон. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 304 с.
14. Янковой В.А. Выбор математической формы функции при моделировании зависимости выпуска продукции от производственных факторов / В.А. Янковой, А.Ю. Вакула // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Науки: економіка, політологія, історія. – 2016. – № 3 (235). – С. 184–198.
15. Янковий В.О. Оптимізація фондоозброєності на підприємствах харчової промисловості на основі виробничих функцій / В.О. Янковий, Н.В. Мельник // Економіка харчової промисловості. – 2016. – Т. 8. – Вип. 2. – С. 34–39 (0,41, особисто 0,30 д.а.).
16. Янковой В.А. Математический анализ неоклассических производственных функций / В.А. Янковой // Економіка: реалії часу : науковий журнал. – 2016. – № 2(24). – С. 78–83. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.oru.ua/files/archive/2016/No2/78.pdf>.
17. Янковой В.А. Анализ хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности на базе CES-функции / В.А. Янковой // Соціо-еколого-економічний розвиток агропродовольчої сфери України в сучасних умовах: проблеми та шляхи їх розв'язання : [монографія] / за ред. А.І. Павлова. – О. : Астропринт, 2015. – С. 167–180.
18. Янковий В.О. Економіко-математичне дослідження фондоозброєності в виробничих функціях як інструмент максимізації випуску продукції / В.О. Янковий // Науково-методичні аспекти обліково-аналітичної системи підприємства : [монографія] / за заг. ред. В.В. Немченко. – О. : Фенікс, 2016. – С. 162–175.
19. Янковий В.О. Економічні аспекти математичного аналізу виробничої функції Кобба-Дугласа і CES-функції / В.О. Янковий // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2016. – № 19. – С. 156–161.

Наукове періодичне видання

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 5 (05) 2016

Частина 2

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Світлана Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 16.74.
Підписано до друку: 30.12.2016 р. Замов. № 50/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.